

INFORME FINAL DE EVALUACIÓN

**PROGRAMA ATRACCION DE INVERSIONES DE ALTA
TECNOLOGIA**

**MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y
RECONSTRUCCION**

PANELISTAS:
CRISTIAN BELMAR (COORDINADOR)
HUMBERTO ZAMORANO
ANDRES SANTORO

JUNIO 2004

Índice

	Pag.
RESUMEN EJECUTIVO	2
INFORME FINAL	15
I. Antecedentes del Programa	15
1.1 Descripción General del Programa	15
1.2 Justificación del Programa	16
1.3 Objetivos del Programa a nivel de fin y propósito	17
1.4 Política global y/o sectorial a la que pertenece el Programa	18
1.5 Descripción y cuantificación de bienes y/o servicios que entrega el Programa	19
1.6 Proceso de Producción de los Componentes	24
1.7 Caracterización y número de beneficiarios objetivo	32
1.8 Período de ejecución del Programa	34
1.9 Estructura Organizacional y mecanismos de coordinación	35
1.10 Antecedentes Presupuestarios	38
1.11 Reformulaciones del Programa	38
1.12 Funciones y actividades de monitoreo y evaluación que realiza la unidad responsable	39
1.13 Otros Programas relacionados	42
II. Temas de Evaluación	43
1. Diseño del Programa	43
1.1 Análisis de los aspectos relacionados con el Diseño del Programa	43
1.2 Conclusiones sobre el diseño del Programa	47
2. Organización y Gestión del Programa	48
2.1 Análisis de aspectos relacionados con la organización y gestión del Programa	48
2.2 Conclusiones sobre la organización y gestión del Programa	53
3. Eficacia y Calidad del Programa	54
3.1 Análisis de aspectos relacionados con la Eficacia y Calidad del Programa	54
3.2 Beneficiarios Efectivos y focalización del Programa	60
3.3 Desempeño del Programa a nivel de Fin	61
3.4 Análisis de los temas de calidad	62
3.5 Conclusiones sobre la Eficacia y Calidad del Programa	62
4. Eficiencia y Economía del Programa	64
4.1 Análisis de Fuentes y Uso de Recursos Financieros.	64
4.2 Análisis de Eficiencia del Programa.	66
4.3 Análisis de Economía.	71
4.4 Conclusiones sobre la Eficiencia y Economía del Programa	74
5. Sostenibilidad del Programa	75
5.1 Análisis y Conclusiones de Aspectos relacionados con la Sostenibilidad del Programa	75
6. Aspectos Innovadores	76
6.1 Análisis y Conclusiones de Aspectos relacionados con la Justificación de la Continuidad del Programa.	76
7. Justificación de la Continuidad.	77
7.1 Análisis y Conclusiones de Aspectos relacionados con la Justificación de la Continuidad del Programa.	77
III. Principales Conclusiones de la Evaluación	78
IV. Recomendaciones	80
Anexos	
Anexo 1: Matriz de Marco Lógico	82
Anexo 1(b): Matriz de Indicadores	88
Anexo 2: Antecedentes Presupuestario y Costos	90
Anexo 3: Eventos Y Misiones Tecnológicas	96

RESUMEN EJECUTIVO

NOMBRE PROGRAMA: ATRACCION DE INVERSIONES DE ALTA TECNOLOGIA
AÑO DE INICIO: 2000
MINISTERIO RESPONSABLE: MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y RECONSTRUCCION
SERVICIO RESPONSABLE: CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION

1. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

1.1 Fin

Diversificar la base productiva y exportadora nacional hacia sectores intensivos en nuevas tecnologías.(Tecnologías de información, comunicaciones, biotecnología, nuevos materiales)

1.2 Propósito

Materializar inversiones extranjeras en sectores que desarrollan o usan nuevas tecnologías tales como: Tecnologías de Información y Comunicaciones, Biotecnologías, Nuevos Materiales, con el objeto de generar nuevo empleo calificado y nuevas exportaciones.

1.3 Población Objetivo y Beneficiaria del Programa

Las principales definiciones que se dan en el ámbito de los potenciales de inversionistas, se refieren a grupos de empresas identificados en clasificaciones internacionales, tales como:

- ☒ Empresas Fortune 500, que corresponden a las 500 empresas más grandes de EE.UU.
- ☒ Empresas Global 1000, que corresponden a las 1000 empresas más grandes del mundo
- ☒ Ibex 250: que corresponden a las 250 empresas más grandes de España que cotizan en la bolsa
- ☒ Info-Tech 100: las cien empresas de tecnología de la información más importante de EE.UU.

Los beneficiarios del Programa corresponden a empresas extranjeras con nuevos proyectos de inversión de alta tecnología no tradicional que se localicen en cualquiera de las regiones del país, y que contemplen una inversión igual o superior al millón de dólares. La población objetivo corresponde a las empresas seleccionadas y hacia las cuales el Programa realiza un contacto masivo, siendo un total de 1.933 empresas para el período 2001 a 2003.

El Programa ha beneficiado a un total de 9 empresas en el período 2001-2003, siendo éstas aquellas empresas que han recibido subsidios a la inversión. Además, el Programa ha brindado servicios al inversionista, a un total de 219 empresas, servicios que han consistido en la entrega de información y asesorías relevantes para la evaluación de las oportunidades y condiciones de inversión en Chile.

NUMERO DE EMPRESAS SEGÚN CATEGORIA	2001	2002	2003	Total
Empresas objetivo (contactadas masivamente)	967	287	679	1.933
Empresas beneficiadas (con subsidios a la inversión)	2	2	5	9
Empresas con servicios al inversionista (Contactadas 1 a 1)	100	54	65	219

1.4 Descripción General del Programa

El Programa de Promoción y Atracción de Inversiones de Alta Tecnología, implementado por CORFO a través de la División de Inversión y Desarrollo, tiene por objetivo el incidir positivamente en la decisión de localizar en Chile proyectos de inversión de alta tecnología no tradicional de empresas extranjeras, a través de un proceso de promoción de inversiones activo y focalizado.

Se preocupa además, de la promoción de la “imagen país” fuera de Chile y de desarrollar un marketing focalizado entre empresas de alta tecnología. Realiza la recepción y acompañamiento de los inversionistas internacionales en los procesos de evaluación y materialización de sus negocios, dándoles las máximas facilidades posibles para llevar adelante su inversión.

El Programa considera, para lograr su propósito, una línea de incentivos económicos para la realización de estudios de preinversión, la facilitación de la puesta en marcha de la inversión, la formación de recursos humanos, la inversión en activos fijos inmovilizados y el arrendamiento de inmuebles de largo plazo, asociados a los nuevos proyectos de inversión de alta tecnología que se materialicen en el país.

El Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología fue anunciado en el año 2000 por el Presidente de la República en el marco de una visita al Nasdaq de Nueva York. El período de ejecución es de seis años contados desde el 5 de octubre del año 2000.

1.5 Componentes del Programa

El Programa de AT está estructurado en 4 componentes, que a continuación se describen.

Componente 1: Promoción y Marketing

Corresponde a la labor de promoción de las ventajas de localización que ofrece Chile en la comunidad de negocios tecnológicos internacionales y entre los ejecutivos de las empresas líderes de negocios tecnológicos, localizadas en los principales conglomerados tecnológicos de clase mundial. El objetivo de esta línea de trabajo es educar y generar un cambio de actitud de ejecutivos de empresas internacionales sobre las ventajas de Chile.

Se desarrolla inteligencia de mercado en base a la cual se diseñan los planes de promoción, mediante los cuales se contactan a los inversionistas potenciales para identificar el grado de interés existente en invertir en Chile.

Esta componente considera los siguientes productos:

- **Identificación y Caracterización del Inversionista** (Inteligencia de Mercado). Considera el análisis de los elementos que las empresas toman en cuenta para decidir la localización de un proyecto y el estudio de mercado que permita identificar los proyectos de inversión que están en carpeta por parte de los inversionistas y su ubicación geográfica.
- **Acciones de Difusión.** Considera la elaboración de la imagen del Programa y el diseño de los elementos de promoción con el cual se apoyaran las actividades que se desarrollan. Considera la realización de eventos y misiones tecnológicas y la apertura de oficinas internacionales.

Componente 2: Servicios al Inversionista

Corresponde al apoyo que se le brinda a las empresas que consideran a Chile como una alternativa de localización, hasta que toman la decisión de invertir o no en el país. A las empresas se les entrega información y se les contacta con instituciones públicas o empresas privadas para ayudarlas a evaluar las alternativas de inversión.

Esta componente considera los siguientes productos:

Asistencia Técnica para la instalación en el país. Son las acciones que realizan los ejecutivos del Programa, tendientes a acotar las variables económicas e institucionales para facilitar a las empresas la decisión de inversión, tales como:

- entregarles información,
- asesorarles,
- guiarles en algunos temas específicos,
- coordinar encuentros con otros inversores, y
- analizar temas que son motivo de preocupación.

Componente 3 : Subsidios

Las empresas postulan sus proyectos de inversión a los distintos tipos de incentivos que tiene el Programa, postulaciones que son evaluadas mediante metodologías propias, para posteriormente pasar al Comité del Programa para la asignación de los fondos. Los incentivos asignados, que operan todos como cofinanciamiento, se entregan a las empresas una vez realizadas las acciones consideradas en los estudios o proyectos. Las empresas pueden volver a postular a los incentivos para nuevos proyectos de inversión.

Estos subsidios son :

- **Estudios de pre-inversión (HT-1).** Cofinancia la realización de estudios de pre-factibilidad, de localización u otros estudios previos y necesarios para la materialización de la inversión.
- **Facilitación de la Puesta en Marcha. (HT-2).** Cofinancia la ejecución de un plan de trabajo consistente en un conjunto de actividades que faciliten la puesta en marcha de la inversión.
- **Formación de recursos humanos (HT-3).** Cofinancia la ejecución de un Plan de Entrenamiento del personal, con una duración máxima de 12 meses desde la puesta en marcha de la inversión, para aquellos trabajadores de una empresa con residencia en el país, contratados para los nuevos puestos de trabajo necesarios por la materialización del proyecto.
- **Inversión en Activos Fijos Inmovilizados. (HT-4).** Cofinancia la materialización de inversiones en activos fijos inmovilizados, preferentemente en parques o condominios tecnológicos.
- **Arrendamiento de Inmuebles en el largo plazo. (HT-5).** Cofinancia el arrendamiento de inmuebles a largo plazo con un contrato no inferior a cinco años asociados a un proyecto de inversión.

Componente 4 : Mejoramiento entorno a la inversión

Consiste en identificación de las variables que inciden negativamente en el proceso de atracción de Inversión, la canalización a la institución responsable o la resolución directa de las problemáticas. El producto desarrollado por esta componente fue:

- **Capacitación del Idioma Inglés en los trabajadores.** Disponibilidad de una base de datos de profesionales y técnicos con su correspondiente capacidad de manejo del idioma inglés.

El Programa de AT opera sólo con recursos propios de CORFO, sin transferencias de otras instituciones públicas ni aportes de otras fuentes de financiamiento. El resumen de los antecedentes financieros del Programa se presentan en el cuadro siguiente.

Cuadro N° 1

Presupuesto, Gasto Total por Componente y de Administración Programa AT				
(Miles de \$ 2004)				
	AÑO 2001	AÑO 2002	AÑO 2003	Total
Presupuesto				
1. Recursos Propios CORFO	1.037.134	1.293.713	1.286.939	3.617.786
Gasto por Componente y Administración				
1. Marketing	154.542	313.507	350.635	818.684
2. Servicios al Inversionista	25.157	18.673		43.830
3. Subsidios	574.646	494.070	703.666	1.772.382
4. Mejoramiento de Entorno a la inversión		14.523	1.231	15.754
Sistemas de Apoyo		18.662	530	19.192
Gastos Administración Programa AT	165.310	198.426	158.092	521.828
Total	919.655	1.057.861	1.214.154	3.191.670

Fuente: Información Proporcionada por la Subgerencia de Inversiones Tecnológicas. CORFO

2. RESULTADOS DE LA EVALUACION

2.1 Diseño del Programa

El Programa identifica el problema de crecimiento en el largo plazo que enfrenta la economía, que, al no contar con nuevos sectores emergentes capaces de aportar al desarrollo exportador, se dificulta el avance y el progreso económico. Esta situación no sólo la enfrenta Chile. A nivel internacional, las diferentes economías emergentes han llevado a cabo estrategias para incentivar la inversión de empresas de Alta Tecnología en sus respectivos países, y por esta vía potenciar la absorción y el desarrollo tecnológico, así como la difusión del conocimiento hacia los sectores productivos.

Para elaborar el diseño del Programa, se utilizó como referencia la experiencia a nivel internacional, en particular el modelo de atracción de inversiones desarrollado en Irlanda. En este país se creó una Agencia de Atracción de Inversiones, generando una institución específica para el desarrollo del Programa, con una escala de operación mayor, basada en la constitución de una red de oficinas internacionales, y en la cual trabajan cerca de 300 profesionales. De esta forma, las características del Programa en Irlanda, reflejan la gran importancia política e institucional que tiene la atracción de inversión extranjera en el desarrollo económico de dicho país.

El Programa ha seleccionado sectores específicos hacia los cuales focalizar su acción. Aún cuando en el medio profesional¹ existe coincidencia en cuanto a la importancia de estos sectores, el Programa no cuenta con una información comparativa desagregada o bien con análisis prospectivos que concluyan acerca de la importancia estratégica relativa de los distintos sectores.

El Programa ha avanzado en las definiciones estratégicas para su operación a medida que ha ido generando inteligencia de mercado. En este sentido, el funcionamiento del Programa entre los años 2001 a 2003, puede ser considerado como el período de marcha blanca del Programa.

¹ Oscar Muñoz, Libro: "Más Allá del Bosque: Transformando el Modelo Exportador". FLACSO-2001
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

Los cambios futuros al interior del Programa, van en la dirección de apoyar nuevas formas de negocios para la atracción de empresas de alta tecnología, y que actualmente no están permitidas. La situación objeto de análisis corresponde a los casos en que las empresas inversoras contratan proveedores chilenos en determinadas áreas de funcionamiento (Call Center) para reducir los costos asociados al proyecto, permitiendo el desarrollo de empresas nacionales en outsourcing.

El componente de Promoción y Marketing, se considera fundamental para la proyección de Chile a nivel internacional. Los Servicios al inversionista implican la capacidad del Programa de responder a demandas heterogéneas de información y consultas por parte de las empresas, así como también proporcionar un acompañamiento en el proceso de inversión. Los incentivos a los proyectos de inversión permiten incidir en la evaluación costo-beneficio del inversionista, incidiendo en la decisión de instalación en el país. El componente Mejoramiento Entorno a la Inversión, requiere de una gran cantidad de actores institucionales para la obtención de logros, implicando un grado bajo de control respecto de las variables en las cuales CORFO puede incidir directamente, por lo cual no se considera pertinente.

El Programa cuenta con indicadores tanto a nivel de eficacia, eficiencia y economía, los cuales presentan una evolución favorable y se consideran pertinentes. Es necesario definir metas por parte de la institución para la trayectoria de los indicadores, para establecer las bases para el monitoreo y evaluación del Programa. Considerando estos 3 primeros años de operación, el Programa se encuentra en condiciones de definir metas rigurosas y ancladas en la realidad del funcionamiento.

En cuanto al tema de calidad, considerándose este un elemento estratégico del Programa, no se aprecia una política interna del Programa para evaluar la calidad del servicio, que no sea la percepción a través de entrevistas realizadas por los propios actores.

2.2 Organización y Gestión del Programa

El Programa de Promoción y Atracción de Inversiones de AT de CORFO es un Programa nuevo, de 3 años de duración, incluidos el período de lanzamiento y organización. La organización del Programa ha sido creada de manera centralizada, sin vinculaciones con niveles regionales del mismo servicio, sin vinculaciones con otros Programas públicos ni instituciones intermediarias. Se organiza de manera flexible, buscando especializarse en la generación de inteligencia de mercado y la atención de empresas internacionales.

El Programa AT de CORFO tiene una estructura organizacional muy sencilla, basada en una jefatura (subgerencia), en 6 ejecutivos de fomento y en un comité de asignación de fondos. Los ejecutivos distribuyen sus actividades en promoción, administración de subsidios, gestión interna, evaluación de los proyectos, y sistematización de inteligencia de mercado, y todos ellos participan parcialmente en el componente de servicios al inversionista. El logro del propósito se basa en la relación directa entre los ejecutivos del Programa y las empresas potencialmente beneficiarias.

Como parte de las actividades de promoción y marketing, el Programa está creando oficinas internacionales en los países donde se localizan las empresas potenciales, específicamente, una oficina en Estados Unidos, una consultora representante en España, y a partir de septiembre del 2003 un profesional a tiempo parcial en Inglaterra.

La solicitud de asignación presupuestaria es establecida para los distintos componentes según las previsiones que se realizan de un año para otro. El presupuesto del componente de marketing es un monto estimado anual, considerando las actividades a realizar para el año

siguiente. Específicamente, la asignación de recursos a la Oficina Silicon Valley se realiza en base a un Programa anual de actividades.

El componente de servicios al inversionista tiene una asignación flexible, que depende de las necesidades de información y asesorías específicas de las empresas. En el año 2003 este componente no tuvo gasto efectivo, ya que gracias a la experiencia acumulada, los ejecutivos del Programa se hicieron cargo a cabalidad de este componente.

En relación a los subsidios, las previsiones de recursos del Programa se hacen en función de las proyecciones acerca de la materialización de los proyectos de inversión por parte de las empresas. Las variaciones en los planes de inversión de las empresas con asignación de subsidios es la causa principal de las variaciones en la ejecución presupuestaria, ya que el gasto se ve fuertemente afectado si un proyecto de la cartera de inversión no se realiza, por las dimensiones de los recursos comprometidos.

Para el caso del componente Mejoramiento Entorno a la Inversión, no se trabaja con una proyección o un presupuesto fijo, sino que la asignación y el gasto están en función de objetivos específicos que se plantea el Programa durante el año.

La ejecución presupuestaria de los componentes de marketing y servicios al inversionista se realiza directamente, y el componente de subsidios se realiza a través de un contrato entre la empresa y la CORFO a través de la Gerencia de Inversión y Desarrollo. En este caso, los desembolsos se realizan una vez realizadas las acciones comprometidas por parte de las empresas.

Los criterios y mecanismos de transferencia de recursos, así como la modalidad de pago a los beneficiarios está estructurado apropiadamente, existiendo un sistema de desembolsos y de controles adecuados. Es un logro importante del Programa la implementación de la metodología de evaluación de los proyectos, que es una adaptación a la metodología utilizada en Irlanda para los mismos fines.

El Programa no dispone de un sistema de seguimiento adecuado de la marcha de los negocios generados por las inversiones, que de cuenta del logro del propósito en el tiempo. Si bien existe una apropiada metodología de evaluación ex ante, centrada en la generación de valor agregado, no existe un seguimiento de estas variables en el tiempo (salarios, impuestos), por lo que no será posible evaluar el impacto real del Programa.

2.3 Eficacia y Calidad del Programa

En cuanto a la producción de servicios al inversionista, medido en función del número de empresas contactadas 1 a 1 se alcanzó un nivel de 219 empresas contactadas en el periodo, con un promedio anual de 73 empresas. En cuanto a la producción medida en función del número de empresas que están en cartera con proyectos de inversión en distinto estado de avance, se tiene un nivel relativamente estable con un promedio anual de 22 empresas atendidas con este componente².

Las empresas beneficiadas con subsidios a la inversión fueron 9 en los 3 años, con un aumento importante en el año 2003. Las subvenciones al empleo aumentaron los dos períodos analizados, alcanzando un total de 510 empleos con subvención, con un promedio anual de 170

² Las empresas en cartera sólo cambian parcialmente de un año a otro, ya que ingresan nuevas empresas y salen de la cartera empresas que invierten o desisten.

empleos subvencionados. El total de empleos generados en el período fue de 1.097, con un promedio anual de 365 empleos³.

Cuadro N° 2
Nivel de Producción de las Componentes

Componente	Producción Anual			Promedio	Total
	2001	2002	2003		
Promoción y Marketing					
# de empresas contactadas masivamente	967	287	679	644	1.933
Servicios al Inversionistas					
# empresas contactada 1 a 1	100	54	65	73	219
# Empresas en cartera	25	18	23	22	(*)
Subsidios					
# Empresas subsidiadas	2	2	5	3	9
# Empleos subsidiado	53	202	255	170	510
# Empleos efectivos generados	115	361	621	365	1.097
Mejoramiento entorno a la inversión					
# de personas que postularon					26.000
# de personas evaluadas					17.430
# Personas que componen el registro					15.145

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas

(*) No es conocido.

Relacionando el número promedio de empresas en cartera (22) con el total de empresas contactadas 1 a 1, se tiene una eficacia de 10%, por otra parte, aproximadamente un 1,1% de las empresas contactadas masivamente ingresaron a la cartera del Programa.

Del promedio de empresas que se encuentran en cartera en el año, un 13% de empresas fue beneficiada con subsidio.

Cuadro N° 3
Indicadores de Eficacia en la Producción de las Componentes

Resultado	Indicador de Eficacia	Eficacia Anual			Promedio Anual (*)	Total Período (**)
		2001	2002	2003		
Generación de contactos bilaterales con empresas	# empresas contactadas 1-1 / Empresas contactadas masivamente	10,3%	18,8%	9,6%	12,9%	11,3%
Generación de empresas en cartera	# empresas cartera / total de empresas contactadas 1 a 1					10,0%
	# empresas cartera / total empresas contactadas masivamente					1,1%
Subvenciones a la inversión	# empresas subsidiadas / # empresas en cartera (***)				13,6%	
	# empresas subsidiadas / # empresas contactadas 1 a 1	2,0%	3,7%	7,7%	4,5%	4,1%
	# empresas subsidiadas / # empresas contactadas masivamente	0,2%	0,7%	0,7%	0,5%	0,5%
Generación de empleo	# empleos subsidiados / # empleos generados	46,1%	56,0%	41,1%	47,7%	46,5%
	# empleos subsidiados / # empresas subsidiadas	26,5	101,0	51,0	59,5	56,7
	# empleos generados / # empresas subsidiadas	57,5	180,5	124,2	120,7	121,9
Identificación de personas que hablan inglés	# personas registradas que hablan inglés / # de personas esperadas por registrar (3000 personas)					866%

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas

(*) Corresponde al promedio de los indicadores anuales.

(**) Corresponde al indicador medido para el total del período.

(***) Corresponde a la relación entre las empresas subsidiadas y las empresas en cartera en el año.

³ Corresponden a empleos efectivos de las empresas que han sido beneficiadas y han invertido en el país.
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

El número de empleos subvencionados por empresa ha tenido fluctuaciones en el período, situación que guarda relación con la envergadura de cada proyecto⁴. De los empleos generados en el período el 47,7% fueron subsidiados por el Programa.

En el período 2001 – 2003 fueron generados 121 empleos en promedio por cada empresa subsidiada, estableciendo una curva creciente durante el período, pasando de 57 empleos generados por empresa en el año 2001 a 124 empleos el año 2003. Por cada empresa beneficiada se subvencionaron 56 empleos en el período.

La meta declarada de generar 10.000 empleos al terminar el Programa el año 2006, está aún muy lejana, ya que en la mitad del período del Programa sólo se ha alcanzado un 11%. Sin embargo, se observa una tendencia creciente en el número de empleos efectivos generados por año, pasando de 115 empleos totales el año 2001 a 621 empleos el año 2003.

Cuadro N° 4
Empleo Generado
N° de empleos por año y acumulado período

	2001	2002	2003	Promedio Anual	Total 2001 - 2003	% meta alcanzado ⁵	Irlanda 2002
# nuevos empleos generados en empresas que materializan inversión	115	361	621	362	1.097	10,97%	11.743

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas

Al comparar los empleos generados por el Programa con lo obtenido por el Programa Irlandés, el cual generó 11.743 empleos en el año 2002, se aprecia una gran diferencia, ya que lo obtenido en Chile en el período no alcanza al 10% de lo obtenido por Irlanda en un solo año. En este país, el Programa tiene una trayectoria de varias décadas, y tiene 45 veces más personal y 130 veces más presupuesto que en Chile⁶.

La meta establecida por el Programa es lograr al año 150 millones de dólares de exportación. La eficacia del Programa es baja en relación a esta meta, ya que sólo se ha alcanzado un 15% de ella⁷.

No es evidente que el Programa, a la fecha de esta evaluación haya contribuido a “*diversificar la base productiva y exportadora nacional hacia sectores intensivos en nuevas tecnologías*”. Al examinar la importancia relativa de la meta anual de 150 millones de dólares como contribución a la diversificación de la base exportadora, se aprecia que:

- ⊗ La meta y lo logrado en materia de exportaciones representan una proporción muy baja en relación a las exportaciones totales, ya que incluso cumpliendo la meta del Programa, dicha proporción no llega al 1% del total en el país.
- ⊗ Si se toma como referencia lo realizado en Irlanda, se aprecia que las exportaciones de las empresas de la agencia de dicho país representan el 69% de las exportaciones totales.

⁴ Las subvenciones del Programa se dirigen sólo a empleo calificado.

⁵ Se está considerando la meta declarada del Programa de “Generar 10.000 empleos al 2006”

⁶ Se debe considerar que el Programa Irlandés, es uno de los Programas más exitosos a nivel internacional, por tanto, la comparación va en la dirección de profundizar respecto del potencial existente en este tipo de Programas.

⁷ El Programa no cuenta con información sistemática de las exportaciones realizadas por las empresas atendidas.

2.4 Eficiencia y Economía

Los recursos del Programa AT para las transferencias (subsidios) representan en promedio el 85% del total del presupuesto del Programa, alcanzando el año 2003 los 1.049 millones de pesos. En el cuadro siguiente se puede apreciar el desglose del gasto efectivo, por partidas de gasto. El gasto efectivo en personal ha tenido una trayectoria dispar, pero ajustándose en el 10% del gasto efectivo total del Programa. Este es un gasto crítico, ya que la producción de los componentes del Programa está en directa relación con el presupuesto y la capacidad de los profesionales.

Cuadro N° 5						
Desglose del Gasto Efectivo en Personal, Bienes y Servicios de Consumo, Inversión y Transferencias						
(Miles de \$ 2004)						
	Gasto Efectivo					
	AÑO 2001		AÑO 2002		AÑO 2003	
Personal	102.752	10%	148.142	14%	120.920	10%
Bienes y Servicios de Consumo	62.558	6%	50.284	5%	37.172	3%
Inversión	0		0		0	
Transferencias	824.800	83%	893.297	82%	1.049.210	87%
Total	919.110	100%	1.091.723	100%	1.207.302	100%

Fuente: Información Proporcionada por Programa H-T. CORFO

Revisando el gasto total por componente, que se presenta en el cuadro siguiente, el gasto del componente de marketing tiene un peso relevante que representa aproximadamente el 23,4% del gasto total. Los gastos en personal y bienes y servicios de consumo, no han sido distribuidos en la producción de los distintos componentes, y aunque se consideran como gastos de administración, parte de estos gastos corresponden a los servicios al inversionista que entregan directamente los ejecutivos del Programa. Los sistemas de apoyo corresponden a gastos para el desarrollo de los sistemas computacionales para operación de los componentes y gestión del Programa.

Cuadro N° 6
Gasto Total por Componente Programa AT Período 2001 – 2003
 (Miles de \$ 2004)

Componente	AÑO 2001		AÑO 2002		AÑO 2003		Total	
Marketing	130.853	13,2%	289.129	26,6%	349.828	29,0%	769.810	23,4%
Servicios al Inversionista	25.156	2,5%	97.801	9,0%			122.957	3,74%
Subsidios	668.790	67,5%	476.262	43,6%	697.623	57,8%	1.842.675	56,02%
Mejoramiento Entorno a la inversión			12.833	1,2%	1.231	0,1%	14.064	0,4%
Sistemas de Apoyo(*)			17.273	1,6%	529	0,0%	17.802	0,54%
Gastos Administración Programa AT(**)	165.310	16,7%	198.426	18,2%	158.092	13,1%	521.828	15,87%
Total	919.109	100%	1.091.724	100%	1.207.303	100%	3.289.136	100%

Fuente: Información Proporcionada por Programa H-T. CORFO

(*) Los sistemas de apoyo corresponden a pagos realizados para el desarrollo de los sistemas computacionales de operación y administración. Y no es posible desagregar dicho gasto por componente, ya que cumplen objetivos transversales al Programa.

(**) Corresponden a gastos de personal y consumos no distribuidos por componente. Parte importante de los gastos en personal son gastos de operación del componente de servicios al inversionista.

Los subsidios⁸, que incluyen las transferencias directas a las empresas, en los distintos tipos de subvenciones establecidas en el reglamento del Programa, han fluctuado en el período, pero aumentó en términos absolutos en el último año (57.8%), situación que es de esperar, ya que se refieren a las inversiones materializadas, y por lo tanto, se relaciona directamente con el logro del propósito del Programa. En promedio, en el período 2001-2003, las transferencias a las empresas beneficiarias representan el 56.3% del costo total del Programa y el 67% del costo de producción de los componentes.

El componente de servicios al inversionista tiene una participación minoritaria en el presupuesto y el gasto del Programa, no superando el 3,7% en el período de evaluación. Este gasto corresponde a asesorías contratadas por el Programa, gasto que ha sido reemplazado por el trabajo realizado por los propios ejecutivos del Programa, a medida que se ha generado la experiencia suficiente. De esta forma ha aumentado la eficiencia de este componente, ya que ha disminuido su gasto y se ha mantenido la atención de las empresas en cartera y las empresas que invierten.

El costo de subsidios por empresa beneficiaria disminuyó sistemáticamente en los dos períodos de funcionamiento del Programa, pasando de 334 millones de pesos en el primer año a 139 millones de pesos por empresa en el año 2003. Las subvenciones por empresa son altas en comparación con el Programa de Fomento a la Inversión Privada, que subvencionó en promedio con 47 millones a cada empresa en el período 1995-2002.

En cuanto a los aportes de terceros, el Programa no tiene fuentes de financiamiento diferentes a los recursos propios de CORFO. Sin embargo, con respecto de los aportes de los beneficiarios, que en particular debido a las características del Programa se refiere a la materialización de inversión por parte de los mismos, es posible señalar que la proporción de los costos del Programa respecto de la inversión materializada fue para el año 2001 un 18,5 %. Durante el año 2002 esta proporción fue un 56,4%. Finalmente para el año 2003 llegó al 30,0%

Finalmente, si consideramos el costo del Programa como inversión en fomento productivo, se aprecia una razón positiva entre recursos invertidos por empresas tecnológicas y recursos del Estado. Para el año 2001 este coeficiente fue de 5.4, para el año 2002 1.8 y finalmente, para el año 2003 3.3. El valor medio para el período fue de 3.5 pesos de inversión privada por pesos de inversión pública.

En el caso de indicador costo del Programa-empleo, el costo del Programa versus empleo generado presenta una trayectoria decreciente llegando al año 2003 con una cifra cercana 1,9 millones de pesos por empleo generado.

⁸ La administración de subsidios corresponde a las transferencias realizadas a los proyectos beneficiarios del Programa, no incluyen gastos de administración.

3. PRINCIPALES CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PRIORIZADAS

3.1 Principales Conclusiones de la Evaluación

- El Programa se hace cargo de un problema pertinente para la realidad de la economía chilena, que se refiere a buscar nuevos sectores que potencien el crecimiento económico en el largo plazo. Junto con lo anterior, existe en el medio económico, un consenso respecto de avanzar en esta dirección. Sin embargo, es necesario profundizar la justificación de los sectores escogidos, así como las especificidades de estos sectores, a la hora de diseñar políticas de atracción de inversiones para éstos.
- En relación a su inserción internacional, el Programa no ha sido lo suficientemente agresivo, en comparación con Programas de otros países que destinan importantes recursos para tener presencia en los mercados potenciales. Se debe considerar que el modelo adoptado internacionalmente para la realización de este tipo de iniciativas ha sido el modelo de agencia, implicando un despliegue mayor de recursos. Por tanto al comparar la escala internacional, el Programa debe considerar entrar en una segunda fase de mayor expansión, considerando que en estos tres primeros años se ha desarrollado la suficiente inteligencia de mercado.
- El componente de Promoción y Marketing se considera fundamental para la proyección de Chile a nivel internacional. El componente de Servicios al inversionista, implica que el Programa es capaz de responder a demandas heterogéneas de información y consultas por parte de la empresas, así como también proporcionar el acompañamiento de éstas en el proceso de inversión. Las Subvenciones a la inversión permite incidir en la evaluación costo-beneficio, favoreciendo la decisión de inversión de las empresas en Chile.
- El Panel considera que el componente de Mejoramiento Entorno a la Inversión, no es pertinente para el diseño actual del Programa, ya que desvía esfuerzos de los componentes centrales. Lo cual, no significa que esta temática no sea relevante, si no que debe ser abordada de forma coordinada por el conjunto de instituciones pertinentes.
- Las reformulaciones experimentadas por el Programa siguen una lógica coherente, en el sentido de ajustarse a los procesos reales de inversión de las empresas de Alta Tecnología. Éstas van en la dirección del modelo de negocio de las empresas extranjeras, en lo que se refiere a la subcontratación de procesos o subproductos necesarios para la instalación de empresas en Chile. Esto reflejan por tanto, una dimensión dinámica del Programa.
- El Programa no dispone de un sistema maduro para el seguimiento adecuado de la marcha de los negocios generados por las inversiones, que dé cuenta del logro del propósito en el tiempo. Aún cuando existe una metodología de evaluación centrada en la generación de valor agregado, no existe un seguimiento en el tiempo de las variables que la componen, por lo que todavía no es posible evaluar el impacto real del Programa. Las carencias en este sentido quedan de manifiesto, en el hecho que el Programa no ha definido metas de cumplimiento anuales durante su período de ejecución, ni ha efectuado mediciones de satisfacción de usuario a la fecha.
- Se considera que el Programa ha sido eficaz en su estrategia de interesar, captar y finalmente apoyar en la instalación de empresas de alta tecnología en Chile. Sin embargo, no se han abordado el conjunto de áreas declarada por parte del Programa, así como tampoco, se ha verificado la contribución de la ampliación de la base exportadora del Programa en términos de valor de exportaciones.

- En cuanto a la eficacia del Programa, el indicador de empleo presenta resultados comparables con agencias internacionales, alcanzando una media de 121 empleos generados por empresa instalada. Sin embargo, los números totales alcanzados aún están lejos de la meta de 10.000 empleos calificados en 6 años.
- Respecto del aumento de la base exportadora, ésta es una meta aún inalcanzada, respecto de la cual sólo parece recomendable sacar conclusiones una vez que los proyectos se encuentren más maduros. En todo caso, el panel pone en duda que la meta propuesta incida efectivamente a diversificar la base exportadora nacional, dada la escala de operación del Programa.
- Se puede afirmar que el Programa ha sido eficaz en materializar inversiones, ya que por cada 215 empresas contactadas masivamente, 1 invierte utilizando las subvenciones que ofrece el Programa.
- La eficiencia del Programa en Relación al Propósito presenta una trayectoria oscilante, teniendo para el año 2003 que por cada peso del presupuesto que invierte el estado, las empresas de alta tecnología que se han instalado en Chile han realizado aproximadamente en promedio una inversión de 3 pesos. El costo del Programa en la generación de empleo presenta una trayectoria decreciente llegando al año 2003 con una cifra cercana 1,9 millones de pesos por empleo generado.

3.2 Recomendaciones priorizadas

- Se sugiere la elaboración de un estudio para medir el impacto real del Programa. Dicho estudio debe contribuir a dilucidar si es o no necesaria la ampliación del Programa, de forma, de consolidar los resultados alcanzados hasta ahora, en concordancia con la experiencia internacional y el fin del Programa.
- Se sugiere, la puesta en marcha de un comité o grupo asesor formado por profesionales con trayectoria, que puedan al menos una vez al año, analizar las tendencias futuras de los sectores.
- Se recomienda implementar exigencias de información a las empresas beneficiadas con subsidios, con el objetivo de tener una medición sistemática de los logros del Programa, y evaluar permanentemente la gestión de éste. La información necesaria, que se corresponde con la metodología de evaluación ex ante, es la siguiente: exportaciones generadas, empleo efectivo, remuneraciones totales, impuestos y pago a proveedores nacionales.
- Se sugiere incorporar de manera permanente la evaluación de la calidad de los servicios de los componentes del Programa. En particular, se sugiere la aplicación de una encuesta anual a nivel usuarios diferenciando según componentes del Programa. Debe incluirse en dichos estudios, las oficinas internacionales y las representaciones, de modo, de lograr una visión global del funcionamiento del mismo.
- Es relevante incorporar metas de gestión anuales por parte del Programa, a diferentes niveles de actuación. Se sugiere además, la construcción de indicadores en el ámbito de gestión orientado a resultados intermedios y finales. Así como el establecimiento de parámetros de comparación, con respecto de otros Programas nacionales o internacionales.
- El componente de Mejoramiento Entorno de la Inversión no es pertinente respecto del ámbito de acción del Programa, aún cuando se reconoce la existencia de problemáticas y trabas a los proceso de inversión que dificultan la operación del Programa. En este sentido, se

recomienda llevar a cabo un estudio sobre las limitaciones del entorno a la inversión para empresas extranjeras en alta tecnología, y comprometer a las instituciones involucradas colocando dichos temas en la agenda pro-crecimiento.

- Se sugiere evaluar la incorporación efectiva de los demás sectores productivos considerados en el ámbito de acción del Programa, así como también la factibilidad de incorporar otros sectores, elaborando un plan de trabajo para cumplir con estos objetivos, y determinar las implicancias que esto puede tener con el diseño organizacional actual. La existencia de un comité asesor puede potenciar este proceso.
- Se recomienda revisar la meta propuesta del Programa en lo que respecta al empleo, ya que debido a la experiencia acumulada, es factible estimar una cifra más adecuada a la realidad del Programa.
- En cuanto a la red de apoyo a nivel mundial, el Programa debiera evaluar su ampliación, para competir con las acciones que realizan otros países latinoamericanos. Particularmente profundizar la presencia en Europa y marcar presencia en el Lejano Oriente, utilizando las fórmulas ya utilizadas de oficinas o representaciones.

INFORME FINAL

NOMBRE PROGRAMA: ATRACCION DE INVERSIONES DE ALTA TECNOLOGIA
AÑO DE INICIO: 2000
MINISTERIO RESPONSABLE: MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y RECONSTRUCCION
SERVICIO RESPONSABLE: CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION

I. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

1.1. Descripción General del Programa

El Programa de Promoción y Atracción de Inversiones de Alta Tecnología, implementado por CORFO a través de la División de Inversión y Desarrollo, tiene por objetivo el incidir positivamente en la decisión de localizar en Chile proyectos de inversión de alta tecnología no tradicional de empresas extranjeras, a través de un proceso de promoción de inversiones activo y focalizado. Contribuyendo a sostener las tasas de crecimiento de la economía nacional y la generación de empleos.

Se preocupa además, de la promoción de la “imagen país” fuera de Chile y de desarrollar un marketing focalizado entre empresas de alta tecnología. Realiza la recepción y acompañamiento de los inversionistas internacionales en los procesos de evaluación y materialización de sus negocios, dándoles las máximas facilidades posibles para llevar adelante su inversión.

El Programa considera, como uno de sus aspectos más relevantes, una línea de incentivos económicos para la realización de estudios de preinversión, para la facilitación de la puesta en marcha de la inversión, la formación de recursos humanos, la inversión en activos fijos inmovilizados y para el arrendamiento de inmuebles de largo plazo, asociados a los nuevos proyectos de inversión de alta tecnología que se materialicen en el país.

Los servicios y/o productos del Programa son: i) Promoción y marketing; ii) Servicios al inversionista; iii) Subsidios; iv) Mejoramiento del Entorno a la Inversión. Por otra parte, el Programa se ha focalizado en las áreas de negocios con mayores perspectivas, como los servicios habilitados por las nuevas tecnologías de información y comunicación (tales como centros de contacto, soporte técnico, servicios compartidos, etc.), desarrollo de software, ensamblaje y testeado de equipos y componentes, producción y difusión de contenidos multimediales etc.

En lo que respecta a instituciones involucradas en el Programa, es CORFO quien lo ejecuta y gestiona internamente, sin embargo, existe una coordinación y trabajo colaborativo permanente con el Comité de Inversiones Extranjeras, y contacto con Embajadas y agregados comerciales fuera del país, que contribuyen a establecer redes y vínculos para acceder al conjunto de empresas de Alta Tecnología en los respectivos países.

El período de ejecución es de seis años contados desde el 5 de octubre del año 2000. El lanzamiento del Programa, fue en el marco de una visita al Nasqad de Nueva York, donde el Presidente de la República anunció el Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología.

1.2. Justificación del Programa

El nuevo escenario internacional, y la situación vivida por la economía Chilena a partir de la crisis Asiática, dejó en evidencia un conjunto de factores o debilidades que inciden significativamente a nivel macro, meso y microeconómico en la obtención de altas tasas de crecimiento, en comparación con la década pasada. Dentro de este conjunto de factores destacan los siguientes:

- A pesar del desarrollo exportador chileno, existe todavía escasa diversificación y excesiva dependencia de recursos naturales. Unos pocos productos representan una proporción muy grande de las exportaciones, lo que hace vulnerable a la economía.

Cuadro I.1: CHILE, Especialización Exportadora de Bienes (En %)

	1990-94	1994-98	1975	1998
Total Exportaciones (US\$ Millones)			1.590	14.895
COBRE	39	38	54	34
Materias Primas	15	13	19	12
• Otros Minerales			18	
• Forestales			1.5	
Recursos Naturales y Primer Procesamiento	27	25	14	26
• Pesqueros			4	
• Agrícolas			5	
• Celulosa			4	
Recursos Naturales, Segundo Procesamiento y otras manufacturas	20	23	12	27
• Manufacturas de origen forestal			3	
• Industrias de alimentos			4	
• Bebidas y tabacos				
• Productos químicos			3	
• Productos Metálicos, Eléctricos y material de transporte			1	

Fuente: Verónica Silva (2001). Documento FLACSO 2002.

- Chile tiene baja presencia en los organismos internacionales relacionados con los estándares de calidad del comercio internacional. Esto le resta capacidad de adecuación de las exportaciones a esas normas.
- Hay escasez de centros de distribución territorial de la carga a lo largo del país.
- Es escasa la penetración de las tecnologías de información en los sectores productivos y en la educación.
- Los índices de inversión en desarrollo tecnológico son bajos. Así como también, es baja la calificación “multi-funcional” de los trabajadores.
- Existe evidencia que los sectores exportadores tradicionales, ya no podrán crecer a tasas relativamente altas, debido al ciclo de inversión y rentabilidad que presentan

Por tanto, existe la necesidad de reformular la estrategia de desarrollo a largo plazo, de manera de darle una alta prioridad a la creación de oportunidades de inserción en las nuevas tendencias de la economía internacional. Estas se caracterizan por la reorientación de las actividades productivas y comerciales en base a las nuevas tecnologías emergentes, búsqueda de nuevos sectores emergentes con énfasis tecnológico, redefinición de los mercados de trabajo y del carácter del empleo, flexibilización de los sistemas educacionales e importancia de la calidad.

Junto con lo anterior, la evidencia proporcionada por recientes estudios⁹ permite concluir:

- a) La mera proyección del aparato productivo chileno no asegurará la mantención de las tasas de crecimiento alcanzada por el país en las últimas décadas. En particular, los sectores económicos tradicionales (agrícola, forestal, pesquero y minero) no serán suficientes para llevar a Chile a convertirse en un país de altos ingresos.
- b) Se comprueba la elevada concentración de la inversión en unos pocos sectores y tipos de actividad. Y en particular hacia inicios del 2000 se estaría culminando un ciclo de inversión en los rubros de exportación que han sustentado el crecimiento.
- c) Surge la necesidad y el consenso para delinear una estrategia y un conjunto de políticas capaces de generar nuevamente un círculo virtuoso de inversión y crecimiento.
- d) La estrategia de desarrollo a nivel país se debe incorporar el desarrollo de sectores productivos modernos, capaces de constituirse en nuevas vías para el desarrollo económico y empresarial, que sean fuente de crecimiento y desarrollo durante las próximas décadas.

Por lo tanto, en consideración a que los principales sectores exportadores actuales difícilmente lograrán contribuir al crecimiento económico del mismo modo en que lo han hecho hasta ahora, lo que el Programa busca es diversificar la base productiva nacional hacia sectores intensivos en nuevas tecnologías (Información y comunicaciones, Biotecnología, etc.)

La definición de mercado o población potencial de empresas se realiza a través de la identificación de características deseables que las convierten en potenciales inversionistas en el país, y por lo tanto cualquiera de éstas puede ser elegible para ser atendida por el Programa. Estas características de las empresas son:

- con operaciones de alcance global
- que tengan estrategias hacia América Latina
- exportadoras
- de gran tamaño

Las principales definiciones que se dan en el ámbito de la población potencial de inversionistas, se refieren a grupos de empresas identificados en clasificaciones internacionales, tales como:

- Empresas Fortune 500, que corresponden a las 500 empresas más grandes de EE.UU.
- Empresas Global 1000, que corresponden a las 1000 empresas más grandes del mundo
- Ibex 250: que corresponden a las 250 empresas más grandes de España que cotizan en la bolsa
- Info-Tech 100: las cien empresas de tecnología de la información más importante de EE.UU.

1.3. Objetivos del Programa a nivel de fin y propósito

El Objetivo General del Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología es diversificar la base productiva nacional hacia sectores intensivos en nuevas tecnologías (información y comunicación, biotecnología, etc) a través de un proceso de promoción de inversiones activo y focalizado tanto a nivel nacional como internacional. Con el objeto de materializar la instalación en Chile de empresas de alta tecnología. Por esta vía se pretende acelerar la tasa de adopción de nuevas tecnologías de amplio alcance en el país y como beneficio indirecto generar nuevos empleos calificados.

⁹ Sachs y Larraín. "Perspectivas del Crecimiento Económico para Chile". Graciela Moguillanski. Libro: "Un Ciclo de Inversión Productiva en Chile". CEPAL. Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología" Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

Junto con lo anterior el Programa busca fortalecer la integración de las empresas y la economía chilena a las redes mundiales de producción y distribución de tecnologías de información sobre la base de dos ejes estratégicos:

- a) Incidir positivamente en la decisión de localizar en Chile, proyectos de inversión de alta tecnología no tradicional de empresas extranjeras.
- b) Materializar inversiones de empresas en sectores de Alta Tecnología en Chile.

De esta forma la matriz de marco lógico se estructura con los objetivos del Programa a nivel de fin y propósito, siguientes:

FIN: Diversificar la base productiva y exportadora nacional hacia sectores intensivos en nuevas tecnologías.(Tecnologías de información, comunicaciones, biotecnología, nuevos materiales)

Propósito: Incrementar la materialización de inversiones extranjeras en sectores que desarrollan o usan nuevas tecnologías tales como: Tecnologías de Información y Comunicaciones, Biotecnologías, Nuevos Materiales. Esto con el objeto de generar nuevo empleo calificado y nuevas exportaciones.

1.4. Política global y/o sectorial a que pertenece el Programa

El Programa responde a nivel general a la política de desarrollo productivo, la que busca a través de distintos mecanismos un desarrollo durable y sustentable de todas las ramas de la actividad económica. Gran parte de las políticas públicas en este sentido se caracterizan por estar definidas de acuerdo a criterios tales como la orientación a la demanda, cofinanciamiento, junto con la ausencia de selectividad sectorial. Sin perjuicio de lo cual, que todas están orientadas hacia la detección y el desarrollo de las capacidades y ventajas específicas de cada uno de los sectores para enfrentar su situación competitiva particular.

Uno de los pilares de esta política corresponde a la Política de Fomento Productivo, ámbito que explica en gran medida el papel institucional del Ministerio de Economía, que involucra a otras instituciones dependientes como una coordinación interinstitucional para dar forma a dicha política.

En términos institucionales, existe un conjunto de instituciones que son parte de la institucionalidad de la política de fomento productivo, dentro de ellas destaca CORFO, SERCOTEC, INDAP ETC.

CORFO define como uno de sus objetivos estratégicos, el promover la atracción de inversión privada, tanto en sectores de nuevas tecnologías como a nivel regional. De tal manera, que el Programa responde a dicho direccionamiento estratégico.

El instrumento legal que le dio vida al Programa es el Reglamento y Comité para el Programa de atracción de Inversiones para la creación de empresas de Alta Tecnología no Tradicionales del 5 de Octubre de 2000 y modificado el 8 de octubre de 2001 y el 26 de septiembre de 2002.

1.5. Descripción y cuantificación de bienes y/o servicios (componentes) que entrega el Programa.

Cada componente del Programa posee productos y servicios específicos. Sin embargo, para el adecuado desarrollo fue necesario elaborar algunos productos que son previos y determinan el proceso de producción de cada componente. Calificaremos a estos como bienes del Programa.

Diseño del Modelo de Operación del Programa.

Cuando el Programa se inicia y dada la inexistencia de referentes nacionales que pudieran servir de base para definir las metas y modo de operación, fue necesario desarrollar una instancia previa que permitiera establecer el modelo que se utilizaría. Es así que para conseguir el resultado de disponer de un “Modelo Chileno” fue necesario el desarrollo de productos intermedios para su elaboración.

- **Mecanismos exitosos de Programas de Atracción de Inversiones en Alta Tecnología.**

Se tomaron como referentes Irlanda y Costa Rica, procediendo a evaluarlos la experiencia de estos países y transferir aquellos aspectos que resulten relevantes y permitan desarrollar estrategias y herramientas de promoción internacional.

Esta actividad fue desarrollada por los Consultores Internacionales Enrique Egloff¹⁰ y David Lovegrove¹¹, el año 2001.

- **Ventajas competitivas de Chile**

Las ventajas que presenta Chile como una alternativa para la localización de proyectos de alta tecnología son :

- La más estable y competitiva economía de América Latina
- Clima de negocios ágil y de bajo riesgo
- Infraestructura de Telecomunicaciones de calidad mundial
- Acceso excepcional a los mercados de Latinoamérica
- Recursos Humanos competitivos en TI
- Una sociedad e-ready
- Calidad de vida en Chile
- Compromiso de gobierno con el sector TI
- Mayor presencia de inversionistas extranjeros y empresas TI

La conjunción de estos estudios permitió disponer de un modelo a aplicar. Una vez que entra aplicarse el modelo, comienza a desarrollarse los productos de cada una de las componentes identificadas en el Matriz Lógica.

Componente 1: Promoción y Marketing

Esta componente considera los siguientes productos :

A) Identificación y Caracterización del Inversionista (Inteligencia de Mercado)

Se aspira a responder las preguntas: ¿Qué considera para decidir?; ¿Qué se le puede ofrecer?; ¿Dónde está?

¹⁰ CRAvisory.com de Costa Rica.

¹¹ Irlanda.

- **Elementos que consideran las empresas para decidir la localización de un proyecto.**

Se desarrollo en el año 2000 un estudio con el objeto de identificar las variables críticas para las decisiones de inversión internacional. Esta actividad fue desarrollada por la empresa norteamericana “The American Graduate School of International Management (Thunderbird)”¹²

Los inversionistas toman en consideración los siguientes aspectos al momento de decidir el lugar donde localizar un proyecto:

- Acceso a clientes (77%)
- Estabilidad social y política (64%)
- Facilidad de hacer negocios (54%)
- Confiabilidad y calidad de la infraestructura y servicios básicos (50%)
- Capacidad de contratar profesionales técnicos (39%)
- Capacidad de contratar a Ejecutivos (38%)
- Nivel de corrupción (36%)
- Costo de la mano de obra (33%)
- Criminalidad y Seguridad (33%)
- Capacidad de contratar a personal especializado (32%)
- Impuestos Nacionales (29%)
- Costo de los servicios básicos (28%)
- Caminos (26%)
- Acceso a materias primas (24%)
- Disponibilidad y calidad de las Universidades y Centros de Capacitación (24%)
- Espacio disponible con todos los servicios en el lugar (24%)
- Impuestos Locales (24%)
- Acceso a proveedores (23%)
- Relaciones laborales y sindicalización (23%)
- Servicio aéreo (23%)

- **Estudio de Mercado**

Se desarrolló un estudio que identificará los Proyectos de inversión en el área de software y servicios compartidos.¹³ Simultáneamente, se estableció como objetivo el acceder a empresas de “marca” de tal manera de conseguir un grupo inicial de empresas de relevancia que sirvieran como un aliciente a la venida de otras empresas.

En este sentido se establecieron los siguientes segmentos estratégicos.

- **Estados Unidos,**
 - Las empresas más grandes : Fortune-500
 - Las empresas tecnológicas más grandes. Info-Tech 100
- **España**
 - Las 250 empresas más grandes de España, Ibex-250

Asimismo las características deseables de estas empresas son:

¹² Thunderbird fue seleccionada por su excelente reputación internacional y su red de contactos empresariales. Está clasificada entre las 30 mejores escuelas de negocios en EE.UU. y ocupaba el primer lugar en la especialización de Negocios Internacionales (U.S. News and World Report, 1999).

¹³ Ambas definidas como áreas abordables por el Programa. Y el estudio fue desarrollado por la consultora Markowitz &Mc Naughton, Inc. Virginia.

- Operaciones de alcance global
- Consideran a Latinoamérica en sus estrategias
- Exportadoras
- De gran tamaño

B) Acciones de Difusión y Promoción

• Material de Difusión

Conjunto de elementos que permitirán apoyar la difusión del Programa. Entre estos elementos se pueden mencionar:

- Imagen Corporativa del Programa (**invest@chile**)
- Material promocional (brochure, presentaciones powerpoint, etc.).
- Avisos en revistas especializadas.
- Sitio web : sitio en Internet bilingüe (www.hightechchile.com) que presenta toda la información y antecedentes del Programa y sirve como un punto de llegada del inversionista. El sitio se libero en el año 2001, y las estadísticas disponibles señalan un promedio de 5.000 visitas mensuales, con un origen del 50% de direcciones fuera de Chile.

• Eventos y Misiones Tecnológicas

Corresponden a actividades desarrolladas y contactos con tomadores de decisión de posibles empresas inversionistas, fundamentalmente en el extranjero, tendiente a presentar a Chile en otras latitudes y obtener como resultado el incorporar a Chile en el “mapa mental de los tomadores de decisión”.

Hasta el año 2003 se han realizado las siguientes misiones:

Cuadro N° I. 2
N° de Misiones Tecnológicas efectuadas por zona geográfica y año

	2000	2001	2002	2003	Total
Asia		2	1		3
EE.UU. – Canadá	1	2	1	2	6
Europa		1	1	1	3
Chile			2	3	5
Total	1	5	5	6	17

Fuente: Subgerencia de Inversiones Tecnológicas. CORFO

Y los siguientes contactos con Ejecutivos:

Cuadro N° I. 3
N° de Contactos con Ejecutivos por zona geográfica y año

	2000	2001	2002	2003	Total
Asia					-
EE.UU. – Canadá	1	2	1		4
Europa		1			1
Chile					-
Total	1	3	1	-	5

Fuente: Subgerencia de Inversiones Tecnológicas. CORFO

Ver anexo con nomina de eventos y contactos hechos.

- **Oficina Internacionales**

Una de las acciones realizadas por el Programa es la habilitación de una red de oficinas o representantes en los países de origen de las potenciales empresas inversionistas. Es así que a la fecha ya se han abierto 3 oficinas –EE.UU., España e Inglaterra - :

- **Oficina Chile en Silicon Valley**

La Oficina Tecnológica Chile en San José, California es un apoyo logístico a la estrategia de promoción de inversiones en EE.UU. y ha dado continuidad a los contactos con empresas tecnológicas. Bajo la modalidad público-privada, la oficina además cumple una función de puente tecnológico para las empresas chilenas. Desde Marzo del año 2001 a la fecha, la Oficina Chile muestra los siguientes resultados:

- Contactos con cerca de 150 ejecutivos de empresas tecnológicas en Silicon Valley y Austin, para promover nuevos negocios en Chile.
- Organización de una red de 55 chilenos que ocupan puestos ejecutivos en empresas en Silicon Valley, los cuales actúan como agentes promotores de inversiones para Chile.
- Servicios de apoyo para empresas chilenas que quieran establecerse en Silicon Valley.
- Programa de pasantías tecnológicas de estudiantes y profesionales chilenos en empresas localizadas en Silicon Valley, con financiamiento de Conicyt. A la fecha se han enviado 16 ingenieros y 3 periodistas tecnológicos.
- Diseño de una campaña de marketing directo a empresas del área de Santa Clara, California.
- Apertura de los mercados de Miami (Florida), Austin (Texas) y Seattle(Washington) y Boston.
- Programa de videos conferencias desde Silicon Valley, organizadas con Intec Chile. A la fecha se han organizado 4 videos conferencias sobre diversos temas: Negocios Tecnológicos, Software Embebido, E-learning, e incubadoras de empresas.

- **Oficina Chile en España**

En el caso de España el Programa se apoya con una Consultora de dedicación completa y compartida con el Programa de Promoción de Inversiones Regionales – TODOCHILE -.

- **Oficina Chile en Inglaterra**

A partir de septiembre del 2003 se está trabajando en Inglaterra con profesional a tiempo parcial, mediante un convenio con Euro-Chile.

Componente 2: Servicios al Inversionista

A) Asistencia Técnica para la instalación en el país

Consiste en un conjunto de acciones que realizan y/o coordinan miembros del Programa de Atracción de Inversiones, tendientes a facilitar a los inversionistas la toma de decisión de la inversión y todas las actividades siguientes asociadas a la implementación del proyecto de inversión.

La modalidad utilizada con las empresas es del estilo Ejecutivo de Cuentas, para que atiendan a los posibles inversionistas:

- entregarles información,
- asesorarles,
- guiarles en algunos temas específicos,
- coordinando encuentros con otros inversores, y
- analizando temas que son motivo de preocupación

Componente 3: Subsidios

A) Subsidio a estudios de pre-inversión (HT-1)

Cofinancia la realización de estudios de pre-factibilidad, de localización u otros estudios previos y necesarios para la materialización de la inversión (Por ejemplo: estudio de impacto ambiental, estudio de mecánica de suelos, estudio arquitectónico y/o de ingeniería, análisis de mercado, selección de personal y otros). El monto del subsidio no puede exceder el 60% del costo total del estudio y tendrá un tope máximo por empresa de US\$ 30.000. Los estudios pueden ser llevados a cabo por consultores externos o por las firmas inversoras.

B) Subsidio a la facilitación de la Puesta en Marcha. (HT-2)

Cofinancia la ejecución de un plan de trabajo consistente en un conjunto de actividades que faciliten la puesta en marcha de la inversión. El monto del subsidio a la facilitación de la puesta en marcha será treinta mil dólares por empresa.

C) Subvención a la Formación de recursos humanos (HT-3)

Cofinancia la ejecución de un Plan de Entrenamiento del personal, con una duración máxima de 12 meses desde la puesta en marcha de la inversión, para aquellos trabajadores de una empresa con residencia en el país, contratados para los nuevos puestos de trabajo necesarios por la materialización del proyecto. El monto del subsidio será de hasta US\$ 3.500 en un año por trabajador contratado.

D) Subsidio a la inversión en Activos Fijos Inmovilizados. (HT-4)

Cofinancia la materialización de inversiones en activos fijos inmovilizados, preferentemente en parques o condominios tecnológicos, originados por el proyecto de inversión. El monto máximo del subsidio no podrá ser superior al 40% de la inversión con un tope máximo de US\$ 500.000.

E) Subsidio al arrendamiento de Inmuebles en el largo plazo. (HT-5)

Cofinancia el arrendamiento de inmuebles a largo plazo con un contrato no inferior a cinco años asociados a un proyecto de inversión. El monto del subsidio no podrá ser superior al 40% de la renta de arrendamiento de los primeros cinco años, con un tope máximo de US\$ 500.000 por empresa. Este subsidio es complementario con el anterior, por lo que la suma de ambos no podrá ser superior a US\$ 500.000.

Los subsidios entregados al 2003 ascienden a¹⁴:

Cuadro N°1.4
Número y Monto de Subsidios entregados anualmente.

	2001	2002	2003	2004	Total
Subsidio (miles de pesos)	574.646	494.070	703.666		1.772.382
Empresas Beneficiadas	2	2	5		9
Empleos subvencionados	53	202	255	215	728

Fuente: Subgerencia de Inversiones Tecnológicas. CORFO

¹⁴ El Comité Ejecutivo del Programa definió como información confidencial los montos individuales de subsidio entregados a cada empresa. Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología" Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

Componente 4 : Mejoramiento Entorno a La inversión

El producto más evidente de esta componente, dada su transformación en Proyecto de la solución a las limitantes identificadas, es el relacionado con:

A) Capacitación del Idioma Inglés en los trabajadores

Esta iniciativa fue desarrollada, dada la inexistencia de una Institución que pudiera hacerse cargo de la problemática en los plazos que el Programa consideró necesarios. Fundamentalmente, el producto es la disponibilidad de una base de datos de profesionales y técnicos con su correspondiente capacidad de manejo del idioma inglés.

Se registraron más de 26.000 personas, procediendo a evaluarlas para clasificarlas en función del nivel de inglés que cada una posee.

1.6 Procesos de producción de los componentes

La producción del Programa considera 4 componentes, a saber:

Componente 1: Promoción y Marketing

Labor de promoción de las ventajas de localización que ofrece Chile en la comunidad de negocios tecnológicos internacionales y entre los ejecutivos de las empresas líderes de negocios tecnológicos, localizadas en los principales conglomerados tecnológicos de clase mundial. El objetivo de esta línea de trabajo es educar y generar un cambio de actitud de ejecutivos de empresas internacionales sobre las ventajas de Chile.

Diagrama 1



Esta componente contempla diferentes etapas, las cuales se desarrollan fundamentalmente en el extranjero.

Inteligencia de Mercado

Considera el establecimiento del mercado que se abordará. Esta clasificación involucra al menos 2 variables: la ubicación de la Casa Matriz de la empresa y el sector económico en el que participa.

Se han abordado a la fecha:

Variable considerada	Abordado
Zona Geográfica	Norteamérica Europa Asia
Sector Económico	Servicios Compartidos Producción de software

Para dar inicio al Programa se efectuó la individualización de empresas con proyectos de inversión en el área de software y servicios compartidos.¹⁵

Plan de Promoción:

Seleccionado el segmento de interés, se procede a establecer y ejecutar una agenda de trabajo de promoción focalizada a sectores de alta tecnología de cada zona territorial estratégica (EE.UU., España, Inglaterra, etc.).

Los elementos que se utilizan para efectuar la promoción son básicamente:

- Material promocional (brochure, presentaciones powerpoint, etc.).
- Elaboración de base de datos con información de empresas objetivos.
- Avisos promocionales en revistas especializadas.
- Sitio web bilingüe

Contacto Inversionistas

Establecido el Plan de Promoción, se procede a materializar las actividades de contacto masivo que se planificaron:

- Eventos
- Misiones Tecnológicas
- Acciones de Oficina Chile o representantes

En el caso que se manifieste el interés por conocer con mayor profundidad los antecedentes de Chile como alternativa para localizar proyectos, la empresa sale del proceso de promoción y marketing y se incorpora a la de Servicios al Inversionista para ser contactada bilateralmente por personal del Programa.

Si no existe interés se registra el hecho en el sistema CRM.

¹⁵ Esta actividad fue apoyada por la Consultora Markowitz & Mc Naughton, Inc., Virginia, EE.UU. Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología" Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

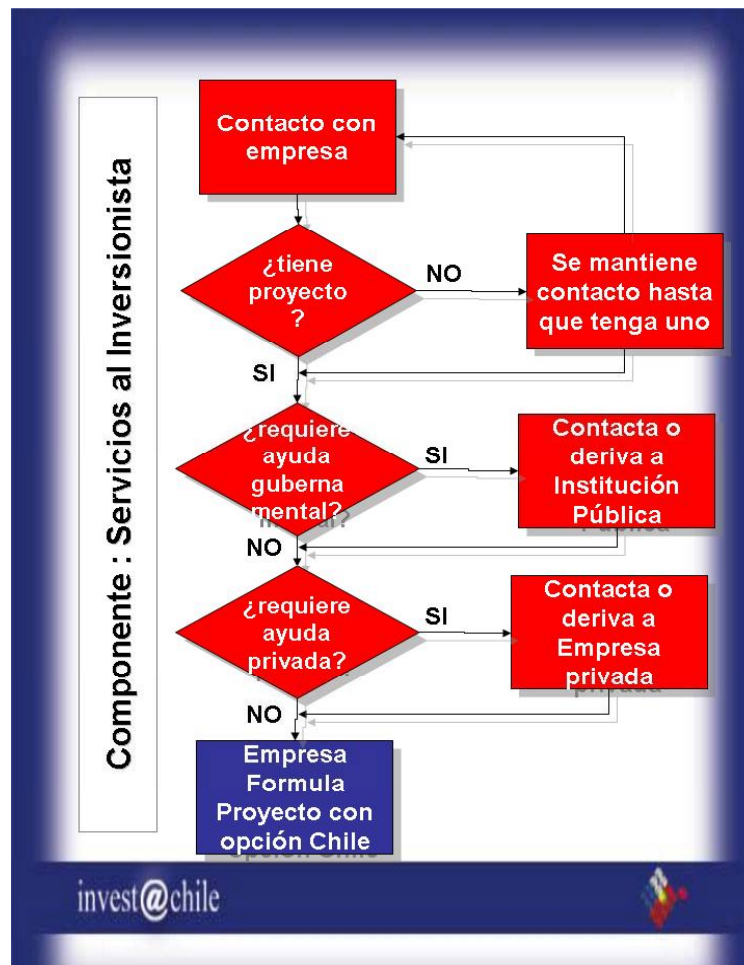
Componente 2: Servicios al Inversionista.

El ciclo que va desde la decisión de parte de la empresa de evaluar a Chile como una alternativa válida hasta el establecimiento/desistimiento del proyecto en Chile. Este ciclo puede resultar bastante inestructurado dada las particularidades que posee cada Inversionista.

Las empresas que fueron atendidas por este componente van más allá de aquellos que solicitan un subsidio, consideran adicionalmente al menos a 3 tipos de empresas:

- Las que evaluaron y desistieron de invertir en Chile
- Las que se encuentran en proceso de tomar la decisión de invertir en Chile
- Las que invirtieron en Chile sin solicitar subsidio.

Diagrama 2



Los hitos que esta componente considera son:

Contacto con Empresas

Esta componente se inicia con el contacto directo uno a uno con las empresas que fueron contactadas por algunas de las acciones del Plan de Promoción. En esta etapa se establece el contacto directo con el “tomador de decisión” del inversionista.

Todo el registro de los contactos se establece apoyándose en la herramienta contratada por el Programa: Open-Task.

Si la empresa no posee un proyecto, o simplemente a primera vista Chile no es la localización para éste, la relación con la empresa no es desechada y se mantiene para ver otros posibles proyectos futuros.

Facilitación de Contactos

En el caso que la empresa posea un proyecto y Chile es una alternativa, se inicia un ciclo de acompañamiento del Inversionista en todo lo referente a acceder a información y antecedentes necesarios para tomar su decisión. Este contacto no solo considera entidades gubernamentales, sino que también a empresas ya instaladas, y proveedores del sector privado, a fin que puedan conocer experiencias existentes.

Componente 3: Subsidios

Podemos caracterizar a los beneficiarios de esta componente, como aquellas empresas, que tenían un proyecto de inversión que buscaba definir su localización, y siendo asesorados por el personal del Programa, deciden materializar la inversión en Chile utilizando alguna o varias de las posibilidades de subsidio ofrecidas.

El funcionamiento del instrumento constituye un proceso que se inicia cuando un proyecto de inversión postula a los incentivos del Programa y culmina ya sea con el rechazo de la petición o con la entrega de los incentivos.

No obstante, que existen diferentes tipos de incentivos y sin que éstos sean de naturaleza excluyente, se ha definido un procedimiento que es aplicable indistintamente a cualesquiera de ellos. En dicho proceso se pueden distinguir al menos cinco etapas diferentes:

- **Postulación y Presentación de Antecedentes**

Incorporación de un proyecto de inversión al proceso de selección. Este proceso está fundamentalmente a cargo del Inversionista, y considera la entrega de documentación y de los formularios que formalizan su postulación.

- **Evaluación Proyecto de Inversión**

El objetivo de esta etapa es determinar la pertinencia, la viabilidad técnica y económico-financiera, y la importancia para el país de un proyecto de inversión que se ha presentado al Programa. La etapa está a cargo de la Subgerencia de Promoción de Inversiones Tecnológicas, y considera una evaluación del proyecto y del inversionista, considera aspectos legales, financieros y técnicos. El resultado puede llevar al rechazo del proyecto, en cuyo caso se notifica formalmente al inversionista de dicha decisión, o a someter el proyecto al Comité del Programa.

La evaluación de cada proyecto se efectúa mediante un modelo de Evaluación Social de Proyectos de Inversión, desarrollado específicamente para el Programa de Promoción y Atracción de Inversiones en alta Tecnología por JQ Consultores, por intermedio de los consultores Jorge Quiroz, Jorge Fernández y Jorge Bravo.

La metodología desarrollada se basa en el modelo irlandés de evaluación de proyecto el cual se caracteriza por evaluar los proyectos por la razón Beneficio social/Costo.

Las razones para escoger la metodología irlandesa son las siguientes:

- Es un sistema utilizado en un país con un largo historial en la evaluación de proyectos y con un nivel importante de inversiones en diversas áreas.¹⁶
- Es una metodología simple, pero efectiva en capturar los rasgos fundamentales de toda evaluación social de proyectos, y
- Representa un buen punto de partida que no solo contribuirá al perfeccionamiento de la evaluación, sino también del evaluador.

La metodología busca medir los beneficios sociales del proyecto utilizando el Valor Agregado generado, ajustado por factores de corrección. En particular, para la obtención de los beneficios sociales se considera los salarios, así como también, los impuestos generados. Por el lado de los costos, se considera el costo asociado a la entrega de los respectivos subsidios.

Se debe considerar además la existencia de un factor ajuste, que dice relación con la probabilidad de que el proyecto se realice a pesar de no existir un subsidio. Esto es porque, el subsidio busca ser el instrumento para que el privado pueda internalizar alguno de los beneficios sociales que involucra su proyecto.

La razón que justifica ponderar los beneficios del proyecto por un factor de ajuste se explica a continuación: debido a que se debe a que el Programa busca optimizar el uso de los recursos involucrados, por tanto se considera pertinente ajustar los beneficios sociales esperados del proyecto, de manera de aproximarse a evaluar los proyectos que no se llevarían a cabo sin este subsidio.

Como regla de decisión se busca establecer si el ratio entre beneficios y costos es mayor que 1, determinando así la conveniencia o no de realizar un proyecto desde el punto de vista social. A modo de ejemplificar el uso de la metodología, se presenta los ratios estimados para un conjunto de proyectos.

Tabla: Ratios de Evaluación Social.

Proyectos	Ratio Evaluación Social sin factor de ajuste	Ratio Evaluación Social con factor de ajuste
Grupo SP (*)	13,12	4,59
Altec (*)	5,05	2,02
Unilever	10,05	3,01
Citigroup	4,72	1,42
Bianchi (**)	9,17	3,67
Shell	5,24	1,57

Ratio Evaluación Social = (factor de ajuste * Beneficios sociale) / Costos sociales

Beneficios sociales = Beneficios directos + beneficios indirectos

Costos Sociales =Subsidios

Factor de ajuste = "grant deadweight" = grado o probabilidad de que un proyecto de inversión sea llevado a cabo de igual forma, con un menor monto o sin la entrega de incentivos estimados.

(*) Evaluados ex - post.

(**) Presentado a Comité

¹⁶ 1.094 empresas funcionando en Irlanda brindan empleo a más de 133.246 personas.

- **Presentación y Evaluación de Proyectos de Inversión al Comité.**

El objetivo de esta etapa es generar todas las condiciones necesarias para que el Comité evalúe los proyectos de inversión que sean sometidos a su consideración. A esta etapa sólo llegan los proyectos que han sido evaluados positivamente por la Subgerencia de Promoción de Inversiones Tecnológicas.

Este Comité considera la conveniencia estratégica del proyecto y del inversionista. El resultado puede llevar al rechazo del proyecto, en cuyo caso se notifica formalmente al inversionista de dicha decisión, o a su aprobación, en cuyo caso se pasa a la formalización del Subsidio.

- **Adjudicación de Subsidio y Ejecución de Contrato**

El objetivo de esta etapa es formalizar, entre Corfo y la empresa beneficiaria, los compromisos asociados a la entrega de los subsidios aprobados por el Comité del Programa.

La Subgerencia informa a la empresa beneficiaria de la resolución adoptada por el Comité donde se explicita los términos de aprobación del subsidio. Una vez que la empresa ha realizado las acciones correspondientes se verifica el cumplimiento de las condiciones del proyecto y se entrega el subsidio.

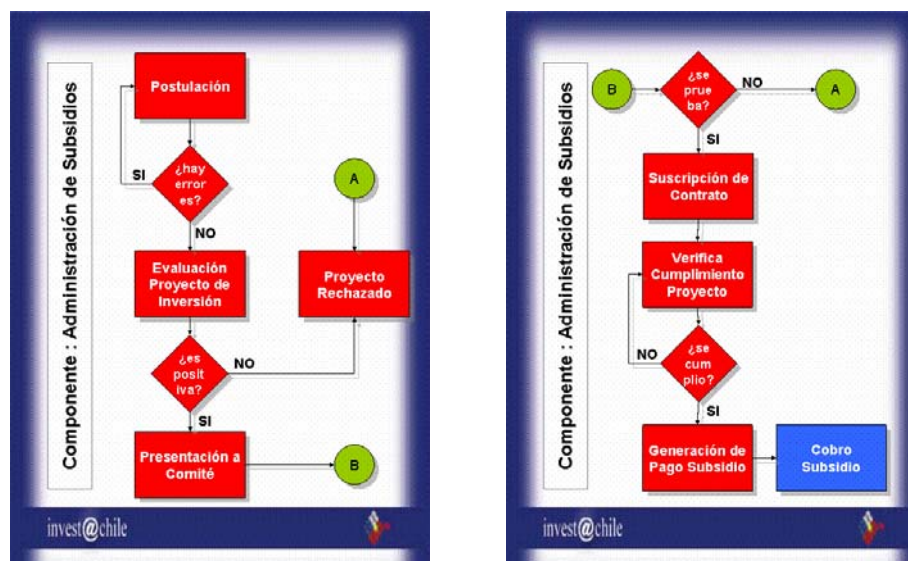
- **Gestión de Subsidio**

El objetivo de esta etapa es planificar, gestionar, controlar y evaluar el proceso de pago de los subsidios otorgados por el Programa.

La petición de subsidios opera mediante el esquema de “ventanilla abierta”, esto significa que una vez que la empresa completa los antecedentes necesarios para presentar un proyecto, lo entrega al Programa, sin que sea necesaria algún tipo de convocatoria especial. Cada proyecto es evaluado individualmente

El Programa efectúa un registro de los proyectos presentados, mediante un sistema computacional desarrollado ad-hoc.

Diagrama 3



Componente: Mejoramiento entorno a la Inversión¹⁷

Ciclo que va desde el levantamiento de las variables que inciden en el proceso de atracción de Inversión hasta su canalización a la institución responsable o resolución.

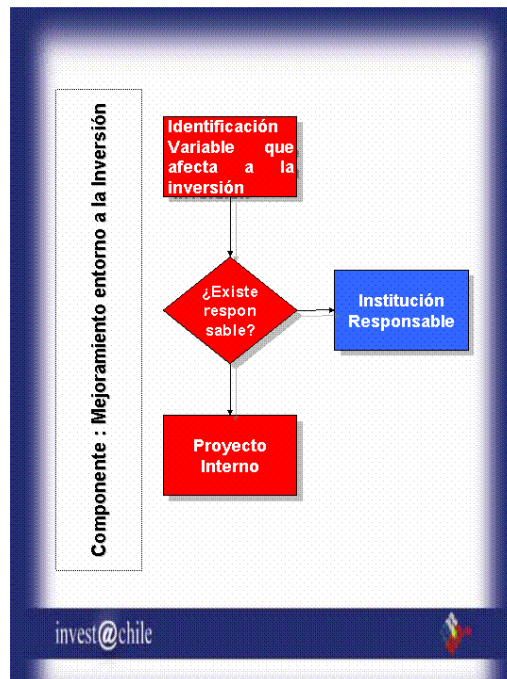
Identificación: consiste en la identificación de aspectos que estén siendo una limitante o le reste velocidad al proceso de atracción de inversiones extranjeras. Estos aspectos pueden ser de diferente índole: legales, tributarios, normativos, laborales, educacionales, etc.

Derivación a Institución Responsable: una vez que se ha identificado una limitante, se identifica cuál es la Institución responsable (la mayoría de las veces es gubernamental) y se presenta la situación y los impactos que la limitante provoca al proceso de atracción de inversiones. Su resolución es efectuada por la Institución que tiene la potestad del tema.

Transformación en Proyecto propio: En los casos que una limitante no resulte evidente una Institución a cargo, o cuando las posibilidades de resolución del tema no calcen con la oportunidad requerida por el Programa. Se procede a generar un proyecto que la atenúe.

¹⁷ La evaluación de la componente y particularmente su pertinencia dentro del Programa será evaluado en forma detallada en la sección 3.1.1 Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología" Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

Diagrama 4



1.7. Caracterización y número de beneficiarios objetivo

1.7.1. Descripción y cuantificación de la población objetivo del Programa

Definición de Beneficiario y Elegibilidad

Los beneficiarios del Programa corresponden a empresas extranjeras con nuevos proyectos de inversión de alta tecnología¹⁸ localizados en cualquiera de las regiones del país, que contemplen una inversión igual o superior al millón de dólares.

El Programa entiende como empresa extranjera a dos tipos de empresas:

- 1) Empresas constituidas en el exterior y
- 2) Empresas creadas en Chile, conforme a la ley chilena cuyo capital ha sido aportado mayoritariamente sea directa o indirectamente, a través de empresas constituidas en el exterior¹⁹.

En esta última acepción, se acepta como empresa extranjera aquella empresa chilena cuyo capital está constituido directa o indirectamente por empresas constituidas en el exterior.

Para el caso de consorcios empresariales, el Programa establece como suficiente que sólo una empresa realice la inversión para que todas puedan beneficiarse con los subsidios del Programa. Por otra parte, en el caso de empresas relacionadas en propiedad o gestión, o que pertenezcan a un grupo empresarial, el Programa considera suficiente que una de ellas realice la inversión pudiendo otra distinta ejecutar el proyecto y beneficiarse de los subsidios del Programa.

La definición de beneficiario ha ido evolucionando en el transcurso del Programa, buscando establecer una definición más precisa. En el 2000, cuando se crea el Programa y durante el primer año de operación, los beneficiarios comprendían a empresas nacionales o extranjeras y no se establecía una definición clara de empresa extranjera²⁰. A partir de diciembre del año 2001 el Programa se restringe a empresas extranjeras, y por último a partir de septiembre del año 2002 se llega a la definición final de la empresa extranjera beneficiaria indicada²¹.

En un primer momento la empresa beneficiaria tenía que pertenecer al sector de alta tecnología año 2000, flexibilizando esta condición a la existencia de un proyecto del sector de alta tecnología, sin importar el objeto de la empresa beneficiaria (año 2001). En base al reglamento del primer año el Programa apoyo a dos empresas nacionales, que se localizaron en Valparaíso.

En relación a la elegibilidad de los beneficiarios del Programa, se definió a Empresa de Alta Tecnología No Tradicional como aquellas que favorezcan de manera intensiva el desarrollo y/o uso de nuevas tecnologías en los campos de tecnología de información, biotecnología, nuevos materiales, electrónica, y la introducción de nuevas técnicas de producción aplicadas a la elaboración y agregación de valor a recursos naturales.

Se indican como tipologías de proyectos de inversión elegibles, entre otras a:

- a. producción de software
- b. producción de equipos y componentes para el procesamiento y transmisión de información

¹⁸ Los proyectos beneficiarios del Programa corresponden a proyectos de inversión de alta tecnología. El agregado de no tradicional fue quitado en la segunda modificación de reglamento.

¹⁹ Esta corresponde a la definición que el reglamento establece formalmente de capital mayoritariamente extranjero en la Resolución (E) N°716 del 26/09/2002. No se hacen indicaciones más precisas en relación a esta definición.

²⁰ Resolución (E) N°680 del 05/10/2000, que Reglamenta y crea el Comité del Programa de Promoción y Atracción de Inversiones.

²¹ Corresponden a las Resoluciones (E) N°1094 del 05/12/2001 y N°716 del 26/09/2002 respectivamente.

- c. servicio a las personas y a las empresas que hagan uso intensivo de nuevas tecnologías de información (centros de contacto, proveedores de servicio de aplicación, aplicaciones a logística u otras análogas)
- d. producción y difusión de contenidos multimediales
- e. productos biotecnológicos
- f. producción de nuevos materiales

Población Objetivo

Debido a que las acciones principales del Programa están dirigidas a empresas que se localizan en el extranjero, la definición de las empresas que constituyen la población potencial y objetivo del Programa depende de la inteligencia de mercado con que se cuenta. A medida que el Programa ha ido generando inteligencia de mercado, ha podido acotar el universo de empresas, principalmente en base a un proceso de segmentación.

El mercado objetivo de empresas se enfoca a través del componente de marketing del Programa, realizando un contacto masivo de empresas, a las cuales se da seguimiento, y clasificando de acuerdo al interés que manifiestan. Las empresas que más interesan al Programa son aquellas que tienen proyectos en cartera y una estrategia de negocios hacia Latinoamérica, por lo que la inteligencia de mercado se orienta a la identificación de este tipo de empresas.

La población objetivo del Programa son aquellas seleccionadas y hacia las cuales se realiza un contacto masivo, empresas distintas en cada año, y para el período 2001 a 2003 son:

POBLACIÓN OBJETIVO	2001	2002	2003	Total
Número de empresas contactadas masivamente	967	287	679	1.933

El Programa ha autonomizado la gestión de contactos con las empresas internacionales, ya que desde el año 2002 se implementó el sistema de administración de relaciones entre la CORFO y sus clientes (CRM). Antes de esto, las relaciones con las empresas en este nivel se realizaban a través de asesorías internacionales y con el apoyo de "socios estratégicos" en los mercados relevantes.

Descripción de los criterios de focalización y mecanismos de selección de beneficiarios del Programa.

El Programa se focaliza de acuerdo a su propósito en la medida que se dirige a empresas extranjeras para proyectos de inversión de alta tecnología dirigidos a la exportación.

El diseño del Programa tiene implícito una focalización hacia empresas de AT, definidas de manera explícita en los sectores hacia los cuales se espera atraer inversiones, estos sectores fueron seleccionados en consideración a ventajas competitivas del país. Existe esta definición a priori que restringe el ámbito de acción del Programa a estos sectores, aunque la gestión del Programa está abierta a la incorporación de otros sectores. En la práctica el Programa se ha centrado en empresas de tecnologías de la información.

Por otra parte, la focalización hacia empresas exportadoras es necesaria en la medida que los subsidios del Programa no generan competencia en el mercado interno con las empresas chilenas.

Las empresas beneficiarias del Programa se seleccionan primeramente en base al cumplimiento de las condiciones de elegibilidad, esto es, que sean empresas extranjeras según establece el reglamento del Programa, y el proyecto corresponda a los sectores de alta tecnología considerados como ámbito de acción del Programa. Posteriormente los proyectos se seleccionan en base a una evaluación que realiza el equipo del Programa, y que considera de manera integral los siguientes aspectos:

- ☒ Modelo de ingresos: si los ingresos de las empresas provienen de negocios de exportación, tipos de negocios y proyecciones de ingresos.
- ☒ Coherencia del plan de negocios: si las acciones de inversión, gestión y marketing se corresponde con los negocios proyectados.
- ☒ Contratación de recursos humanos: intensidad de contratación de recursos humanos.
- ☒ Externalidades: existencia de externalidades positivas y negativas en el entorno empresarial.
- ☒ Localización: localización de las inversiones.
- ☒ Evaluación financiera: análisis de indicadores del flujo de caja.
- ☒ Capacidad de ejecución: capacidad de ejecución del proyecto por parte de la empresa.
- ☒ Riesgo: nivel de riesgo comercial.
- ☒ Inversión: Monto de la inversión.
- ☒ Evaluación legal

1.8. Período de ejecución del Programa

1. Año de inicio del Programa

El Programa se inicia en el año 2000, por acuerdo del Consejo de CORFO N°2.093 de fecha 25/07/2000, que aprueba el Programa de Promoción y Atracción de Inversiones para la Creación de Empresas de Alta Tecnología No Tradicionales.

Con fecha 05/10/2000 se aprueba reglamento y se crea el Comité para el Programa AT, por resolución exenta de toma de razón N° 680.

2. Horizonte de funcionamiento del Programa.

El reglamento del Programa de AT establece el horizonte de funcionamiento, indicando que tendrá un plazo de duración de 6 años contados desde la fecha de tramitación de la resolución que aprueba su reglamento. En base a esta indicación, el Programa operará hasta el 5 de octubre del año 2006.

El horizonte de funcionamiento del Programa no está vinculado al cumplimiento de ninguna etapa ni objetivo, ni hace referencias a procesos que culminen en dicha fecha. Asimismo, el término del Programa no está relacionado con procesos posteriores que el mismo Programa debe plantear o generar.

1.9. Estructura organizacional y mecanismos de coordinación

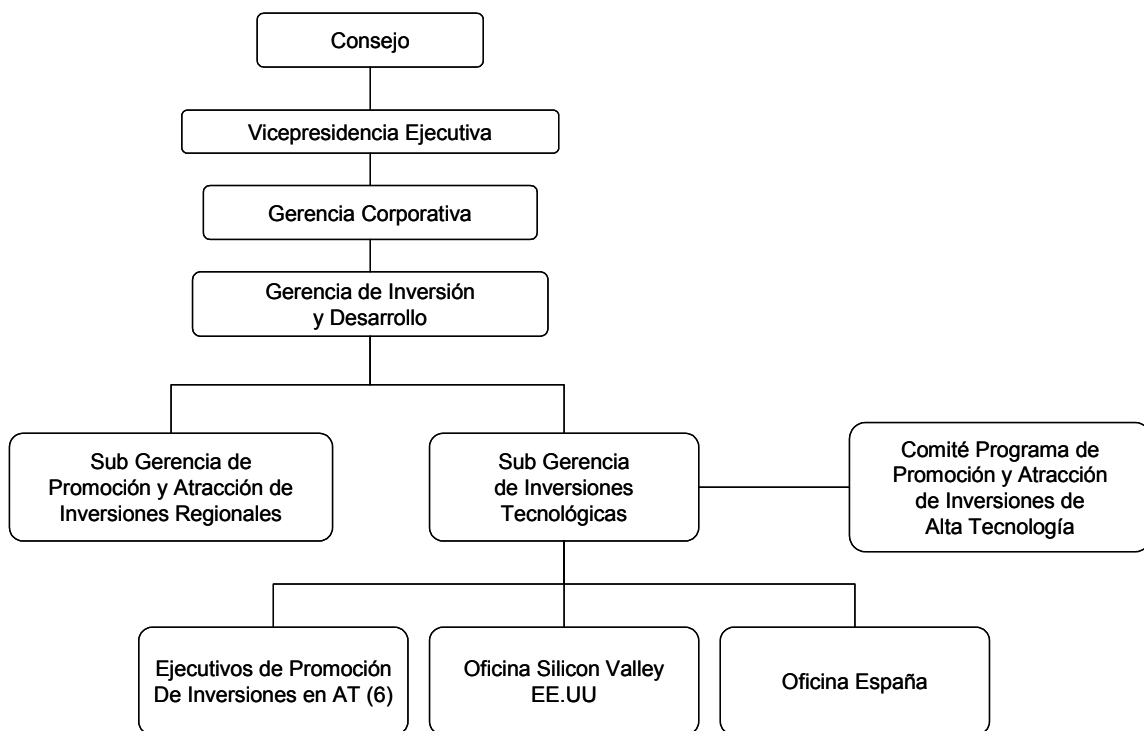
1. Descripción de la organización y las funciones de la Unidad Responsable del Programa.

La unidad responsable del Programa en la Sub Gerencia Dirección de Inversiones Tecnológicas. Esta unidad es la encargada de apoyar la materialización de inversiones de empresas de alta tecnología, a través de:

- ☒ la generación de imagen país,
- ☒ la prospección de oportunidades de inversión,
- ☒ la ejecución de estrategias de marketing directo,
- ☒ la facilitación de servicios al inversionista,
- ☒ la coordinación de Programas de apoyo, y
- ☒ la promoción de la reinversión de empresas extranjeras existentes en Chile.

Le corresponde además, evaluar los proyectos de inversión y administrar los incentivos a la atracción de inversiones.

2. Organigrama de la Unidad indicando los distintos niveles jerárquicos a nivel central y regional indicando cómo se inserta la Unidad en el Servicio o Ministerio correspondiente.



La Subgerencia de Inversiones Tecnológicas depende directamente de la Gerencia de Inversión y Desarrollo²². Esta gerencia es responsable de promover la materialización de la inversión

²² Se llamaba Subgerencia Dirección de Inversiones Tecnológicas, con lo que el Subgerente aparecía hacia el sector privado como Director del Programa de Atracción de Inversiones Tecnológicas. En una primera etapa de operación del Programa existieron dos unidades que se Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

privada, tanto en sectores intensivos en nuevas tecnologías, como en las regiones del país, correspondiéndole:

- ☒ Planificar y gestionar acciones destinadas a fomentar la materialización de inversión privada en el país, nacional y extranjera.
- ☒ Planificar y gestionar acciones destinadas a ejecutar Programas de desarrollo en sectores con alto potencial para la generación de inversiones, entre ellos, el de tecnologías de la información y comunicaciones.

La gestión de la gerencia está organizada en dos áreas específicas a través de dos direcciones bajo responsabilidad de subgerencias respectivas: Subgerencia de Promoción y Atracción de Inversiones Regionales y la Subgerencia de Inversiones Tecnológicas.

La Subgerencia de Inversiones Tecnológicas somete a la decisión del Comité Programa de Promoción y Atracción de Inversiones de Alta Tecnología la aprobación de los incentivos.

La unidad responsable del Programa no depende ni se relaciona para lograr su propósito con ninguna otra unidad del servicio en el cual está inserto. Tampoco tiene vinculación con niveles regionales de la CORFO, pero existe coordinación cuando se requiere. EL Programa no tiene vinculaciones jerárquicas con otras instituciones o Programas. Sin embargo, trabaja permanente y coordinadamente con el Comité de Inversiones Extranjeras-MINECON, y a nivel interno de CORFO con las direcciones regionales, en particular Valparaíso, con el que si hay una dependencia directa.

El componente de marketing se produce por la gestión de parte de los ejecutivos del Programa y por las oficinas y representaciones internacionales. Los componentes de facilitación y administración de subsidios son producidos por los ejecutivos del Programa en Santiago.

3. Descripción de los mecanismos de coordinación y la asignación de responsabilidades al interior de la institución (en sus distintos niveles funcionales y/o territoriales) y con otras instituciones relacionadas.

Coordinación interna:

La Subgerencia de Inversiones Tecnológicas está dirigida por el subgerente, del cual dependen los ejecutivos del Programa, que están especializados por mercados externos y por sectores tecnológicos. Los sectores tecnológicos específicos son Call Center, Software, Biotecnología y Tecnología de la Información. Las oficinas internacionales dependen directamente del Director del Programa.

En la constitución del Programa se crea el COMITÉ Programa de Promoción y Atracción de Inversiones para la creación de Empresas de Alta Tecnología No Tradicionales que tiene la facultad de otorgar los subsidios. Constituye un comité de asignación de fondos de fomento del Programa, que se reúne de manera flexible de acuerdo a las necesidades del Programa, está compuesto por los siguientes miembros²³:

- a) El Ministro de Economía Fomento y Reconstrucción
- b) El Vicepresidente Ejecutivo de CORFO
- c) El Fiscal de CORFO

fusionaron en la Subgerencia de Inversiones Tecnológicas, éstas eran la Subgerencia de Prospectiva y Estrategia Internacional y la Subgerencia de Promoción de Inversiones.

²³ La composición del Comité ha tenido modificaciones a lo largo del Programa, que han correspondido a modificaciones propias de la orgánica institucional del CORFO y la incorporación de los representantes del sector privado, que originalmente no integraba el Comité.

- d) El Gerente Corporativo de CORFO
- e) El Gerente de Inversión y Desarrollo de CORFO
- f) El Vicepresidente Ejecutivo del Comité de Inversión Extranjera
- g) Dos personas, profesionales o empresarios destacados provenientes del sector privado nacional, designados por el Vicepresidente Ejecutivo de CORFO.

El Subgerente de Inversiones Tecnológicas de CORFO presenta al Comité los proyectos de inversión debidamente evaluados.

Coordinación con terceros:

a) Públicos

El Programa se coordina y trabaja permanentemente con el Comité de Inversiones Extranjeras, junto al cual se realizan las actividades de promoción del Programa, y con las Embajadas y ProChile, con las cuales se trabaja normalmente en conjunto en los países donde se realiza promoción.

La relación con las embajadas en cada uno de los países en que se realiza promoción es de colaboración mutua. Cuando el Programa requiere realizar algún evento de promoción en esos países, se informa a los embajadores y para que participen de estos eventos, tales como seminarios u otros. A su vez, si las embajadas realizan actividades de promoción de inversiones de Chile, éstas invitan al Programa a participar en estos eventos, como participantes o expositores. Por otra parte, como las embajadas conocen de las actividades que realiza el Programa, los representantes comerciales de las mismas comunican las solicitudes de información que reciben sobre inversiones tecnológicas en Chile, para que sean atendidas por los profesionales del Programa.

En relación directa con las embajadas están las representaciones que el Programa ha creado en el extranjero, que como se comentó, corresponden a una oficina en Estados Unidos, una consultora representante en España, y a partir de septiembre del 2003 un profesional a tiempo parcial en Inglaterra. Todo este soporte internacional del Programa se dedica a la producción de las actividades del componente de Marketing.

Existen otras coordinaciones específicas con las reparticiones públicas que de alguna forma intervienen o facilitan el proceso de inversiones, tales como Ministerios del Trabajo, Educación y Economía, y Subsecretaría de Telecomunicaciones.

b) Privados

La naturaleza de las relaciones del Programa con terceras instituciones privadas son:

- ☒ Firma de convenios internacionales para el desarrollo de actividades estratégicas para el Programa²⁴.
- ☒ Contratación de asesorías internacionales
- ☒ Alianzas estratégicas con instituciones internacionales para la promoción de inversiones tecnológicas en países como EE.UU., Canadá y Suecia.
- ☒ Parques y condominios tecnológicos chilenos: ENEA, Ciudad Empresarial, Universidad Técnica Federico Santa María y Curauma, a los cuales se hizo un proceso de calificación al inicio del Programa.
- ☒ Cámaras de Comercio y Asociaciones Empresariales, tales como Amcham, CCS, ACTI, Fundación País Digital y AIE.

²⁴ El detalle de los convenios internacionales fue solicitado a la Institución. El Panel se encuentra a la espera de dicha información.
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

1.10. Antecedentes Presupuestarios

A continuación se presenta el siguiente cuadro de Información Presupuestaria del Programa. El presupuesto del Programa incluye los recursos CORFO para la producción de los componentes del Programa, más los gastos de personal y otros incluidas en partidas presupuestarias corporativas.

Cuadro N° I.5: Presupuesto Total del Programa 2000-2004 (miles de \$ año 2004)

Año	Presupuesto Ministerio / Servicio responsable ^[2]	Presupuesto Programa ^[1]	
		Monto	%
2000	161.602.267	--	
2001	144.381.365	1.037.134	0,7%
2002	312.499.490	1.288.526	0,4%
2003	90.388.455	1.286.939	1,4%
2004	68.271.252	2.317.000	3,4%

[1] Corresponde al porcentaje del presupuesto del Programa en relación al presupuesto de CORFO

[2] Corresponde a presupuesto inicial más modificaciones anuales, para el año 2004 corresponde a presupuesto inicial aprobado.

Fuente: Subgerencia de Inversiones Tecnológicas. CORFO.

En relación al presupuesto del Programa²⁵, éste se ha mantenido relativamente constante, aún cuando tiene una leve tendencia a aumentar su participación en el presupuesto global de CORFO, que ha disminuido²⁶.

1.11 Reformulaciones del Programa

En cuanto a las reformulaciones experimentadas por el Programa, éstas se refieren a modificaciones del reglamento, debido al proceso de puesta en marcha del Programa durante el año 2000-2001.

Es el Consejo General de la CORFO quién da origen al Programa. Cualquier cambio en el Programa, que implique un cambio reglamentario se hace a través del Consejo de CORFO.

Durante 2000-2003 se han realizado las siguientes modificaciones al reglamento:

- a) Modificación del Reglamento año 2001. El énfasis en la modificación del reglamento se refiere a la incorporación de un subsidio al arrendamiento de inmuebles de largo plazo, no inferior a 5 años, asociado a un proyecto de inversión. (Fecha 08/10/2001)
- b) Con fecha 05/12/2001 se aprueba el nuevo texto del Reglamento donde se modifican las definiciones de las empresas beneficiarias, precisando el concepto de empresa extranjera y restringiendo el uso de los beneficios para las empresas chilenas.

Actualmente existe un Programa de atracción de inversiones de AT de empresas chilenas a la V Región, que es un Programa derivado del Programa AT, ya que en sus inicios el Programa aceptaba empresas chilenas que invirtieran en Valparaíso, resultando de esta acción dos proyectos de inversión de empresas nacionales. Este ámbito del Programa se separó,

²⁵ La información del presupuesto del Programa utilizada en el análisis de este informe corresponde al monto posterior al recorte presupuestario realizado a mediados de cada año.

²⁶ La cifra del año 2004 corresponde a la asignación presupuestaria inicial, sin el ajuste indicado.

quedando este Programa en manos de la Dirección Regional de CORFO de la V Región y funciona autónomamente, quedando en el Programa de AT solamente empresas beneficiarias internacionales.

- c) Modificación del Reglamento año 2002 (26/09/2002). El punto central para esta modificación es que el reglamento no ha permitido hacerse cargo de las diversas situaciones que se han presentado durante la operación del Programa y por tanto, se hace necesario flexibilizar y especificar el concepto de beneficiarios, y respecto de la modalidad de pago de los subsidios.

La modificación en el caso de los beneficiarios corresponde al concepto de empresas extranjeras, este concepto se redefine, y se hace extensivo cuando existen empresas que creadas conforme a la ley Chilena, su capital ha sido aportado por empresas extranjeras, así como también por sus respectivas filias en el exterior.

En el caso de la modalidad de pagos a los subsidios a la formación de recursos humano, este deberá ser proporcional a la permanencia del trabajador en el puesto de trabajo, de manera que por cada mes de permanencia del trabajador en el puesto de trabajo, el subsidio será de un doceavo.

- d) Modificación sobre la organización de CORFO (24/06/2003) donde se señalan y especifican las funciones de la Gerencia de Inversión y Desarrollo, de la cual depende el Programa de Atracción de Inversión de Empresas de Alta Tecnología.

En cuanto a las actividades del Gerencia de Inversión y Desarrollo, ésta es responsable de promover la materialización de la inversión privada, tanto en sectores intensivos en nuevas tecnologías, como en las regiones del país.

La gestión de la Gerencia se desarrolla en dos áreas específicas:

1. Subgerencia de Promoción y Atracción de Inversiones Regionales.
2. Subgerencia de Inversiones Tecnológicas, de la cual depende específicamente el Programa de Alta Tecnología

Las modificaciones del reglamento, para el año 2004, aún cuando se encuentran bajo estudio, van en la dirección de permitir un modelo de inversión que permita la subcontratación de empresas nacionales para proyectos de inversión extranjera. De forma de facilitar la instalación y reducir costos al utilizar la subcontratación de servicios. A modo de ejemplo, por esta vía el subsidio lo recibiría una empresa nacional, que debe contratar más personal calificado para proveer del servicio.

1.12 Funciones y actividades de monitoreo y evaluación que realiza la unidad responsable

Las actividades de monitoreo y seguimiento, consideran 2 clases de ámbitos: Institucional y Propia del Programa.

Seguimiento y Monitoreo Interno propio del Programa

La Dirección del Programa ha decidido el diseño, construcción e implementación de 3 herramientas para efectuar esta tarea.

◆ **Sistema CRM**

Descripción	Solución que permite diseñar, ejecutar y administrar campañas
Principales Funcionalidades	<ul style="list-style-type: none"> • Administración de contactos • Segmentación y vistas • Manejo de Campañas • Diseño de campañas • Repositorio de plantillas • Agendamiento
Inicio Funcionamiento	Principios 2003
Componente asociada	Promoción y Marketing
Responsable ingreso Información	Ejecutivo del Programa
Responsable Seguimiento	Subgerente de Inversiones Tecnológicas
Proveedor	Empresa: "Humano2"
Modalidad	Service

◆ **Sistema Open Task**

Descripción	Este sistema permite administrar el estado de las reuniones-conversaciones con las empresas interesadas en participar en el Programa de Alta Tecnología.
Funcionalidades	<ul style="list-style-type: none"> • Acumular y organizar información histórica de las empresas. • Publicar y compartir información con otros • Organizar trabajo con las empresas, los proyectos, ejecutivos a cargo, etc.
Inicio Funcionamiento	Principios 2003
Componente asociada	Servicios al Inversionista
Responsable ingreso Información	Ejecutivo del Programa
Responsable Seguimiento	Subgerente de Inversiones Tecnológicas
Proveedor	Empresa: "Colabora Desarrolladores"
Modalidad	Desarrollo a medida

◆ **Sistema de Administración de Subsidios**

Descripción	Este sistema ayudará a mantener un control de los estados de los proyectos que han postulado al Programa, (postulación, evaluación, presentación a comité, entrega de subsidios, seguimiento), presupuesto y gestión de los mismos.
Funcionalidades	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de empresas y proyectos • Solicitud • Evaluación • Comité • Formalización • Pagos • Garantías
Inicio Funcionamiento	Marzo 2004 (marcha blanca)
Componente asociada	Administración de Subsidios
Responsable ingreso Información	Ejecutivo del Programa
Responsable Seguimiento	Subgerente de Inversiones Tecnológicas
Proveedor	Desarrollo al interior de CORFO.
Modalidad	Desarrollo a medida

A cada proyecto se le realiza un check-list del cumplimiento de cada uno de los pasos del proceso necesarios para entregar el beneficio, existiendo una ficha ad-hoc que registra para cada paso del proceso la fecha en la cual se terminó la actividad y el nombre del responsable.²⁷ En el reglamento de las Líneas de Incentivos se establece la obligatoriedad para los beneficiarios de aceptar y facilitar la labor de supervisión y seguimiento de las actividades del proyecto, tanto a la CORFO como a la Contraloría.

Seguimiento y Monitoreo Externo Institucional

El Programa es sometido a acciones de seguimiento y monitoreo, en el marco normal de funcionamiento de distintas instancias.

• **Procedimientos internos de CORFO (Contraloría Interna)**

CORFO considera dentro de su estructura organizacional una Contraloría Interna, está dentro de sus atribuciones propias, puede auditar las acciones hechas por cualquier Unidad de la Institución, y en particular del Programa de Atracción de Inversiones. Se entregan estadísticas de la gestión del Programa cada seis meses.

• **Comité Programa de Promoción y Atracción de Inversiones para la Creación de Empresas de Alta tecnología No Tradicionales**

²⁷ Esta ficha tiene 14 pasos que van desde la recepción de la postulación hasta el pago del incentivo/desembolso. Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología" Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

Este Comité actúa como un Directorio del Programa ante el cual se presenta a consideración el Programa de Trabajo que se desarrolla cada año. Adicionalmente, es el Comité la instancia que aprueba cualquier entrega de subsidios.

- **Contraloría General de la República**

En el caso de CORFO, el Programa no ha tenido ninguna auditoría con la Contraloría General de la República. En el caso de la CORFO, la Contraloría General mantiene personal permanente en las propias instalaciones de ésta.

1.13 Otros Programas relacionados.

Si bien por parte de la CORFO existe una gran cantidad de Programas de apoyo a empresas, no existe otro Programa orientado a la atracción de empresas de alta tecnología.

Este Programa está coordinado especialmente con el Comité de Inversiones Extranjeras quienes al recibir un proyecto de inversión de Alta tecnología lo contactan directamente con los ejecutivos responsables del Programa en CORFO. En términos de promoción se realizan algunos eventos en conjunto tanto en Chile como en el extranjero con el Comité.

Adicionalmente, se en el caso de la promoción y marketing, se trabaja directamente con las Embajadas y agregados comerciales de Prochile. De modo de facilitar el desarrollo del componente 1.

II. TEMAS DE EVALUACION

1. DISEÑO DEL PROGRAMA

1.1 Análisis de aspectos relacionados con el Diseño del Programa

1.1.1 Diagnóstico de la Situación Inicial

El Programa identifica claramente el problema que enfrenta la economía en cuanto a los temas de crecimiento y desarrollo en el largo plazo, ya que el no contar con nuevos sectores emergentes capaces de aportar al desarrollo exportador, dificultaría el avance y el progreso económico. Esta situación no sólo la enfrenta Chile. A nivel internacional, las diferentes economías emergentes han llevado a cabo estrategias para incentivar la inversión de empresas de Alta Tecnología en sus respectivos países, y por esta vía potenciar el proceso de absorción y desarrollo tecnológico, así como la difusión del conocimiento para el conjunto de tejidos productivos empresariales.

En el caso del Programa, las políticas existentes también fundamentan el problema identificado, de modo que, a nivel de actores de estado el tema de la atracción de empresas de alta tecnología es un tema relevante, y se considera de alta prioridad para potenciar nuevos sectores capaces de liderar el proceso de crecimiento durante las próximas décadas. Por tanto, el Programa responde a una necesidad real.

Para elaborar el diseño del Programa, se utilizó como referencia la experiencia internacional. En particular, se realizó un beachmarking de varias agencias de promoción a nivel mundial, enfatizando en las experiencias de Costa Rica e Irlanda. En el caso de Irlanda, dicho modelo se basó en la creación de una Agencia de atracción de inversiones, que involucra: i) la creación de una institución específica para el desarrollo del Programa, ii) la constitución de una red de oficinas internacionales, y iii) un presupuesto independiente. Por este motivo, el Programa en Irlanda tiene una importancia política mayor que se expresa en una escala de operación mayor.

El Programa implica la elección de sectores específicos al interior de los cuales se va a trabajar. Y aún cuando en el medio profesional²⁸ existe coincidencia en cuanto a la importancia de estos sectores, el Programa no cuenta con una información comparativa desagregada o bien con análisis prospectivos que concluyan que éstos son los sectores estratégicos, reflejando una debilidad en este aspecto.

En cuanto a la especificidad e implicancias estratégicas que se derivan de un Programa de estas características, se considera relevante la inteligencia de mercado con que se cuente, y por tanto, a medida que el Programa ha ido operando se ha podido avanzar en las definiciones estratégicas. De esta forma, estos años de funcionamiento 2001-2003, representan un período de marcha blanca del Programa.

La población potencial se encuentra bien delimitada, si bien durante el primer año de operación se dio una definición comprensiva, se avanzó hacia el año 2003 a nivel cuantitativo. En el caso de la población objetivo, se encuentra definida apropiadamente. Esta surge de analizar la capacidad de establecer contactos por parte de los ejecutivos del Programa durante los años 2001-2002.

El subsidio para la utilización de promotores externos no ha sido considerado por el Programa, además de ser de difícil aplicación debido a las modalidades del financiamiento, que eran 100% a riesgo del promotor y de montos muy bajos para este tipo de servicios.

²⁸ Oscar Muñoz, Libro: "Mirando Más Allá del Bosque: Desarrollo Económico en Chile". FLACSO-2002
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

1.1.2 Lógica Vertical de la Matriz de Marco Lógico

El panel valida la lógica vertical de la matriz, ya que ésta muestra consistencia entre actividades, componentes, propósito y el fin del Programa. Sin perjuicio de lo cual, existen algunos puntos que consideran nuestra atención.

En cuanto al Fin del Programa, se considera que efectivamente contribuye a éste. Debido a que la economía Chilena se encuentra en un proceso de internacionalización y globalización económica, que ha implicado tanto la incorporación del progreso tecnológico, así como también mayores exigencias de competitividad. Implicando nuevos desafíos como la búsqueda y potenciamiento de nuevos sectores que puedan contribuir al crecimiento económico durante las próximas décadas.

El propósito del Programa se encuentra especificado de forma clara y precisa. Se señalan los sectores donde se desarrollará el Programa, y se articula de forma coherente con los componentes y actividades.

Otros elementos relacionados con el diseño vertical, se relacionan con las componentes del Programa: Promoción y marketing; Servicios al inversionista, Subsidios; Mejoramiento Entorno de la Inversión.

En cuanto al componente de Promoción y Marketing, se considera que los productos y actividades son pertinentes. El Programa durante los primeros años de operación ha realizado un esfuerzo con el objeto de dar a conocer Chile, y eso es consistente con el conjunto de actividades desarrolladas.

El segundo componente se refiere a Servicios al Inversionista, las actividades aquí consideradas son de amplio espectro, va desde el acompañamiento a la entrega de información específica. Estas actividades son necesarias, más si consideramos el grado de desconocimiento existente por parte de la empresa interesada en invertir en el país.

El componente de Subsidios, se refiere directamente a la entrega de incentivos económicos por parte del Programa a los inversionistas, y es fundamental para potenciar el proceso de atracción de inversiones, y por esta vía materializar la inversión.

El cuarto componente denominado Mejoramiento Entorno a la Inversión, no se considera pertinente debido a que requiere de una gran cantidad de actores institucionales para la obtención de logros, implicando un grado bajo de control respecto de las variables en las cuales CORFO puede incidir directamente a través del Programa.

Por tanto, se considera que los principales componentes definidos por parte del Programa son pertinentes y relevantes para cumplir con el Propósito. Al examinar la experiencia de países como Francia, Inglaterra, Irlanda, Costa Rica, etc., todos coinciden en la importancia de las actividades de difusión, asesoramiento e incentivos a la inversión.

Sin embargo, el panel considera que el componente de Mejoramiento del Entorno a la Inversión, desvía las acciones del Programa de sus temas centrales. Cuando el Programa adquiera una mayor relevancia dentro de las políticas de desarrollo, las demás instituciones públicas deberían incorporar en su agenda dicho aspecto, de modo que el mejoramiento del entorno a la inversión sea un componente transversal de las instituciones públicas.

Finalmente, en cuanto al diseño, el tema de calidad es un tema ausente por parte del Programa, de modo tal que no observa ninguna actividad formal por evaluar dicho aspecto.

1.1.3 Lógica Horizontal de la Matriz de Marco Lógico

La lógica horizontal da cuenta de las relaciones horizontales que se aprecian considerando los temas de indicadores, medios de verificación definidos, las dimensiones del desempeño a nivel de componentes y propósitos. A partir de lo cual es posible señalar los siguientes elementos.

A nivel de propósito existen los indicadores tanto a nivel de eficacia, eficiencia y economía, los cuales presentan una evolución favorable y se consideran pertinentes. Situación similar acontece con los componentes que presentan indicadores en éstos ámbitos.

Las fuentes de información para la construcción del conjunto de indicadores presentes en la matriz se obtienen directamente de la institución, dichas fuentes fueron verificadas por parte del panel.

En cuanto a las metas del Programa, en particular, las metas señaladas para el propósito, no se aprecian metas cuantitativas al inicio del proyecto. Esto se debió a que los primeros esfuerzos estuvieron concentrados en desarrollar la inteligencia de mercado necesaria, para lograr la atracción de inversiones de alta tecnología a Chile. Actualmente, ya se cuenta con una meta de 10.000 empleos, que debería materializarse entre los años 2003-2006. Sin embargo, el panel considera que dicha meta está sobrestimada, si se considera que a la fecha actual se han generado del orden de 1097 empleos por parte de los proyectos de inversión materializados. Tampoco es factible sugerir metas por parte del Panel, por el contrario, la dirección del Programa debiese revisar dichas metas, y establecer además trayectorias apropiadas para el cumplimiento de metas anuales.

Es necesario definir metas por parte de la institución para la trayectoria de los indicadores, de modo, de establecer los criterios bases para el monitoreo y evaluación del Programa. Es decir, si bien es factible obtener los indicadores a través de las fuentes de información pertinentes, es indispensable contar con metas de resultados para dichos indicadores anuales o bien bianuales.

Se debe considerar que el Programa, a juicio del panel, se encuentra en etapa de marcha blanca, por tanto, una definición de metas rigurosas y ancladas en la realidad del funcionamiento dada por estos tres años, permitirá construir trayectorias creíbles para el caso del empleo y los indicadores relevantes del Programa.

En cuando al tema de calidad, considerándose este un elemento estratégico del Programa, no se cuenta con mayor información por parte de los usuarios. Tampoco, se aprecia una política interna del Programa para evaluar la calidad del servicio, que no sea la percepción a través de entrevistas realizadas por los propios actores.

En esta misma línea, a nivel de indicadores del Propósito en la dimensión economía, se propone medir el indicador a través del costo total del Programa versus beneficios sociales estimados a partir de los proyectos aprobados del año en curso. El panel validó la metodología utilizada para el cálculo de beneficios sociales, la cual se aplica sobre la base de un modelo metodológico desarrollado por el Programa para evaluar beneficios y costos sociales en el caso de Inversiones de Alta Tecnología.

En cuanto a los indicadores de los componentes de Promoción y Marketing, Servicios al Inversionista y Subsidios, se cuenta con información para la medición en términos de las dimensiones de Eficacia, Eficiencia, Economía, no así en el tema de calidad, siendo esto nuevamente un punto central del Programa.

Tipología de Indicadores y Comentarios

COMPONENTES:		COMENTARIOS
1. Promoción y Marketing: Empresas objetivo fueron contactadas para darles a conocer las ventajas del país para localizar inversiones.	<ul style="list-style-type: none"> • Eficacia: Relación entre el número de empresas en cartera y el número de empresas contactadas. 	Indicador de Producto Debiese tener meta anual.
	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad: Grado de satisfacción de potenciales inversionistas con la información recibida. 	Se debe aplicar una encuesta anual.
	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia: Relación entre el costo total de promoción y el N° de empresas en cartera. 	Indicador de Producto. Debiese tener meta anual
	<ul style="list-style-type: none"> • Economía: Relación entre el gasto del componente/ Presupuesto del componente 	Indicador de Proceso. Debiese tener meta anual.
2. Servicios al inversionista: Potenciales inversionistas fueron asesorados y apoyados en el proceso de materialización de la inversión.	<ul style="list-style-type: none"> • Eficacia: Relación entre el N° de empresas que materializan inversión y el N° de empresas en cartera. 	Indicador de Producto.
	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad: Grado de satisfacción de empresas con el apoyo prestado. 	Se debe aplicar una encuesta anual..
	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia: Relación entre costo total de servicios al inversionista y N° de empresas que materializan inversión. 	Indicador de Resultado.
	<ul style="list-style-type: none"> • Economía: Relación entre el costo total de servicios al inversionista/Monto presupuestado 	Indicador de proceso
3. Subsidios: Empresas fueron apoyadas con subsidios, luego que postularon y sus proyectos fueron evaluados positivamente.	<ul style="list-style-type: none"> • Eficacia: Relación entre el N° de proyectos que materializan inversión y N° de proyectos evaluados positivamente. 	Indicador de Producto. Debiese tener meta anual.
	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad: Grado de satisfacción de las empresas apoyadas con el proceso de entrega de subsidios. 	Se debe aplicar una encuesta anual.
	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia: <ol style="list-style-type: none"> a) Relación entre monto entregado en subsidios y N° de empresas beneficiarias. b) Relación entre el monto entregado por subsidio y nuevas exportaciones, empleo e inversión. 	Indicador de Producto Indicador de Producto. Requiere de la definición de metas.
	<ul style="list-style-type: none"> • Economía: Relación entre subsidio entregado y beneficios sociales. 	Indicador de Proceso

Respecto del componente de “Mejoramiento Entorno a la Inversión”, aquí se aprecia una dificultad a la hora de presentar y medir dicho componente, sobre todo en las dimensiones de Eficacia, Eficiencia y Economía. Por otro parte, es justamente este componente el que no se considera pertinente abordar directamente a través del Programa, debido a que el grado de control e incidencia es bajo.

Es decir, en términos generales a nivel horizontal, los indicadores son pertinentes respecto del propósito y componentes, validándose el diseño horizontal de la matriz. Sin embargo, la dirección del Programa se encuentra ya en condiciones para definir metas anuales en los indicadores de resultados tal cual se indica en la tabla anterior.

1.1.4 Reformulaciones del Programa a nivel de Diseño

En cuanto a las modificaciones del Programa expuestas en el Capítulo de Antecedentes del Programa, punto 1.11, éstas se han llevado a cabo con el objeto de dar cuenta de situaciones o problemas en la operatoria o gestión del mismo.

El objeto de dichas modificaciones fue resolver situaciones que emergieron producto de la operatoria del Programa, debido al desconocimiento de las formas de inversión internacional o de los modelos de negocios utilizados. Estos cambios han afectado los resultados, ya que fue posible la instalación de nuevos proyectos, tal es el caso ALTEC, donde fue necesario considerar una definición de empresa extranjera formalizada en Chile, que permitiera la inversión de diferentes filiales de la empresa madre.

Los cambios futuros al interior del Programa, van en la dirección de configurar nuevas formas de negocios para la atracción de empresas de alta tecnología que actualmente no están permitidas, y que pueden ser objeto de subsidio. La situación que es actualmente objeto de análisis corresponde a casos en que las empresas inversoras puedan contratar proveedores chilenos en determinadas áreas de funcionamiento (Call Center) y de esta forma reducir los costos asociados al proyecto, permitiendo el desarrollo de empresas nacionales²⁹.

El Panel considera oportuno evaluar nuevas formas de negocios para la materialización de proyectos de Alta Tecnología en Chile, ampliando el tipo de empresa o categoría de empresa beneficiaria a la siguiente:

- Empresas nacionales que inviertan para proveer de servicios a empresas de alta tecnología financiadas por el Programa.
- Proyectos que involucren la materialización de inversiones de alto contenido tecnológicos no presentes en Chile, y que no estén necesariamente dirigidos a la exportación. A modo de ejemplo, se puede considerar proyectos de energía nuclear para la provisión de energía eléctrica.

Por otra parte, debiera evaluarse la pertinencia de potenciar el uso de promotores de inversión, ya que considerando que el Programa cuenta con una organización reducida, esta figura puede ampliar la cobertura de las empresas atendidas.

1.2 Conclusiones sobre el Diseño

La matriz se valida tanto en el diseño vertical como horizontal, las relaciones de causalidad se consideran adecuadas, así como los indicadores y los medios de verificación respectivos.

El Programa se hace cargo de un problema pertinente para la realidad de la economía chilena, que se refiere a buscar nuevos sectores que potencien el crecimiento económico en el largo plazo. Junto con lo anterior, existe en el medio profesional, un consenso respecto de avanzar en esta dirección.

El Programa se encuentra finalizando un período de marcha blanca, donde la experiencia acumulada debe ser aprovechada para una definición de metas más apropiadas.

Los tres primeros componentes identificados por parte del Programa en la matriz de marco lógico son relevantes, y pertinentes, ya que fundamentan y concuerdan con el propósito del Programa, y se validan los tres de forma independiente.

²⁹ No es posible señalar las empresas que podría llegar a utilizar esta forma de organización empresarial, por considerar dicha información como estratégica por parte de la institución.

El componente de Promoción y Marketing, se considera fundamental para la proyección de Chile a nivel internacional. El componente de Servicios al inversionista, implica que el Programa es capaz de responder a demanda heterogéneas de información y consultas por parte de las empresas, así como también proporcionar un acompañamiento, el cual implica el traspaso de una gran cantidad de conocimiento de la economía en su conjunto. El establecimiento de incentivos busca incidir en la decisión del inversor, para modificar su criterio costo-beneficio en las decisiones de localización.

Se considera que el componente de Mejoramiento Entorno a la Inversión, no es pertinente para el diseño actual del Programa, ya que, las variables de control son bajas, requiere de un esfuerzo de coordinación interinstitucional, y desvía los esfuerzos del recurso humano del Programa.

En cuanto a indicadores, éstos son pertinentes y los medios de verificación son apropiados. En el caso de los indicadores respecto de la calidad, claramente el Programa es deficiente, y no se aprecia una política interna para evaluar esta dimensión del Programa.

A juicio del panel el Programa ha finalizado su período de marcha blanca, y por tanto, está facultado, en base a la experiencia acumulada, para establecer una mayor rigurosidad en su planeación estratégica, en términos de la población atendida, en cuanto a metas establecidas, y a las variables de control.

En cuanto a las reformulaciones experimentadas por el Programa, éstas siguen una lógica coherente, en el sentido de ir ajustando el Programa y sus definiciones estratégicas al funcionamiento de la realidad a nivel de inversión de empresas de Alta Tecnología. Las futuras reformulaciones van en la dirección de adecuarse al modelo de negocio asociado de las empresas extranjeras, en particular, lo que se refiere a las posibilidades de subcontratación de procesos o subproductos necesarios para la instalación de la empresa en Chile. Reflejando por tanto, una dimensión dinámica del Programa.

Finalmente, el Programa en términos globales es adecuado a la necesidad o problema detectado, es decir, en el caso de la atracción de empresas de alta tecnología es pertinente, así como también para el proceso de desarrollo económico a mediano plazo para la economía Chilena.

2. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DEL PROGRAMA

2.1. Análisis de aspectos relacionados con la Organización y Gestión del Programa

2.1.1. Estructura Organizacional y Mecanismos de Coordinación al interior de la Institución Responsable y con otras instituciones.

(a) Estructura Organizacional

El Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología de CORFO tiene una estructura organizacional muy sencilla, basada en una jefatura, en ejecutivos de fomento y en un comité de asignación de fondos. El logro del propósito se basa en la relación directa entre los ejecutivos del Programa y las empresas potencialmente beneficiarias, para lo cual, el Programa está creando oficinas internacionales en los países donde se localizan las empresas potenciales.

En la actualidad el Programa opera en Santiago con 6 ejecutivos, 2 de los cuales se dedican a promoción, 1 a la administración de subsidios y gestión interna 1 a la evaluación y a la

sistematización de inteligencia de mercado, y 1 ejecutivo comparte responsabilidades en el componente de promoción y en la evaluación de los proyectos, y 1 a mejoramiento del entorno.

Es difícil establecer categóricamente si la estructura organizacional del Programa es la más adecuada para el logro del propósito, aún cuando, se pueden realizar comparaciones con la experiencia internacional. En este sentido, las agencias internacionales consideradas exitosas en la implementación de este tipo de Programas de atracción de inversiones, se basan en la constitución de oficinas externas, para lo cual destinan muchos recursos, a diferencia del Programa de AT que tiene una presencia bastante menor en el extranjero. En todo caso, la estrategia del Programa, entre otras, ha sido suplir la poca presencia internacional con convenios con instituciones y consultoras internacionales para que conozcan el sistema de promoción del Programa y lo difundan entre sus empresas clientes.

El promotor de inversión, que existió nominalmente en los inicios del Programa, y que posteriormente cambió al subsidio de actividades de puesta en marcha, nunca fue ocupado para contratar a consultores que buscasen proyectos o promovieran el Programa. El perfil de esta figura se orientó a actividades de facilitación más que actividades de promoción, ya que la organización propia del Programa es la que se ha encargado de atender directamente a las empresas.

(b) Mecanismos de coordinación y asignación de responsabilidades.

El Programa tiene una organización sencilla, y especializada en el análisis de negocios internacionales de TI, sin vinculaciones territoriales, y con mínimas coordinaciones con otras instituciones relacionadas. Existe coordinación permanente con el Comité de Inversiones Extranjeras y a nivel territorial con las direcciones regionales de CORFO, en particular Valparaíso.

El Programa tiene una organización autónoma, cuyo principal apoyo son instituciones y empresas consultoras internacionales a través de las cuales escalan las vinculaciones hacia las empresas potenciales beneficiarias del Programa. El Programa se ha apoyado en consultoras para las actividades de inteligencia de mercado y promoción, sin embargo ésta no es una relación permanente, salvo en el caso de España.

Los mecanismos de coordinación y la asignación de responsabilidades del Programa al interior de la institución operan adecuadamente, distribuyendo entre los ejecutivos las distintas responsabilidades de la gestión, como la evaluación social, transferencia de recursos, seguimiento, etc.

En relación directa con las embajadas están las representaciones que el Programa ha creado en el extranjero, que como se comentó, corresponden a una oficina en Estados Unidos, una consultora representante en España, y a partir de septiembre del 2003 un profesional a tiempo parcial en Inglaterra. Todo este soporte internacional del Programa se dedica a la producción de las actividades del componente de Marketing.

Las relaciones del Programa con Prochile, el Comité de Inversión Extranjera y con las embajadas de Chile en el extranjero corresponden a las vinculaciones básicas en el ámbito de acción de cada institución, y son principalmente relaciones de información y colaboración mutua, lo que se considera apropiado, dada la especialización de la acción internacional del Programa.

Sin embargo, como el Programa está generando una red internacional de profesionales especializada para su propósito, se deberá evaluar la vinculación formal con la Cancillería, en la medida que el Programa tenga una figuración internacional más relevante.

(c) Gestión y Coordinación con Programas relacionados

Si bien no se aprecia duplicidad con Programas vigentes, como es el caso de Prochile, el Comité de Inversión Extranjera o Embajadas. Existe un grado de complementariedad básica entre éstos. Dicha complementariedad, se enmarca dentro de los objetivos estratégicos a nivel de las instituciones, sin necesidad que se concrete un acuerdo de coordinación interinstitucional.

2.1.2. Criterios de Asignación de Recursos, Mecanismos de transferencia de recursos y modalidad de pago

La solicitud de asignación presupuestaria del Programa es establecida para los distintos componentes por los encargados del Programa según las previsiones que se realizan de un año para otro. En relación a transferencias o subsidios, las proyecciones de recursos del Programa se hacen en función de los proyectos de inversión que se espera concluyan en el año, así como los también, considerando aquellos proyectos que tienen posibilidades de materializarse durante el año en curso.

Para formalizar cada subsidio debe suscribirse un contrato con las siguientes características generales:

- Se firma entre CORFO, la empresa beneficiada y el ejecutor cuando corresponda.
- En el caso de la Subvención a la formación de Recurso Humano, el contrato se celebra cuando se encuentra materializada y acreditada totalmente la inversión.
- En el caso de los Subsidios a la inversión en activos fijos inmovilizados y el Subsidio al Arrendamiento de Inmuebles de largo plazo, se firma el contrato cuando al menos este ejecutado el 50% del proyecto propuesto por el beneficiario.

Por tanto, se aprecia un rol activo por parte de CORFO dentro del proceso, así como también, se aprecian medidas para el resguardo de los fondos entregados como subsidio.

Sin embargo, respecto de las proyecciones de las transferencias del Programa a las empresas, se aprecian algunas variaciones debido a cambios marginales en los Programas de inversión de éstas y en los montos pagados de remuneraciones. En particular, este último se refiere a cambios en el nivel de remuneraciones promedio estimado para el cálculo inicial de recursos a utilizar, respecto del nivel remuneración efectiva, y a cambios en la cantidad final de trabajadores que pueden acceder al subsidio.

No existe una petición formal por parte de CORFO para que la empresa informe los cambios comentados en el punto anterior. Así como tampoco, la empresa proporciona dicha información a menos que este interesa en cobrar dicho subsidio. En todo caso, si se proporciona o actualiza la información, es en el momento que la empresa finalmente esta en condiciones de recibir los subsidios.

El presupuesto del componente de marketing es un monto estimado anual, considerando las actividades a realizar para el año siguiente. Las variaciones que se producen durante el año se pueden ajustar traspasando fondos entre los distintos componentes.

En cuanto al componente de servicios al inversionista existe una asignación flexible, en términos de las actividades y tareas trazadas para el año. Tampoco existe una variación en el número de profesionales en función de las actividades o requerimientos del servicio. Por el contrario se hace frente a las diferentes demandas con la cantidad existente actual de profesionales.

Para el caso del componente Mejoramiento Entorno a la Inversión, no se trabaja con una proyección o un presupuesto fijo. En este componente se trabaja en la dirección de mejorar algunas variables que puedan afectar la inversión, y por tanto, no necesariamente se requiere de recursos adicionales³⁰.

La administración de los fondos se realiza directamente por el encargado del Programa, sin la participación de terceras instituciones o intermediarios. La ejecución presupuestaria del componente de marketing se realiza directamente, y los componentes de subsidios se realizan a través de un contrato entre la empresa y la CORFO a través de la Gerencia de Inversión y Desarrollo.

Condiciones de Pago

Tipo de Subsidio	Características de Pago
Subsidio a Estudios de Preinversión	Se paga una vez finalizado el estudio y es aprobado por CORFO
Subsidio a la Facilitación a la Puesta en Marcha	Se cancela una vez materializada la inversión, verificada por CORFO
Subvención a la Formación de Recursos Humanos.	Para el primer pago, la empresa debe presentar los contratos de trabajo de los trabajadores beneficiados y acreditar su residencia del país.
Subsidio a la Inversión en Activos Fijos Inmovilizados.	El subsidio se paga una vez materializada la inversión.
Subsidio al arrendamiento de Inmuebles de Largo Plazo.	Se pagará en cuotas una vez materializada de inversión, verificada por CORFO y tendrá derecho a la subvención en la parte proporcional que resta de ésta.

Cabe señalar que la asignación de recursos a la Oficina Silicon Valley³¹, se realiza considerando el conjunto de actividades a desarrollar durante el año por dicha oficina. Sin perjuicio de la oficina forma parte del presupuesto del componente de Promoción y Marketing.

Las transferencias de recursos a las empresas se aplican una vez terminadas las inversiones y verificada la materialización de las obras por los ejecutivos del Programa. Los cinco tipos de subsidios no son anticipados sino que operan como reembolsos, es decir, ocurren una vez realizada la inversión, por lo que el nivel de riesgo del Programa es muy bajo. Las previsiones de ejecución presupuestaria se ven fuertemente afectadas si un proyecto de la cartera de inversión no se realiza, por las dimensiones de los recursos comprometidos.

La rentabilidad social de los subsidios y los montos de éstos se establecen en base a la metodología de Evaluación Social de Proyectos de Inversión para el Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología. De acuerdo a los resultados de esta evaluación, se recomiendan los porcentajes de los subsidios a entregar a cada proyecto. La metodología de evaluación social es apropiada, ya que se basa en la estimación del valor agregado generado en la economía por el proyecto, por lo que es relevante que el Programa asigne los fondos en función de los resultados de esta evaluación.

³⁰ En base a la información proporcionada por la institución, no se aprecia un sistema de seguimiento y evaluación de la promoción y marketing, así como tampoco del componente servicios al inversionista.

³¹ La información proporcionada por la institución no fue pertinente para el análisis de la Oficina de Silicon Valley.

El panel considera que los criterios y mecanismos de transferencia de recursos, así como la modalidad de pago a los beneficiarios está estructurado apropiadamente, ya que asegura el cumplimiento de los objetivos de los proyectos en la fase de inversión minimizando el riesgo financiero del Programa. Es un logro importante del Programa la implementación de la metodología de evaluación de los proyectos, que es una adaptación a la metodología utilizada en Irlanda para los mismos fines.

2.1.3. Funciones y actividades de seguimiento y evaluación que realiza la Unidad Responsable

El seguimiento que realiza el Programa a las empresas beneficiarias se basa en la comprobación del cumplimiento de las acciones del proyecto para la transferencia de los recursos, es decir, la verificación de los estudios de preinversión, de la materialización de la inversión y de la contratación del personal. La transferencia de los subsidios a las empresas es un proceso largo, período en el cual se mantiene un vínculo estrecho con la empresa, pero dirigido al cumplimiento de los requisitos de los contratos, donde existen procedimientos de control.

El Programa cuenta con un sistema de evaluación y seguimiento de los proyectos básico y con un grado bajo de desarrollo respecto de otros sistemas existente en el Programa. Dicha situación debiera modificarse, más aún en el entendido de que los beneficios económicos y sociales de los subsidios del Programa de AT a las empresas beneficiarias, ocurre en un período de 7 años de operación.

Desde el punto de vista de la información se hace un seguimiento de tres variables básicas: empleo (real –por medio de las liquidaciones de sueldo- y estimado en régimen), inversión (real vía facturas), y exportaciones (vía solicitud de información – efectivamente este el punto más débil, pero será comentado más adelante).

En todo caso, el Programa sigue manteniendo una relación con las empresas después de entregados los subsidios, tanto para los temas de promoción como para proyectos de reinversión. Si bien existe esta relación entre las empresas y los ejecutivos del Programa, se considera insuficiente la función de seguimiento y evaluación de los proyectos que se realiza actualmente.

Sin embargo, aún se debe avanzar en construir un sistema de seguimiento que permita a través del tiempo una medición precisa del propósito. Donde se obtenga información sobre el valor agregado generado por las empresas de forma permanente, no sólo durante el período de materialización de la inversión. Y que dicha información este disponible para consulta como sucede en otros países.

No han existido intentos de monitorear la marcha de estos proyectos a través de otras instituciones, tales como Aduanas o el Servicio de Impuestos Internos.

El reglamento del Programa establece que los contratos con las empresas beneficiarias establecerán el derecho de CORFO de supervisar las actividades contenidas en los términos de referencia (proyecto) mediante los ejecutivos del Programa o mediante terceros, además, establece que la empresa beneficiaria deberá proporcionar a CORFO, a solicitud de ésta, una información periódica para efectuar un adecuado control de la ejecución. Es decir, el reglamento del Programa entrega las atribuciones suficientes al servicio para solicitar la información requerida para una adecuada supervisión de las inversiones y los negocios.

El panel considera que no existen mecanismos que permitan tener la información necesaria para realizar con la profundidad y periodicidad requeridas el seguimiento de las inversiones del Programa.

2.2. Conclusiones sobre la Organización y Gestión del Programa

El Programa de promoción y atracción de inversiones de AT de CORFO es un Programa nuevo, de 3 años de duración, incluidos el período de lanzamiento y organización. La organización del Programa ha sido creada de manera centralizada, sin vinculaciones con niveles regionales del mismo servicio, sin vinculaciones con otros Programas públicos ni instituciones intermediarias. Se organiza de manera flexible, buscando especializarse en la generación de inteligencia de mercado y la atención de empresas internacionales globales.

El panel considera que el Programa opera a una escala pequeña en comparación con los modelos internacionales. Al comparar esta situación con el modelo Irlandés, agencia que opera con 300 profesionales, se constata por lo tanto la baja escala de operación del Programa.

En relación a su inserción internacional, el Programa no ha sido lo suficientemente agresivo, en comparación con Programas de otros países que destinan importantes recursos para tener presencia en los mercados potenciales. Por otra parte, la figura del promotor de inversiones fue descartada por el Programa, no considerando subsidios para su financiamiento.

Debiera evaluarse si este modelo de gestión, en particular el tamaño y su inserción internacional, es suficiente para metas futuras, ya que no está clara la competitividad del Programa a nivel internacional, considerando la competencia de otros países de la región. Además, debe considerarse que la problemática de la inversión extranjera está adquiriendo una importancia creciente en el ámbito de las políticas económicas nacionales, planteando la atracción de inversión extranjera en sectores de valor agregado como modelo de desarrollo futuro³².

En relación a la evaluación de los proyectos y la transferencia de subsidios, el desempeño del Programa ha sido bueno, implementando un sistema de evaluación profesional, vinculado al propósito del Programa, y un sistema de desembolsos y de controles que minimizan los riesgos del Programa de desvíos de fondos.

El Panel considera que el Programa no dispone de un sistema de seguimiento adecuado respecto de la marcha de los negocios generados por las inversiones, que de cuenta del logro del propósito en el tiempo. Aún cuando existe una apropiada metodología de evaluación ex ante, centrada en la generación de valor agregado, no existe un seguimiento de estas variables en el tiempo (salarios, impuestos), por lo que no será posible evaluar el impacto real del Programa.

³² Ver www.idaireland.com. La Agencia Irlandesa de desarrollo de inversiones tiene 15 oficinas internacionales y un total de 300 profesionales.
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

3.- EFICACIA Y CALIDAD DEL PROGRAMA

3.1 Análisis de aspectos relacionados con la Eficacia del Programa

3.1.1 Desempeño del Programa en cuanto a la Producción de Componentes

El nivel de producción alcanzado por las componentes del Programa desde el año 2001 al 2003 alcanza lo siguiente:

Cuadro N° II.1
Nivel de Producción de las Componentes

Componente	Producción Anual			Promedio	Total
	2001	2002	2003		
Promoción y Marketing # de empresas contactadas masivamente	967	287	679	644	1.933 (*)
Servicios al Inversionistas # empresas contactada 1 a 1	100	54	65	73	219
# Empresas en cartera	25	18	23	22	(**)
Subsidios # Empresas subsidiadas	2	2	5	3	9
# Empleos subsidiado	53	202	255	170	510
# Empleos generados	115	361	621	365	1.097
Mejoramiento entorno a la inversión # de personas que postularon					26.000
# de personas evaluadas					17.430
# Personas que componen el registro					15.145

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas

(*) Las empresas contactadas masivamente son distintas todos los años.

(**) Las empresas en cartera no son distintas todos los años, ya que una empresa puede estar en cartera durante más de un año.

La producción de los componentes evolucionó de manera dispar en el período 2001 a 2003. Por una parte, la producción del componente de promoción y marketing medida en función del número de empresas contactadas masivamente disminuyó en un 70% el año 2002, recuperándose parcialmente el año 2003 en relación al primer año del Programa. En total, el Programa alcanzó a contactar a 1.933 empresas de manera masiva en el período, con un promedio anual de 644 empresas. Esta disminución guarda una directa relación con el número de actividades desarrolladas en los años señalados, en donde se pasa 5 actividades en el extranjero efectuadas el año 2001 a solo 3 actividades el 2002, la recuperación del 2003 obedece al inicio del funcionamiento de las oficinas en España e Inglaterra.

En cuanto a la producción de servicios al inversionista, medido en función del número de empresas contactadas 1 a 1 se alcanzó un nivel de 219 empresas contactadas en el periodo, con un promedio anual de 73 empresas. La producción tuvo una caída de 46% el año 2002 para recuperarse parcialmente el año 2003. En cuanto a la producción medida en función del número de empresas que están en cartera con proyectos de inversión en distintos estado de avance, se tiene un nivel de producción relativamente estable con un promedio anual de 22 empresas atendidas con este componente³³.

La producción de subsidios medidos en función del número de empresas beneficiadas fue de 9 proyectos subvencionados en los 3 años, con un aumento importante en el año 2003 en la producción. La producción de subvenciones al empleo aumentó los dos períodos analizados, alcanzando un total de 510 empleos con subvención, con un promedio anual de 170 empleos subvencionados. Este nivel de producción está correlacionado con la producción de empleos

³³ Las empresas en cartera corresponden a un stock, es decir, no cambian de un año a otro, ya que ingresan nuevas empresas y salen de la cartera empresas que desisten.

generados en el período que alcanzó un nivel de 1.097 empleos, con un promedio anual de 365 empleos.

En el cuadro siguiente se presentan indicadores de eficacia en la producción de los componentes en función de la lógica vertical del Programa.

Cuadro N° II.2
Indicadores de Eficacia en la Producción de las Componentes

Resultado	Indicador de Eficacia	Eficacia Anual			Promedio (*)	Total (**)
		2001	2002	2003		
Generación de contactos bilaterales con empresas	# empresas contactadas 1-1 / Empresas contactadas masivamente	10,3%	18,8%	9,6%	12,9%	11,3%
Generación de empresas en cartera	# empresas cartera / total de empresas contactadas 1 a 1					10,0%
	# empresas cartera / total empresas contactadas masivamente					1,1%
Subvenciones a la inversión	# empresas subsidiadas / # empresas en cartera (***)				13,6%	
	# empresas subsidiadas / # empresas contactadas 1 a 1	2,0%	3,7%	7,7%	4,5%	4,1%
	# empresas subsidiadas / # empresas contactadas masivamente	0,2%	0,7%	0,7%	0,5%	0,5%
Generación de empleo	# empleos subsidiados / # empleos generados	46,1%	56,0%	41,1%	47,7%	46,5%
	# empleos subsidiados / # empresas subsidiadas	26,5	101,0	51,0	59,5	56,7
	# empleos generados / # empresas subsidiadas	57,5	180,5	124,2	120,7	121,9
Identificación de personas que hablan inglés	# personas registradas que hablan inglés / # de personas esperadas por registrar (3000 personas)					866%

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas

(*) Corresponde al promedio de los indicadores anuales.

(**) Corresponde al indicador medido para el total del período.

(***) Corresponde a la relación entre las empresas subsidiadas y las empresas en cartera en el año.

La evaluación de los indicadores de eficacia del Programa considera sólo la evolución anual y el promedio generado en el período, ya que el servicio no tiene metas anuales con las cuales evaluar su desempeño. Los promedios estimados en el período pueden ser considerados a futuro por el Programa como estándares mínimos con los cuales medir su desempeño futuro.

- **Eficacia en la generación de contactos bilaterales con empresas**

Las empresas con las cuales se ha logrado establecer un contacto bilateral en relación con las contactadas masivamente, sigue una relación de 1:10, manteniéndose un promedio de 11,3% de generación de contactos durante los 3 primeros años del Programa.

- **Eficacia en la generación de empresas en cartera**

Las empresas a las que se les está prestando apoyo por parte del Programa tienen una relación de 1:10 con las empresas que fueron contactadas bilateralmente. Por otro lado al compararlo con las empresas contactadas masivamente esta relación sube a 1:100.

- **Eficacia en la producción de subvenciones a la inversión**

El promedio de empresas beneficiadas con subsidio respecto de aquellas que están en cartera alcanzo un 13,6%, produciéndose una tendencia creciente durante los 3 años, pasando de un 8% el año 2001 a un 21,7 el año 2003.

- **Eficacia en la generación de empleos**

El número de empleos subvencionados por empresa no sigue una tendencia única, esto guarda relación con la envergadura de cada proyecto. Los empleos subsidiados representan en promedio un 47,7% de los empleos generados en el período.

El número total de empleos generados por empresa subsidiadas alcanza los 121,9 estableciendo una curva creciente durante el periodo, pasando de 57,5 empleos generados en el 2001 a 124,2 el 2003, obteniéndose una producción de casi 60 empleos subsidiados por empresa.

- **Eficacia en la identificación de personas que hablan inglés**

El número esperado de personas para registrar por parte del Programa alcanzaba las 3.000. El resultado del registro superó las expectativas originalmente planteadas alcanzado un 866% de dicho nivel.

Eficacia Comparativa Programas Chileno v/s Irlandés

El Programa ha tomado como uno de sus referentes el Programa equivalente que existe en Irlanda a través de la IDA – Investment Development Agency. Por ello, y partir a de la información pública de esta Agencia Irlandesa y los datos conocidos del Programa es posible realizar un comparación, donde se debe considerar los siguientes elementos:

- IDA es considerada la Agencia de inversiones más exitosa del mundo, por lo que desde ese punto de vista se compara el Programa con la “cota superior”.
- Existen diferencias en términos de años de funcionamiento, los sectores involucrados, el conjunto global de incentivos. Sin embargo, es importante conocer el alcance que tiene este tipo de Programas a nivel internacional y su impacto sobre la economía.
- La mirada que realiza el panel va en la dirección de mirar el potencial inherente en este tipo de Programas³⁴.

Los principales indicadores de ambos Programas son:

Cuadro N°II.3
Datos Comparativos Programas Chileno v/s Irlandés

	Irlanda^(*)	Chile^(**)
Datos Generales		
Años de funcionamiento	55 ³⁵	3
Presupuesto Año 2002	M€ 196.866	MU\$ 1.500
Empresas	1.094	9
Empleo generado	132.246	1.097
Equipo Profesional	295	7
Exportaciones	MM € 65.200	MM US\$ 23 ³⁶
N° países con oficina	15	3
N° oficinas en el país	10	1

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas, www.idaireland.com.

(*) las cifras están referidas al 31 de Diciembre del 2002

(**) las cifras referidas al 31 de Diciembre del 2003

³⁴ El panel se vio imposibilitado de obtener mayor información de parte de la Agencia para construir una comparación considerando los primeros años de funcionamiento de IDA.

³⁵ Incluye el tiempo de la Institución Madre : Investment Development Agency (IDA)

³⁶ Se ha tomado como antecedente de exportaciones el señalado por el Programa AT

Lo primero que salta a la vista es el modelo de Agencia implementado en Irlanda versus el modelo de Programa en Chile. La antigüedad de ambas instancias es diametralmente opuesta, como asimismo sus tamaños. La Agencia Irlandesa tiene un presupuesto del orden de 200 millones de euros, 25 oficinas a lo largo del mundo y un staff de casi 300 personas, en comparación con el 1,5 millones de dólares, y las 4 oficinas en el mundo que cuenta el Programa AT en Chile.

Estas diferencias, que son relevantes, provocan resultados significativamente distintos. Es así que, mientras el Programa irlandés trabaja con 1.094 empresas que exportan 65 mil millones de euros, el Programa chileno ha apoyado 9 empresas con 23 millones de dólares exportados.

Cuadro N°II.4
Eficacia Comparativa Programas Chileno v/s Irlandés

	Irlanda (*)	Chile (**)
Indicadores		
Empresas / año	19,89	3
Empleo / Empresa	120,9	121,9 ⁽⁺⁾
Empresas / profesionales	3,70	1,28
Exportaciones / Empresa	MM € 59,60	MM US\$ 2,56 ⁽⁻⁾

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas, www.idaireland.com

(*) las cifras están referidas al 31 de Diciembre del 2002

(**) las cifras referidas al 31 de Diciembre del 2003

(+) Se considera empleo generado y empresas subsidiadas

(-) Se consideran exportaciones estimadas y empresas subsidiadas

- **Empleos promedio generados por empresa**

Se observa que los resultados alcanzados en Chile e Irlanda resultan similares, ya que en Irlanda se han alcanzado 120,88 empleos por empresa versus los 121,89 generados por las empresas participantes del Programa en Chile.

El Programa ha sido eficaz en su capacidad de generación de empleo por empresa, que es una de las principales variables de control, como se aprecia al compararlo con el modelo irlandés, a pesar de la menor escala de operación.

- **Exportaciones por Empresa**

Se observa un resultado significativamente diferente entre el volumen de exportaciones promedio por empresa alcanzado. En Irlanda este índice alcanza los 59,60 millones de euros por empresa, en comparación con los 2,56 millones de dólares alcanzados en Chile.

Las exportaciones que son el segundo principal indicador del Programa, no ha alcanzado la madurez suficiente. En este caso se debe tomar en cuenta el nivel de madurez que han alcanzado los proyectos, hecho que puede explicar el bajo nivel alcanzado por las exportaciones de la empresa.

- **Origen de las empresas inversionistas**

Cuadro N°II.5
Comparativo Programas Chileno e Irlandés
Orígenes de las Empresas

	Irlanda	Chile
Estados Unidos	504	7
Alemania	148	
Reino Unido	129	
Resto de Europa	216	2
Lejano Oriente	55	
Resto del Mundo	39	
Total	1.094	9

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas, www.idaireland.com

Al igual que en el caso Irlandés, la mayoría de las empresas provienen de los Estados Unidos. Sin embargo se observa que no se han alcanzado algunos mercados como por ejemplo el del Lejano Oriente.

- **Red de oficinas**

Cuadro N°II.6
Comparativo Programas Chileno e Irlandés
N° de oficinas por zona Geográfica

	Irlanda	Chile
Estados Unidos	6	1
Irlanda	10	
Resto Europa	4	2
Lejano Oriente	4	
Resto del Mundo	1	
Chile		1
Total	25	4

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas, www.idaireland.com

La Agencia Irlandesa posee una red de 25 oficinas (10 en Irlanda y 15 en el extranjero), en comparación con el Programa chileno que posee 4 oficinas (dos oficinas, una en Chile y una en el extranjero y dos representaciones).

Se observa que el Programa ha asumido la necesidad de contar con una red en el extranjero que permita acceder más directamente a los inversionistas en forma masiva

3.1.2 Indicadores de Eficacia a nivel de Propósito

A nivel de propósito el Programa busca incrementar la inversión extranjera en los sectores de AT para generar empleo y exportaciones. Como la dirección del Programa considera que los datos de inversión de las empresas son reservados, la eficacia a nivel de propósito se evalúa en base a empleo y exportaciones.

- **Relación entre el número de nuevos empleos generados por las empresas que materializan inversión y las metas de generación del Programa**

La meta declarada de generar 10.000 empleos al terminar el Programa esta aún muy lejana, al considerarse que al culminar la mitad del Programa sólo se ha alcanzado un 10,97% de ella. Sin embargo, se observa una tendencia creciente en el número de empleos generados por año, pasando de 115 empleos generados el 2001 a 621 generados el 2003.

Cuadro N°II.7
Empleo Generado
N° de empleos por año y acumulado período

	2001	2002	2003	Promedio Anual	Total 2001 - 2003	% meta alcanzado ³⁷	Irlanda 2002
# nuevos empleos generados en empresas que materializan inversión	115	361	621	362	1.097	10,97%	11.743

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas

Al comparar el resultado con lo obtenido el año 2002 por el Programa Irlandés, el cual generó 11.743 empleos, la cifra del año 2002 para el Programa AT de Chile ascendente a 361 empleos, representando una relación de 1:32 entre dichos totales, para un tamaño de Programa con una relación de 1:45 en personal y 1:130 en su presupuesto.

- **Relación entre las exportaciones de las empresas que materializan inversión y las metas de exportación del Programa**

La meta establecida por el Programa es lograr un valor de 150 millones de dólares anuales de exportación. La eficacia del Programa es baja en relación a esta meta, ya que sólo se ha alcanzado un 15,34% de ella³⁸.

Cuadro N°II.8
Exportaciones Generadas
Millones de dólares, porcentaje y millones de euros

	2001	2002	2003 ^(*)	Total 2001 - 2003	% meta alcanzado ³⁹	Irlanda 2002 ^(**)
Exportaciones anuales generadas por empresas que materializan inversión			MMUS\$ 23,1		15,34%	MM € 65.032

Fuente : CORFO – Subgerencia de Inversiones Tecnológicas, www.idaireland.com

(*) las cifras referidas al 31 de Diciembre del 2003

(**) las cifras están referidas al 31 de Diciembre del 2002

(+) Se considera empleo generado y empresas subsidiadas

(-) Se consideran exportaciones estimadas y empresas subsidiadas

Comparando la meta del Programa y los logros alcanzados en materia de exportaciones con lo realizado por el Programa Irlandés, se aprecia que existe una enorme brecha entre las metas y logros del Programa con lo obtenido anualmente por la Agencia Irlandesa⁴⁰.

Como antecedente adicional podemos mencionar que al tomar la información oficial de Exportaciones del Servicio Nacional de Aduanas, las cifras alcanzadas son:

³⁷ Se esta considerando la meta declarada del Programa de "Generar 10.000 empleos al 2006"

³⁸ El Programa no cuenta con información sistemática de las exportaciones realizadas por las empresas. Las cifras presentadas se originan a partir de levantamientos específicos efectuados.

³⁹ Se esta considerando la meta declarada del Programa de "Generar 10.000 empleos al 2006"

⁴⁰ Sin embargo se debe considerar que para el caso de Chile no todas las exportaciones de servicios se registran debido a que aduanas y SII están creando dicho mecanismo.

- De las empresas beneficiadas con subsidios solo 2 de ellas aparecen registradas como exportadores de servicios: ALTEC y CellStar⁴¹
- Sólo la empresa CellStar aparece efectuando exportaciones durante el año 2003 por un monto ascendente a US\$ 40.917 valor FOB, bajo la partida 00.25.00.00 Servicios considerados de Exportación.

3.2 Beneficiarios Efectivos y focalización del Programa

3.2.1 Beneficiarios Efectivos del Programa

El Programa tiene un total de 9 empresas beneficiadas.

3.2.2 Focalización del Programa

- **Actividades económicas abordadas durante la ejecución de Programa**

Las áreas que define como abordables el Programa en su Reglamento, no han sido abordadas durante este período. Es así que al analizar cada una de ellas podemos observar que presentan el siguiente estado en cuanto a la realización de acciones del Programa para llevarlas a cabo:

Cuadro N°II.9
Actividades Económicas de Focalización del Programa

Áreas	Abordada en la Ejecución
Producción de Software	Abordada ⁴²
Producción de equipos y componentes para el procesamiento y transmisión de información.	Abordada ⁴³
Servicios a las personas y a las personas que hagan uso intensivo de nuevas tecnologías de información.	Abordada ⁴⁴
Producción y difusión de contenidos multimediales	No abordada
Productos biotecnológicos y farmacéuticos	No abordada
Producción de nuevos materiales.	No abordada

Se debe señalar que la priorización por parte de la Dirección del Programa en las actividades económicas abordadas es atendible al considerar los siguientes elementos :

- El sector de Tecnologías de Información y Comunicaciones durante el gobierno del Presidente Ricardo Lagos ha sido establecido como una línea de trabajo transversal a nivel del Gobierno. En este sentido la opción adoptada por la Dirección del Programa es consistente con la señal recibida desde el nivel central.

⁴¹ Fuente : ProChile, estadísticas de Comercio Exterior elaboradas con base a antecedentes aportados por el Servicio Nacional de Aduanas.

⁴² Proyecto Motorola, CitiGroup

⁴³ Packard Bell y CellStar

⁴⁴ Proyecto Air-France, Delta Airlines

- A partir de la naturaleza de los proyectos subsidiados se ha observado que las empresas vinculadas a las tecnologías de información han dado señales de mayor proactividad respecto de establecer locaciones en otros países.
- Las infraestructura que estas empresas requieren ya están disponibles en nuestro país (Infraestructura de Telecomunicaciones, Casas de Estudio Superior entre otras).
- El tamaño de la Dirección del Programa hace inviable asumir simultáneamente todas las áreas.

Por lo tanto, sin perjuicio que se hayan desatendido algunas áreas, esto no debe asumirse como una falta de eficacia, sino que como una acción de focalización necesaria de efectuar.

• Zonas Geográficas de inversionistas abordadas

La focalización en cuanto a cubrir las empresas norteamericanas y posteriormente las europeas, a través de las apertura de oficinas o representantes es una estrategia de focalización geográfica consistente con el origen de las empresas.

Esta decisión se respalda al observar el origen de las empresas en Irlanda, en donde la mayor concentración de empresas es de Europa y Estados Unidos.

A partir de la misma información irlandesa, se debe considerar en un futuro próximo cubrir la zona del lejano oriente (Japón, Corea, Taiwán, China, India)

3.3 Desempeño del Programa a nivel de Fin

No es evidente que el Programa, a la fecha de esta evaluación haya contribuido a “diversificar la base productiva y exportadora nacional hacia sectores intensivos en nuevas tecnologías”. Al examinar la importancia relativa respecto de la meta anual propuesta por el Programa, de 150 millones de dólares como contribución a la diversificación de la base exportadora, se aprecia que:

- ☒ La meta y lo logrado en materia de exportaciones representan una proporción muy baja en relación a las exportaciones totales, ya que incluso cumpliendo la meta del Programa, dicha proporción no llega al 1% en el país.
- ☒ Si se toma como referencia lo realizado en Irlanda, se aprecia que las exportaciones de las empresas de la agencia de dicho país representan el 69% de las exportaciones totales del país.

Por tanto, llama a la reflexión evaluar si las metas que se propone el Programa incidirán realmente a contribuir en el logro del fin. En este sentido, el panel considera, a la luz de la experiencia internacional, que para diversificar la base exportadoras en nuevos sectores se requiere un esfuerzo coordinado y mayor escala que el actual, y una política pública consecuente con estos fines.

Cuadro N°II.10

Comparación de la Importancia Relativa de las Exportaciones del Programa

CHILE		Año 2003
% Exportaciones Real		0,11%
% Exportaciones Meta		0,71%
IRLANDA		Año 2002
% Exportaciones Real		69,48%

Fuente: Banco Central de Chile, Subgerencia de Inversiones Tecnológicas y <http://www.idaireland.com/facts/vitalstats.asp#econ>

3.4 Análisis de los temas de calidad

El Programa no ha implementado un proceso sistemático para evaluar la calidad de los servicios que presta a sus clientes. El panel no considera que esto sea apropiado, ni que este tipo de actividades generen ruidos inconducentes ya que las empresas internacionales evalúan como positivo una política permanente de calidad de los servicios.

En el marco de esta evaluación se realizaron entrevistas con empresas beneficiarias y se aplicó una encuesta de satisfacción a estas mismas empresas, cuyos resultados permiten obtener algunos elementos evaluativos en referencia a la calidad de los servicios del Programa, que a continuación se señalan.

- ☒ Respecto de la forma en que las empresas se han enterado de la existencia del Programa, se observan diferentes canales de información, tales como el contacto con ejecutivos, material promocional, página web etc., mostrando la utilidad de los medios disponibles.
- ☒ En cuanto a la pertinencia de la información, la mayoría de las empresas considera que la pertinencia es aceptable en distinto grado.
- ☒ Respecto de la atención recibida cuando fue solicitada información, es posible señalar que la gran mayoría de la empresas considera como muy satisfactoria la atención y entrega de información cuando fue solicitada.
- ☒ Al examinar el grado de satisfacción según etapas, se aprecia lo siguiente:
- ☒ En general el material promocional recibido en la etapa inicial es considerado como satisfactorio o muy satisfactorio.
- ☒ En relación a los eventos y seminarios internacionales, es considerado normal o satisfactorio.
- ☒ No hay una opinión concluyente de parte de las empresas respecto de la página web del Programa y su sistema de contactos.
- ☒ Aquellas empresas que recibieron asesorías de proyectos individuales hasta su materialización encuentran muy satisfactorio dicho servicio.
- ☒ La facilitación de contactos y reuniones con empresas e instituciones claves para la toma de decisiones es considerado satisfactorio por las empresas.
- ☒ El proceso de postulación, evaluación y adjudicación del subsidio se considera al menos satisfactorio.
- ☒ En relación a la imagen que proyecta de Chile el Programa y a las ventajas de localización las empresas consideran que se ha cumplido con sus expectativas.
- ☒ En general, las empresas están satisfechas con el proyecto de localización en Chile.
- ☒ Al preguntarles a las empresas cuál sería el principal impacto de las inversiones en Chile, en su gran mayoría responden que será el empleo generado por el proyecto.
- ☒ En relación a la opinión del impacto de las inversiones en las exportaciones de la economía chilena está dividida, ya que no pocas empresas piensan que la generación de divisas no será el principal impacto en la economía.

3.5 Conclusiones sobre la Eficacia y Calidad del Programa

- **Identificación de Tomadores de Decisión:** El proceso que va desde la identificación, perfil, y clasificación de los potenciales inversores ha sido bastante eficaz, pues se pasa de un escenario de un “tomador de decisión” desconocido a casi 2.000 contactados masivamente en un período de 3 años. El logro de este nivel de producción se ha basado en el desarrollo de inteligencia de mercado que permitió la identificación de tomadores de decisión a nivel internacional.

- **N° empresas que invierten** (N° beneficiario): se puede afirmar que el Programa ha sido eficaz en materializar inversiones, ya que por cada 215 empresas contactadas masivamente, 1 invierte con subvenciones del Programa, mostrando que el Programa se ha focalizado⁴⁵.
- **Metas anuales:** El Programa no ha explicitado la existencia de metas anuales⁴⁶ durante su período de ejecución. Esta ausencia, es una situación no recomendable para los períodos futuros del Programa, además que impide disponer de un instrumento que permita medir y evaluar el resultado anual alcanzado, y de esta forma, el mejoramiento de algunas líneas que se puedan estar atrasando.
- **Empleo:** el Programa ha sido eficaz en la generación de empleo, aún cuando no logre las metas establecidas inicialmente, si se compara con el estándar del modelo irlandés de referencia.
- **Temas de entorno:** El Programa al asumir la resolución de temas de entorno, le hace restar eficacia, habida consideración de lo reducido del equipo de trabajo y el hecho de enfrentar proyectos que pueden tener un tamaño superior al originalmente considerado. No obstante lo anterior, el Programa ha sido eficaz en el proyecto de Identificación de Personas que Hablan Inglés, al superar por más de 6 veces la meta perseguida.
- **Aumento de la base exportadora:** En cuanto al aumento de la base exportadora, es una meta aún inalcanzada, respecto de la cual sólo parece recomendable sacar conclusiones una vez que los proyectos se encuentren más maduros. En todo caso, el panel pone en duda que la meta propuesta incida efectivamente a diversificar la base exportadora nacional.

No obstante, lo anterior se recomienda hacer un seguimiento a fin de verificar que las empresas estén registradas como exportadoras ante el Servicio de Aduanas.

El panel considera que deben ser incorporadas otras variables de control para la evaluación de la eficacia, tales como pago de remuneraciones, compras de productos nacionales, contratación de servicios nacionales, que representan de manera directa e indirecta el aporte del proyecto a la economía del país.

- **Áreas abordables:** Respecto de las áreas definidas como abordables por el Programa, ha alcanzado un nivel medio de eficacia, dado que sólo han sido abordadas 3 de 6 declaradas. No obstante, es plenamente aceptable la estrategia de haberse focalizado en algunos de ellos, dado el tamaño del Programa (staff y presupuesto).
- **Nivel de Satisfacción de las empresas:** no existe un procedimiento que permita evaluar la satisfacción alcanzada, tanto con las empresas contactadas masivamente, como las contactadas 1 a 1, y las que entraron en cartera o que resultaron beneficiadas con subsidio. Tampoco, se han definido metas respecto de este punto en la Matriz de Marco Lógico.

El único instrumento formal que se utilizó para efectuar esta medición, correspondió a acciones desarrolladas el año 2004, con ocasión de esta evaluación y que correspondió al envío de una encuesta a las empresas – que fue contestada por 7 empresas -, y a entrevistas que realizaron los miembros del panel a algunas empresas.

⁴⁵ La Dirección del Programa de AT entregó como referencia para esta evaluación, que se requieren contactar 10.000 empresas para alcanzar 1 proyecto exitoso.

⁴⁶ Las únicas metas conocidas son de carácter global y corresponden a : 10.000 empleos y MMUS\$ 150 de exportaciones anuales.
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

- **Cobertura Mundial:** la estrategia seguida por el Programa al abrir una oficina en Silicon Valley y gestionar representaciones en España e Inglaterra, ha colaborado eficazmente en acercar la distancia entre Chile y el Inversionista.

El Programa en el futuro debiera planear ampliar dicha red, particularmente profundizando su presencia en Europa y marcando presencia en el Lejano Oriente

4. EFICIENCIA Y ECONOMÍA DEL PROGRAMA

4.1. Análisis de Fuentes y Uso de Recursos Financieros

En el cuadro siguiente las fuentes de financiamiento del Programa, que corresponden a recursos propios de CORFO. Estos se desglosan en primer término en el presupuesto asignado cada año en la Ley de Presupuestos con cargo a una clasificación presupuestaria específica, y que son destinados a las transferencias que se realizan a los beneficiarios para el logro del propósito del Programa.

El segundo ítem corresponde a los aportes que realiza el servicio para el financiamiento del costo profesional, inversiones y consumos necesarios para la administración y producción de los componentes⁴⁷. No existen como fuentes de financiamiento del Programa, transferencias de otras instituciones públicas y tampoco otra fuente de financiamiento.

Describiendo el comportamiento de las fuentes de financiamiento, el primer año de operación, los aportes corporativos de CORFO representaron el 16% del financiamiento total del Programa, participación que ha disminuido 4% en el período.

Los recursos del Programa AT para las transferencias (subsídios) representa en promedio el 85% del total del presupuesto del Programa. El servicio no realiza asignaciones presupuestarias específicas para gastos de administración en profesionales y consumos, sino que las cifras indicadas corresponden a los gastos efectivos. Por este motivo, para el año 2004 no existe una estimación de las otras clasificaciones presupuestarias de CORFO.

Cuadro N°II.9
Presupuesto del Programa de Alta Tecnología según Fuentes de Financiamiento
(Miles de \$ 2004 y %)

	Año 2001		Año 2002		Año 2003		Año 2004	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1. Recursos Propios CORFO								
1.1 Clasificación Presupuestaria Programa AT	871.824	84%	1.090.100	85%	1.128.847	88%	2.317.000	100%
1.2 Otras Clasificaciones Presupuestarias CORFO	165.310	16%	198.426	15%	158.092	12%		
2. Transferencias de otras instituciones públicas								
3. Otras fuentes de financiamiento								
Total	1.037.134	100%	1.288.526	100%	1.286.939	100%	2.317.000	100%

Fuente: Información Proporcionada por Programa H-T. CORFO

⁴⁷ El presupuesto entregado al Programa por concepto de personal es independiente del presupuesto de los subsidios (viene del presupuesto de Corfo central) y es un ítem que no depende de la Subgerencia de Inversiones Tecnológicas
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

En el cuadro siguiente se puede apreciar el desglose del gasto efectivo del presupuesto asignado, por partidas de gasto. El gasto efectivo en personal ha tenido una trayectoria dispar, pero ajustándose en el 10% del gasto efectivo total del Programa⁴⁸. Este es un gasto crítico, ya que la producción de los componentes del Programa está en directa relación con el presupuesto y la capacidad de los profesionales. En comparación con la Agencia Irlandesa, un aumento en la partida de personal, principalmente localizado en el exterior, debiera generar un aumento proporcional en la producción de componentes (transferencias).

Las transferencias de recursos para los distintos componentes representan en promedio el 84% anual, alcanzando el año 2003 los 1.049 millones de pesos.

Cuadro N° II.10						
Desglose del Gasto Efectivo del Presupuesto Asignado en Personal, Bienes y Servicios de Consumo, Inversión y otros						
(Miles de \$ 2004)						
	Gasto Efectivo					
	AÑO 2001		AÑO 2002		AÑO 2003	
Personal	102.752	10%	148.142	14%	120.920	10%
Bienes y Servicios de Consumo	62.558	6%	50.284	5%	37.172	3%
Inversión						
Transferencias	824.800	83%	893.297	82%	1.049.210	87%
Otros						
Total	990.110	100%	1.091.723	100%	1.207.302	100%

Fuente: Información Proporcionada por Programa H-T. CORFO

Revisando el gasto total por componente, que se presenta en el cuadro siguiente, el gasto del componente de marketing tiene un peso creciente, que representa el 29% del gasto total por componente el año 2003. Los gastos en personal y bienes y servicios de consumo, cuya fuente de financiamiento son clasificaciones presupuestarias corporativas del servicio, no han sido distribuidos en la producción de los distintos componentes, y se consideran gastos de administración.

Los subsidios⁴⁹, que incluyen las transferencias directas a las empresas, en los distintos tipos de subvenciones establecidas en el reglamento del Programa, ha fluctuado en el período en términos absolutos y en su importancia relativa dentro de los componentes. El último año 2003 tuvo un crecimiento importante en términos absolutos (46%), recuperando los niveles del año 2001, situación que es de esperar, ya que se refieren a las inversiones materializadas, y por lo tanto, se relaciona directamente con el logro del propósito del Programa. En promedio, en el período 2001-2003, las transferencias a las empresas beneficiarias ha representado el 56% del costo de producción de los componentes⁵⁰.

⁴⁸ El gasto en personal es una estimación que realiza la Central de Costos de la CORFO para el Programa.

⁴⁹ La administración de subsidios corresponde a las transferencias realizadas a los proyectos beneficiarios del Programa, no incluyen gastos de administración.

⁵⁰ Este porcentaje no considera los gastos de administración, sino que la participación en el costo directo de los componentes.

Cuadro N°II.11
Gasto Total por Componente (Miles de \$ 2004)

Componente	Gasto Total por Componente							
	AÑO 2001		AÑO 2002		AÑO 2003		Total	
Promoción y Marketing	130.853	13,2%	289.129	26,5%	349.828	29,0%	769.810	23,4%
Servicios al Inversionista	25.156	2,5%	97.801	9,0%			122.957	3,7%
Subsidios	668.790	67,5%	476.262	43,6%	697.623	57,8%	1.842.675	56,0%
Mejoramiento de entorno a la inversión			12.833	1,2%	1.231	0,1%	14.064	0,4%
Sistemas de Apoyo (*)			17.273	1,6%	529	0,0%	17.802	0,5%
Gastos Administración Programa (**)	165.310	16,7%	198.426	18,2%	158.092	13,1%	521.828	15,9%
Total	990.109	100%	1.091.724	100%	1.207.303	100%	3.289.136	100%

(*) Los sistemas de apoyo han sido pagos para el desarrollo de los sistemas de gestión. No es posible separar este gasto por componente.

(**) Corresponden a gastos en personal, consumos del Programa no distribuidos por componente.

Fuente: Información Proporcionada por Programa H-T. CORFO

El componente Servicios al Inversionista tiene una participación marginal en los gastos totales del Programa, de hecho para el año 2003 no se registran gastos por este concepto. Este componente, que en sus inicios se denominó promotor de inversiones, no ha sido demandado por las empresas, que tienen flexibilidad para seleccionar a quien desarrolle los servicios requeridos, por lo que las mismas empresas han asumido el desarrollo de sus proyectos bajo la asesoría de los ejecutivos del Programa.

Lo mismo ocurre con el componente mejoramiento de entorno a la inversión, que en promedio no alcanza a representar el 1% del gasto del Programa. En este caso, el gasto es eventual y depende de acciones específicas y de orden general que quiera realizar la dirección del Programa.

Los sistemas de apoyo son los sistemas computacionales que se utilizan para el control de gestión:

1. CMR para marketing masivo (licencia),
2. OPEN TASK para las conversaciones uno a uno (contratado como desarrollo exclusivo)
3. Sistema de Administración de subsidios (desarrollo propio)

Los gastos de estos sistemas de apoyo no están distribuidos en los distintos componentes.

4.2. Análisis de Eficiencia del Programa

4.2.1. Análisis de eficiencia del Programa en Relación al Propósito

Los niveles de producción de los componentes se refieren por una parte al número de empresas y a la inversión materializada por éstas, y por otra parte a los resultados en la operación de los proyectos en materia de exportaciones y empleo.

El primer indicador que se presenta en el Cuadro N° II.12 relaciona el costo total del Programa y el número de empresas que invierten, que muestra una significativa tendencia a la baja, partiendo de 495 millones por empresa a un costo de 241 millones por empresa en el año 2003. La evolución de este indicador es positiva, aún cuando no refleja apropiadamente la eficiencia

del Programa, ya que no incluye el monto de las inversiones, que es heterogéneo entre las empresas.

El indicador b) refleja de mejor medida la eficiencia del Programa de AT, ya que relaciona el costo del Programa con la inversión materializada. En promedio en el período analizado ha fluctuado la eficiencia del Programa, ya que en el primer año por cada millón de dólares de inversión se requerían un 18% adicional para el financiamiento del Programa, en el año 2002 el costo del Programa era el 56% de la inversión materializada, para llegar al año 2003 a un costo de 30%. En este año se requirieron 180 millones de pesos para materializar la inversión de 1 millón de US\$⁵¹. Este costo es mayor que el de otros Programas públicos, como el Programa de Fomento a la Inversión Privada, del mismo servicio, que en evaluaciones realizadas arrojó un costo en subsidios de 77 millones de pesos por millón de dólares de inversión⁵². Sin considerar el costo de promoción internacional, que representa el 30% del costo del Programa, el costo en subsidios a las empresas fue de 93 millones de pesos por millón de dólares de inversión. Las diferencias comparativas entre ambos Programas no son tan importantes si se considera que el Programa de AT está dirigido a empresas de valor agregado, cuyas decisiones de inversión no dependen de factores de localización de recursos naturales, por lo que el costo de los incentivos a las empresas es mayor.

El indicador c), que relaciona el costo del Programa en la generación de empleo muestra un excelente desempeño, ya que ha tenido una tendencia a la baja sistemática, y refleja que las políticas de evaluación y selección de los proyectos consideran esta variable como central. En el año 2003, el Programa gastó 1,9 millones de pesos para generar un empleo en las empresas beneficiadas, que es un valor relevante para este indicador, si se compara con el Programa de Fomento a la Inversión Privada de CORFO, que tenía un costo de 2 millones de pesos por empleo⁵³, considerando además que el empleo generado es potencialmente estable y de valor agregado. Aún cuando pueden existir algunos rezagos temporales en la relación existente entre los subsidios a la inversión y el empleo generado, en el global del período el indicador sigue siendo positivo, ya que alcanza los 2,9 millones de pesos.

Cuadro N°II.12
Indicadores de Eficiencia del Programa
(Miles de \$ 2004 y %)

	Indicadores de Eficiencia		
	AÑO 2001	AÑO 2002	AÑO 2003
a) Costo total del Programa / Número de empresas que invierten	495.055	545.862	241.461
b) % del Costo total del Programa sobre el Monto de inversión Materializada	18,5%	56,4%	30,0%
c) Costo total del Programa / Empleo Generado	8.610	3.024	1.944
d) % del Costo total del Programa sobre el nivel Exportaciones Generadas			9,6%

Fuente: Información Proporcionada por Programa H-T. CORFO

El indicador d) relaciona el costo del Programa y las exportaciones generadas por los negocios de las empresas beneficiadas. El valor de las exportaciones generadas no es 100% beneficio social para la economía, ya que parte del valor agregado en la producción de esas

⁵¹ Considerando un tipo de cambio de 600 pesos por dólar. El tipo de cambio ha fluctuado bastante en el período de evaluación, ya que al tipo de cambio promedio para el año 2003, de 691 pesos, el costo del Programa es de 208 millones de pesos por millón de dólares.

⁵² Ver Evaluación del Programa de Promoción de la Inversión Privada - CORFO, Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda, año 2003.

⁵³ El costo de la generación de empleos para el Programa de Fomento a la Inversión Privada debe ser mayor ya que cuando se realizó la evaluación de dicho Programa, los empleos eran estimados.

exportaciones son utilidades remesadas por las empresas. Esto se puede apreciar con claridad en la metodología de evaluación social del Programa, donde se diferencian las utilidades de los inversionistas extranjeros, indicando que no deben ser consideradas como parte del beneficio social del país⁵⁴. Utilizando el monto de MMUS\$ 23,1, que el Programa registra como exportaciones realizadas por las empresas para el año 2003, se estima que al Programa le cuesta 96 mil dólares generar un negocio de exportación de 1 millón de dólares. En base a esta estimación, la eficiencia del Programa es alta, ya que si hacemos el supuesto simplificador de que el 33%⁵⁵ de los ingresos por exportación son utilidades de las empresas extranjeras que se remesan, y por lo tanto es valor agregado no nacional, restando el costo del Programa, el 67% del valor de las exportaciones es beneficio neto para la economía⁵⁶.

El panel justifica utilizar el análisis del valor agregado, ya que considera que es la mejor forma para evaluar desde el punto de vista social proyectos de inversión privados. De hecho, esta metodología ha sido ampliamente utilizada en Europa, y es el enfoque de la metodología de evaluación del Programa Irlandés, base para la metodología utilizada por el Programa. El análisis del valor agregado permite identificar y evaluar apropiadamente los beneficios sociales de las actividades económicas, ya que separa los pagos a los factores productivos nacionales⁵⁷ que corresponden al beneficio para la economía del país, de los pagos que reciben los factores productivos extranjeros, en este caso utilidades de las empresas internacionales y posteriores remesas. Bajo este enfoque, las exportaciones realizadas por las empresas, variable mediante la cual se mide el cumplimiento del propósito del Programa, no son totalmente beneficio para la economía del país.

4.2.2. Análisis de eficiencia actividades y/o componentes

Los indicadores para el análisis de eficiencia de los componentes se presentan en el cuadro siguiente.

Para analizar la eficiencia del componente Promoción y Marketing se utiliza inicialmente el indicador que relaciona el costo total de promoción y el número de empresas que están en la cartera de clientes del Programa. El Programa debiera utilizar un indicador diferencial, en el sentido de considerar el número adicional de empresas que ingresan a la cartera de clientes en el año de operación del componente, para que entregue más información para la gestión⁵⁸. Para el año 2001 el costo de promoción alcanzó los 5,2 millones de pesos por empresa en cartera, cifra que se triplica al año siguiente para mantenerse en torno a los 15 millones de pesos. Se ha incorporado el indicador de eficiencia que relaciona el costo total del componente Promoción y Marketing con el número de empresas que materializan inversión, apreciando que existe una fluctuación importante el año 2002, esta fluctuación se explica porque a partir del año 2002 se duplican los recursos utilizados para este componente y el número de empresas que materializan inversión se mantiene constante, no así para el año 2003 donde el número de empresas llega a 5 versus las 2 del 2002.

⁵⁴ Véase el documento Diseño de un Modelo de Evaluación Social de Proyectos de Inversión para el Programa de Promoción y Atracción de Inversiones de Alta Tecnología, página 8. en la página 16 del mismo documento, en la fórmula para el cálculo de los beneficios directos, la participación de los inversionistas extranjeros corresponde a un ajuste negativo.

⁵⁵ Se utilizan la participación de los excedentes de explotación de la actividad de Servicios Empresariales (columna 65) en valor bruto de producción de la matriz Insumo Producto del año 1996 de la Economía Chilena.

⁵⁶ Los ingresos por exportaciones de las empresas internacionales localizadas en el país no son 100% beneficio para el país, porque parte de estos ingresos son remesados a las matrices, mientras que la diferencia se descompone en pagos de valor agregado, como salarios e impuestos, y pagos por insumos nacionales e importados. Por este motivo, si el Programa quiere evaluar el real impacto en la economía nacional de los negocios que fomenta, debe estar al menos informado del monto de las exportaciones, y los pagos en salarios e impuestos.

⁵⁷ Salarios, beneficios empresariales e impuestos, que corresponden al ingreso nacional.

⁵⁸ Las empresas que están en cartera tienen poca variación de un año a otro, ya que con éstas se prevé se realizarán los proyectos que cofinanciará el Programa, por lo cual las relaciones que se tienen con éstas pueden durar más de un año. Por este motivo, las empresas en cartera de un año incluyen empresas que están en cartera de años anteriores.

El Programa debe fijarse sus propios estándares de eficiencia en relación a este indicador, o compararse con Programas similares de otros países. En todo caso el Programa puede proponerse una eficiencia promedio de 70 millones por empresa que invierte.

El componente de servicios al inversionista tiene una participación minoritaria en el presupuesto y el gasto del Programa, en torno al 3%. Del año 2001 al 2002 disminuyó la eficiencia de este componente, ya que el costo de este componente subió de 12 a 48 millones de pesos por empresa inversionista, aún cuando el número de empresas que realizaron inversión en dichos años es el mismo. Para el año 2003 las empresas no provocaron gastos para el componente servicios al inversionista, maximizando de esta manera su eficiencia.

Para el componente de subsidios, los indicadores de eficiencia utilizados relacionan el costo total del componente con las variables de medición de logro del Programa, esto es, beneficiarios, inversión, empleo y exportaciones.

El costo de subsidios por empresa beneficiaria disminuyó sistemáticamente en los dos períodos de funcionamiento del Programa, pasando de 334 millones de pesos en el primer año a 139 millones de pesos por empresa en el año 2003. Las subvenciones por empresa son altas en comparación con el Programa de Fomento a la Inversión Privada, que subvencionó en promedio con 47 millones a cada empresa en el período 1995-2002. Este indicador no es suficiente para evaluar la eficiencia del componente porque depende de la magnitud de las inversiones, por lo que el indicador Costo Subsidios / Inversión Materializada es más apropiado.

Teniendo en cuenta que la inversión promedio por empresa ha sido 1.257 millones de pesos, la tasa promedio de subvención por empresa en relación a la inversión realizada ha sido de 18% en el período, muy atractiva para un proyecto de inversión. En el caso del Programa de Fomento a la Inversión Privada, cuyas empresas realizaron una inversión promedio de 437 millones de pesos, el subsidio por inversión alcanza una tasa de 10,8%.

Sería deseable bajar este indicador, siempre y cuando no genere un impacto en el monto total ni en el monto promedio de la inversión de las empresas del Programa, ya que la subvención afecta directamente el flujo de caja y la evaluación económica de los proyectos.

En relación al empleo, la evolución del indicador de eficiencia es positivo, el Programa logra reducir sus costos de este componente para producir resultados de empleo de mano de obra. Sería de interés conocer el tipo de mano de obra contratada en los proyectos de inversión, ya que si resulta que es principalmente mano de obra calificada o de valor agregado, la importancia de este resultado es mucho mayor. Esto es así porque a mayor calificación, mayor son las remuneraciones pagadas, y por lo tanto el beneficio económico para el país es mayor⁵⁹.

Como se comentó, no existe información sistemática sobre las exportaciones de las empresas beneficiarias, como para permitir construir un indicador de evaluación confiable. La información disponible es una estimación para una muestra de empresas para el año 2003, por lo que, posiblemente el indicador pudiera dar un mejor resultado. En todo caso, considerando esta estimación – MM US\$ 23,1 - el resultado es significativo, ya que el subsidio tiene un efecto directo (multiplicador) de 18, es decir, por cada peso de subsidio se generan 18 pesos en exportaciones que debieran acumularse en los flujos anuales de los proyectos del Programa.

⁵⁹ Por este motivo, el beneficio económico del empleo se debe medir en valor agregado, es decir en el pago al factor productivo. Generar un empleo que tendrá como honorarios 1 millón de pesos tiene el doble de beneficio económico directo que generar un empleo que tendrá 500 mil pesos como honorarios.

Cuadro N°II.13
Indicadores de Eficiencia de los Componentes
(Miles de \$ 2004 y %)

Cuadro N° 4.5 Componente	Indicadores de Eficiencia Componentes		
	AÑO 2001	AÑO 2002	AÑO 2003
Componente 1 Promoción y marketing			
Costos total de Promoción / Número de Empresas en Cartera (Miles de pesos)	5.234	16.063	15.210
Costos total de Promoción / Número de Empresas que materializan inversión (Miles de pesos)	65.427	144.565	69.966
Componente 2 Servicios al inversionista			
Costo de servicios al Inversionista / Empresas que materializan Inversión	12.578	48.901	0
Componente 3 Subsidios			
Costo Subsidios / Número de Empresas Beneficiarias (Miles de pesos)	334.395	238.131	139.525
Costo Subsidios / Inversión Materializada (%)	12,5%	24,6%	17,3%
Costo Subsidios / Empleo (Millones de pesos)	5.816	1.319	1.123
Costo Subsidios / Exportaciones (%)			5,5%

Fuente: Información Proporcionada por Programa H-T. CORFO

4.2.3. Gastos de Administración (Ver Notas Técnicas, VII).

Según la información entregada por la dirección del Programa, la evolución de los gastos de administración se presentan en el cuadro siguiente. Estos corresponden básicamente al gasto en personal, que representa en el promedio del período el 71%, y a los consumos de bienes y servicios. Los gastos de administración se han controlado el año 2003, lo que ha significado un aumento en la eficiencia de la administración del Programa, que ha bajado a 13% el costo de administración del Programa⁶⁰.

Cuadro N° II.14
Porcentaje de gastos de administración en relación al total de gasto efectivo del Programa
(Miles de \$ 2004)

AÑO	Gastos de Administración	Total Gasto Efectivo del Programa	GA / GE
2001	165.310	990.110	17%
2002	198.426	1.091.723	18%
2003	158.092	1.207.302	13%

Fuente: Información Proporcionada por Programa H-T. CORFO

4.2.4. Análisis de Otros Indicadores de Eficiencia

En el cuadro siguiente se presentan otros indicadores de eficiencia, vinculados a la productividad de los recursos humanos, principal factor de producción que utiliza el Programa.

El primer indicador muestra que la productividad de los profesionales del Programa aumentó el último año, ya que ese año la relación de empresas que invierten por profesionales pasó de 0,3

⁶⁰ La información ha sido entregada directamente por la Subgerencia de Inversiones Tecnológicas, sin que el panel haya tenido acceso directo a las fuentes que originan la información, específicamente la Central de Costos del servicio.
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

a 0,7⁶¹. La inversión materializada por ejecutivo fluctuó en el período, llegando el año 2003 a 575 millones, cercano a la cifra promedio del período (indicador b).

El indicador c) muestra que por cada ejecutivo, el número de empleos se ha incrementado año a año, multiplicándose por 5 en el período de 3 años, llegando el año 2003 a 89 nuevos empleos por profesional del Programa.

Cuadro Nº II.15
Otros Indicadores de Eficiencia
(Razones, Miles de \$ 2004 y porcentajes)

	Indicadores de Eficiencia		
	AÑO 2001	AÑO 2002	AÑO 2003
a) Número de empresas que invierten / Número de profesionales del Programa	0,3	0,3	0,7
b) Inversión Materializada / Número de profesionales del Programa (M\$ 2004)	764.286	276.571	575.714
c) Empleo generado / Número de profesionales del Programa	16	52	89
d) Costo operación / Número de profesionales del Programa (M\$ 2004)	141.444	155.961	172.472
e) Costo administración / costo operación	20,0%	22,2%	15,1%

Fuente: Información Proporcionada por Programa H-T. CORFO

Los indicadores d) y e) miden la eficiencia de la gestión de los profesionales del Programa. Los ejecutivos han aumentado la ejecución presupuestaria de los componentes de 141 a 172 millones, por otra parte el costo de administración en relación al costo de operación disminuyó de 20% al 15% en el período analizado (ver cuadro II.15).

Al mirar la productividad de empresas por profesional, en Irlanda se alcanza un nivel de 3,7 empresas por profesional empleado contra las 1,2 empresas del Programa en Chile.

Una explicación respecto de este índice se puede originar producto de lo nuevo del Programa Chileno. Esto tiene asidero, si se considera que en el último año el número de empresas representa más de la mitad de las empresas beneficiadas.

4.3 Análisis de Economía

En cuanto al análisis de economía es importante señalar, que se ha considerado dentro del presupuesto asignado, los recursos provenientes del pago de personal y bienes de consumo, los cuales son estimados a partir de una central de costos por parte de CORFO.

⁶¹ Para la medición de estos indicadores se consideran los 6 ejecutivos y el subgerente.
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

4.3.1 Ejecución presupuestaria del Programa

Al examinar la información presupuestaria, es factible señalar que el presupuesto asignado durante el año 2001 fue de \$1.037 millones de pesos, el cual experimentó un incremento del 24,2% para el año 2002. Entre los años 2002-2003 el presupuesto asignado se reduce en el 0.1%. Para el año 2004 el presupuesto alcanza la cifra de \$2.317 millones de pesos, dicha cifra es la más alta dentro del período.

Cuadro N°II.16
Presupuesto del Programa y Gasto Efectivo
(Miles de \$ 2004)

Año	Presupuesto Asignado	Gasto Efectivo	G Efectivo/P. Asig.	Tasa de Var % Pres. Asig	Var. Del gasto
2001	1.037.134	990.110	95,5%	-	-
2002	1.288.526	1.091.723	85,7%	24,2%	10,3%
2003	1.286.939	1.207.302	94,8%	-0,1%	10,6%
2004	2.317.000	-	-	80,0%	-

Fuente: Información Proporcionada por Programa Alta- Tecnología. CORFO

En lo que respecta a la evolución del gasto, este creció un 10.3% entre 2001-2002 y entre los años 2002-2003 un 10.6%. Además, su trayectoria es relativamente estable en torno a los \$1.096 millones de pesos anuales promedio. Sin embargo, se aprecia una brecha entre gasto efectivo y el presupuesto asignado. En particular, la proporción del gasto efectivo respecto del presupuesto para el año 2001 fue un 95,5%. Sin embargo, disminuye al 85,7% durante el año 2002, y para el año 2003 dicha proporción se incrementa al 94,8%. La proporción media del gasto con respecto al presupuesto asignado es 91.3%.

Si bien no es posible respaldar con cifras, se informó por parte de la institución que la brecha se debe a diferencias en los recursos presupuestados y entregados en términos de subsidios. En particular se destacan las siguientes razones: i) los proyectos se atrasan en la materialización de la inversión, por lo tanto esto cambia la provisión anual de recursos para las empresas⁶², y ii) en el caso de los subsidios, en particular los que corresponde a recursos humanos se observan diferencias ya que el nivel de sueldo promedio utilizado para hacer la provisión no necesariamente coincide con el sueldo efectivo que reciben los trabajadores, debiendo hacerse los ajustes pertinentes.

Es importante, señalar que los subsidios son recursos que recupera la empresa una vez instalado el proyecto, por tanto, sucede que los niveles iniciales proyectados no necesariamente coinciden con los niveles efectivos de recursos solicitados finalmente.

El cuadro que se presenta a continuación, muestra el gasto asociado por componente entre los años 2001-2003.

⁶² La entrega de los subsidios es ex – post a la realización de la inversión por parte de la empresa.
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

Cuadro II.17
Evolución del Gasto Según Componente
(miles de \$ 2004)

Componente	Año 2001	Año 2002	Año 2003
Promoción y Marketing	130.853	289.129	349.828
Servicios al Inversionista	25.156	97.801	0
Subsidios	668.790	476.262	697.623
Mejoramiento de entorno a la inversión	0	12.833	1.231
Sistemas de Apoyo (*)	0	17.273	529
Gastos Administración Programa (**)	165.310	198.426	158.092
Total	990.109	1.091.724	1.207.303
Componente	Distribución Porcentual		
Promoción y Marketing	13,2%	26,5%	29,0%
Servicios al Inversionista	2,5%	9,0%	0,0%
Subsidios	67,5%	43,6%	57,8%
Mejoramiento de entorno a la inversión	0,0%	1,2%	0,1%
Sistemas de Apoyo (*)	0,0%	1,6%	0,0%
Gastos Administración Programa (**)	16,7%	18,2%	13,1%
	Variación Anual en %		
Promoción y Marketing	-	121,0%	21,0%
Servicios al Inversionista	-	288,8%	-100,0%
Subsidios	-	-28,8%	46,5%
Mejoramiento de entorno a la inversión	-	-	-90,4%
Sistemas de Apoyo (*)	-	-	-96,9%
Gastos Administración Programa (**)	-	20,0%	-20,3%
Fuente: Programa de Alta Tecnología-CORFO			

Al examinar la estructura del gasto⁶³ se aprecia que es el componente de subsidio el que concentra la mayor cantidad de recursos, entre los años 2001-2003 se destinaron el 56% de los recursos. El segundo componente en importancia es Promoción y Marketing, el cual para igual período concentra el 23,4% de los recursos. En el caso de la Facilitación de la inversión, que se refiere a servicios al inversionista, durante el año 2003 no registra gastos asociados, y durante el período se destinaron el 3,7%. En el caso de Mejoramiento de Entorno a la Inversión el monto de recursos fue del 0,4%. La distribución anual acumulada del gasto es consistente con la distribución de tareas y áreas prioritarias del Programa.

4.3.2 Aportes de Terceros

En cuanto a los aportes de terceros, el Programa no recibe aportes diferentes de lo que comprende el Aporte Fiscal Directo. Sin embargo, con respecto de los aportes de los beneficiarios, que en particular debido a las características del Programa se refiere a la materialización de inversión por parte de los mismos, es posible señalar que la proporción de los costos del Programa respecto de la inversión materializada fue para el año 2001 un 18,5%. Durante el año 2002 esta proporción fue un 54,6%. Finalmente, para el año 2003 llegó al 30,0%.

⁶³ Respecto de la información proporcionada por la Institución, no es factible obtener un indicador de la ejecución presupuestaria, debido a que solo se entrega información sobre el gasto efectivo de los componentes, sin entregar montos presupuestados.
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

Si consideramos los costos del Programa como inversión en fomento productivo que realiza el Gobierno, es posible obtener un coeficiente de resultados entre inversión privada e inversión pública. En particular para el año 2001 el coeficiente fue de 5.4. Es decir, por cada cinco, coma cuatro pesos de inversión privada de las empresas de Alta Tecnología hay una inversión de un peso por parte del Estado. El valor de esta razón para el año 2002 y 2003 fue de 1.8 y 3.3 respectivamente.

Cuadro N°II.18
Indicadores de Resultados

Indicador	2.001	2002	2.003
Monto Inversiones Materializada / Costo total del Programa	5,4	1,8	3,3

4.3.3 Desempeño Global del Programa.

El Programa ha tenido un buen desempeño global en su primera etapa, de acuerdo a la evolución de los indicadores analizados. En particular es posible señalar los siguientes elementos:

- El Programa se ha focalizado en 2 componentes del punto de vista del gasto, que son prioritarios para el cumplimiento del propósito y el fin, cuales son la Promoción y Marketing y los Subsidios.
- Se mantiene una relación estable entre el costo de operación del Programa y el número de profesionales.
- El porcentaje alcanzado de ejecución presupuestaria se considera razonable, sin perjuicio de lo cual se debiese procurar una estimación desagregada de modo de precisar las solicitudes de recursos anualmente.
- Si bien el Programa, se preocupa de aplicar una metodología ex-ante para medir los beneficios, de igual forma se requiere hacer un análisis ex-post de modo de contrastar los beneficios sociales que efectivamente ha generado con los costos involucrados del Programa.

4.4 Conclusiones sobre la Eficiencia y Economía del Programa

El Programa recibe financiamiento por la vía Aporte Fiscal Directo. Estos recursos se utilizan en la producción de los componentes y sus respectivos productivos. Los gastos de administración del Programa, en lo que respecta a personal y bienes de consumo, son asumidos directamente CORFO, a través de su central de costos.

Respecto del gasto efectivo este ha tenido un promedio de ejecución presupuestaria del 90.3%, con un crecimiento del 24% el primer año, manteniéndose prácticamente constante entre los años 2002 y 2003. En cuanto al gasto en personal y bienes de consumo, se encuentra en torno al 14% del gasto total.

Al examinar el peso relativo de los componentes como proporción del gasto, se aprecia un mayor peso relativo de los Subsidios, seguido por el Promoción y Marketing. En el caso de Servicios al inversionista, este presenta un peso marginal, dentro del conjunto de componentes. El Programa para desarrollar sus actividades, productos y componentes, ha desarrollado

sistemas de apoyo, que se utilizan para el control de gestión, como CRM, OPEN TASK, Sistema de Administración de Subsidios.

En cuanto a la eficiencia del Programa en Relación al Propósito, el indicador que mejor resultados proporciona, es el indicador que relaciona el costo del Programa con la inversión materializada. A partir del cual, la eficiencia relativa presenta una trayectoria oscilante, llegando al año 2003 con un valor cercano al 30%. En el caso de indicador costo del Programa-empleo, el costo del Programa versus empleo generado presente una trayectoria decreciente llegando al año 2003 con una cifra cercana \$1.944 miles de pesos.

El Programa tiene que establecer metas anuales, y no sólo del período para hacer una reflexión más apropiada de los resultados. Estas pueden surgir a partir de la experiencia internacional o bien de la propia experiencia de ejecución del Programa. Junto con lo anterior, también se aprecia que el Programa requiere más información en cuanto a los negocios de las empresas, de esta forma se podría saber más sobre exportaciones, salarios e impuestos. Ya que son relevantes para medir o obtener indicadores.

Finalmente, si consideramos el costo del Programa como inversión en fomento productivo, se aprecia una razón positiva entre recursos invertidos por empresas tecnológicas y recursos del Estado. Para el año 2001 este coeficiente fue de 5.4, para el año 2002 1.8 y finalmente, para el año 2003 3.3. El valor medio para el período fue de 3.5 pesos de inversión privada por pesos de inversión pública.

5.- SOSTENIBILIDAD DEL PROGRAMA

5.1 Análisis y Conclusiones de Aspectos relacionados con la Sostenibilidad del Programa

1. Aspectos destacables

- **Compromiso de las autoridades:** el tema de la introducción y uso a todo nivel de las tecnologías de información y comunicaciones es de primera prioridad para el Gobierno. Los recursos que se invierten tanto a nivel del propio Estado, las exigencias que se han establecido a los Servicios a través de los PMG para el 2004, el apoyo que se está dando a las medianas y pequeñas empresas para que las introduzcan en sus organizaciones, son antecedentes que dan cuenta de esta prioridad.

La asignación y ratificación de la asignación del tema a altos niveles Ejecutivos de la Corporación confirman el respaldo Institucional al tema.

Finalmente, no se debe pasar por alto que el Programa fue lanzado por el Presidente de la República en Estados Unidos, en octubre del 2000.

- **Capacidad instalada del Programa:** el Programa viene operando desde hace 3 años con un staff profesional, localizado en 3 países, CORFO ha respaldado su realización comprometiendo los recursos financieros para asegurar el personal y los gastos de operación. El Programa ha establecido herramientas tecnológicas que apoyan su trabajo, pero que en forma más relevante van construyendo una historia del tema.

2. Aspectos a resolver

- a. **Crecimiento de la Base Exportadora:** la no concreción del objetivo establecido de ampliar la base exportadora del país, mediante la entrega de subsidios por parte del Programa en un breve plazo, sí es un elemento que pueda generar cuestionamiento sobre el Programa y ponerlo en riesgo.
- b. **Seguimiento de los Proyectos:** la acción de dar seguimiento a los proyectos una vez que se entregan los subsidios y hasta que se cumpla su vida útil establecida, a fin de asegurar que los subsidios entregados se empleen en iniciativas que terminen satisfaciendo el propósito del Programa, es decir, “ampliar la base exportadora en las áreas de interés definidas”.

Considerando que este Programa culmina su ejecución el año 2006, surgen las preguntas de:

- ¿Cómo se velará para que las empresas durante los años comprometidos en su proyecto sujeto de subsidio cumpla debidamente con lo que se han comprometido?
- ¿Que Institución se hará cargo de verificarlo?
- ¿Con que recursos contará dicha Institución para cumplirlo?

La sostenibilidad del Programa se observa garantizada dado lo potente de los aspectos destacables y a que los aspectos a resolver no son a esta fecha una situación insuperable. Junto con lo anterior, se debe considerar que los países de la región también están realizando acciones en esta materia, implicando un mayor grado de competitividad a nivel global para la atracción de empresas de Alta Tecnología.

6.- ASPECTOS INNOVADORES DEL PROGRAMA

6. 1 -Análisis y Conclusiones de Aspectos Innovadores del Programa

Respecto de los aspectos innovadores del Programa, estos se refieren a la capacidad del Programa para adquirir y desarrollar inteligencia de mercado a partir del funcionamiento entre el 2000-2003.

El Programa intenta replicar una experiencia internacional que ha sido desarrollada a partir del modelo de agencia de atracción de inversiones. Implicando un funcionamiento a pequeña escala con resultados positivos.

El Programa también ha llevado a cabo esfuerzos en materia de sistemas de información pertinente para las actividades y necesidades propias del mismo.

La experiencia internacional muestra que el modelo utilizado corresponde al modelo de agencia de atracción de inversiones en Alta Tecnología. Lo cual, implica un mayor despliegue y utilización de recursos para el propósito propuesto.

7.- JUSTIFICACIÓN DE LA CONTINUIDAD

7.1 Análisis y Conclusiones de Aspectos relacionados con la Justificación de la Continuidad del Programa

- **Existencia del Problema**

El escenario considerado al inicio de este Programa, el cual contempló:

- La baja dispersión de la Base Exportadora de Chile, y
- La existencia de varias potencialidades como país :
 - Economía estable
 - Infraestructura Tecnológica
 - Alto nivel educacional, ética de trabajo y disponibilidad de RRHH calificados
 - Calidad de Vida
 - Costos Competitivos
 - Calidad y capacidad de la educación superior.

Permanece aún vigente, y en particular se ha profundizado el compromiso en algunas de las áreas definidas como abordables.

Junto con lo anterior, es relevante señalar que el Programa presenta resultados positivos en cuanto en los aspectos de eficacia y eficiencia. Y Al compararlo con modelos internacionales como es el caso de Irlanda, en cuanto a la generación de empleo resulta eficaz.

Durante el último año, la problemática de la búsqueda de nuevos sectores para impulsar el crecimiento ha tomado una importancia relativa mayor a nivel de política pública, centrando la atención en atracción de empresas de alta tecnología.

Por ello, la necesidad que justificó su creación aún permanece latente.

- **Continuidad del Programa**

Conforme a lo mencionado precedentemente, en cuanto a que el problema original continúa existiendo, el Programa justifica su continuidad.

No obstante, debe considerar resolver los aspectos declarados en los puntos anteriores mediante:

- El abandono de acciones que estén distrayéndolo del propósito original.
- La redefinición de las áreas abordables, focalizándose en aquellas que a la luz de lo desarrollado muestran un mayor potencial.
- Centrándose no solo en el hecho de la atracción de la Inversión Extranjera, sino que además en los elementos que están explicitados en su propósito, cuales son el aumento de la base exportadora y la generación de empleo de mano de obra calificada.

III.-PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LA EVALUACION

- El Programa se hace cargo de un problema pertinente para la realidad de la economía chilena, que se refiere a buscar nuevos sectores que potencien el crecimiento económico en el largo plazo. Junto con lo anterior, existe en el medio económico, un consenso respecto de avanzar en esta dirección. Sin embargo, es necesario profundizar la justificación de los sectores escogidos, así como las especificidades de estos sectores, a la hora de diseñar políticas de atracción de inversiones para éstos.
- En relación a su inserción internacional, el Programa no ha sido lo suficientemente agresivo, en comparación con Programas de otros países que destinan importantes recursos para tener presencia en los mercados potenciales. Por otra parte, la figura del promotor de inversiones fue descartada por el Programa, eliminando el subsidio para su financiamiento, que era comparativamente bajo para el financiamiento de sus actividades. Debiera evaluarse si este modelo de gestión es suficiente para metas futuras, ya que no está clara la competitividad del Programa a nivel internacional, considerando la competencia de otros países, y la importancia que se le está dando en el ambiente de las políticas económicas, a la inversión extranjera en sectores de valor agregado como modelo de desarrollo futuro.
- Se debe considerar que el modelo adoptado internacionalmente para la realización de este tipo de iniciativas ha sido del modelo de agencia, implicando un despliegue mayor de recursos. Por tanto al comparar la escala internacional, el Programa debe considerar entrar en una segunda fase de mayor expansión. Considerando que en estos tres primeros años se ha desarrollado la suficiente inteligencia de mercado como para poder configurar una escala de operación mayor.
- En el caso del componente de Promoción y Marketing, se considera fundamental para la proyección de Chile a nivel internacional. El componente de Servicios al inversionista, implica que el Programa es capaz de responder a demandas heterogéneas de información y consultas por parte de la empresas, así como también proporcionar un acompañamiento, el cual implica el traspaso de una gran cantidad de conocimiento de la economía en su conjunto. El establecimiento de incentivos permite incidir en la decisión de inversión, de forma concreta en términos de modificar la evaluación costo-beneficio para la inversión.
- El Panel considera que el componente de Mejoramiento Entorno a la Inversión, no es pertinente para el diseño actual del Programa, ya que, las variables de control son bajas, requiere de un esfuerzo de coordinación interinstitucional, y el recurso humano es limitado en el Programa.
- En cuanto a las reformulaciones experimentadas por el Programa, éstas siguen una lógica coherente, en el sentido de ir ajustando el Programa y sus definiciones estratégicas al funcionamiento de la realidad a nivel de inversión de empresas de Alta Tecnología. En particular, las futuras reformulaciones, van en la dirección del modelo de negocio asociado de las empresas extranjeras, en particular, lo que se refiere a las posibilidades de subcontratación de procesos o subproductos necesarios para la instalación de empresas en Chile. Esto refleja por tanto, una dimensión dinámica del Programa.
- El Programa de promoción y atracción de inversiones de AT de CORFO es un Programa nuevo, de 3 años de duración, incluidos el período de lanzamiento y organización. La organización del Programa ha sido creada de manera centralizada, sin vinculaciones con niveles regionales del mismo servicio, sin vinculaciones con otros Programas públicos ni instituciones intermediarias. Se organiza de manera flexible, buscando especializarse en la generación de inteligencia de mercado y la atención de empresas internacionales globales. En este sentido, la organización del Programa ha cumplido su propósito y su desempeño ha

sido adecuado, considerando la cantidad de profesionales dedicados y el período de vida del Programa.

- El Programa no dispone de un sistema maduro para el seguimiento adecuado de la marcha de los negocios generados por las inversiones, que dé cuenta del logro del propósito en el tiempo. Aún cuando existe una metodología de evaluación centrada en la generación de valor agregado, no existe un seguimiento en el tiempo de las variables que lo componen, por lo que no será posible evaluar el impacto real del Programa.

Las carencias en este sentido quedan de manifiesto, en el hecho de que el Programa no ha definido metas de cumplimiento anuales durante su período de ejecución, ni ha efectuado mediciones de satisfacción de usuario a la fecha.

- Se considera que el Programa ha sido eficaz en su estrategia de interesar, captar y finalmente apoyar en la instalación de empresas de alta tecnología en Chile. Sin embargo, no se han abordado el conjunto de áreas declarada por parte del Programa, así como tampoco, se ha verificado la contribución de la ampliación de la base exportadora del Programa en términos de valor de exportaciones.
- Respecto del gasto efectivo este ha tenido un promedio de ejecución presupuestaria del 90.3%, con un crecimiento del 24% el primer año, manteniéndose prácticamente constante entre los años 2002 y 2003. En cuanto al gasto en personal y bienes de consumo, se encuentra en torno al 14% del gasto total.
- Al examinar el peso relativo de los componentes como proporción del gasto, se aprecia un mayor peso relativo de los Subsidios, seguido por Promoción y Marketing. En el caso de Servicios al inversionista, este presenta un peso marginal, dentro del conjunto de componentes. El Programa para desarrollar sus actividades, productos y componentes, ha desarrollado sistemas de apoyo, que se utilizan para el control de gestión, como CRM, OPEN TASK y Sistema de Administración de Subsidios.
- En cuanto a la eficacia del Programa, el indicador de empleo presenta resultados comparables con agencias internacionales, alcanzando una media de 121 empleos generados por empresa instalada. Sin embargo, los números totales alcanzados aún están lejanos de la meta de 10.000 empleos calificados en 6 años.
- Respecto del aumento de la base exportadora, ésta es una meta aún inalcanzada, respecto de la cual sólo parece recomendable sacar conclusiones una vez que los proyectos se encuentren más maduros. En todo caso, el panel pone en duda que la meta propuesta incida efectivamente a diversificar la base exportadora nacional.
- Se puede afirmar que el Programa ha sido eficaz en materializar inversiones, ya que por cada 215 empresas contactadas masivamente, 1 invierte utilizando alguna de las diferentes subvenciones que ofrece el Programa.
- El proceso que va desde la identificación, perfil, y clasificación de los potenciales inversores ha sido bastante eficaz, pues se pasa de un escenario de un “tomador de decisión” desconocido a casi 2.000 contactados masivamente en un período de 3 años. El logro de este nivel de producción se ha basado en el desarrollo de inteligencia de mercado que permitió la identificación de tomadores de decisión a nivel internacional.
- La estrategia seguida por el Programa de acercarse al Inversionista mediante la apertura de oficinas o representaciones en los países donde se encuentran las oficinas matrices de los

potenciales Inversionistas ha colaborado eficazmente en acercar la distancia entre Chile y el Inversionista.

- En cuanto a la eficiencia del Programa en Relación al Propósito, el indicador que mejor resultados proporciona, es el indicador que relaciona el costo del Programa con la inversión materializada. A partir del cual, la eficiencia relativa presenta una trayectoria oscilante, llegando al año 2003 con un valor cercano al 30%. En el caso del indicador costo del Programa-empleo, el costo del Programa versus empleo generado presenta una trayectoria decreciente llegando al año 2003 con un cifra cercana a los \$1.944 miles de pesos.
- Finalmente, si consideramos el costo del Programa como inversión en fomento productivo, se aprecia una razón positiva entre recursos invertidos por el estado versus recursos materializados por concepto de inversión externa.

IV. RECOMENDACIONES PRIORIZADAS

- Se sugiere la elaboración de un estudio para medir el impacto real del Programa. Dicho estudio debe contribuir a dilucidar si es o necesaria la ampliación del Programa, de forma, de consolidar los resultados alcanzados hasta ahora, en concordancia con la experiencia internacional y el fin del Programa.
- En cuanto a la selección de sectores, es necesario llevar a cabo estudios prospectivos de los sectores elegidos o por elegir. De forma, de analizar seriamente las posibilidades que presenta éstos y otros sectores desde una perspectiva de mediano y largo plazo. Aquí también se sugiere, la puesta en marcha de un comité o grupo asesor formado por profesionales con dilatada trayectoria, que puedan al menos una vez al año, analizar las tendencias futuras de los sectores.
- En cuanto al aporte a la economía que desarrolla el proyecto, se recomienda establecer 2 tipos de medición: una referida a la magnitud de las exportaciones generadas por los diferentes proyectos, entendida como un proceso formal, en atención a las normativa de Comercio Exterior; en el segundo grupo cuantificar el aporte de los proyectos en cuanto a la demanda interna adicional generada, dividiendo en este caso esta cifra en 3 grandes grupos: pago de remuneraciones, pago a proveedores en compra de insumos y contratación de servicios, y los pagos de impuestos.
- Se sugiere incorporar de manera permanente la evaluación de la calidad de los servicios de los componentes del Programa. En particular, se sugiere la aplicación de una encuesta anual a nivel usuarios diferenciando según componentes del Programa. Debe incluirse en dichos estudios, las oficinas internacionales y las representaciones, de modo, de lograr una visión global del funcionamiento del mismo.
- El componente de Mejoramiento Entorno de la Inversión, se considera no pertinente respecto de los aspectos que actualmente el Programa trabaja, y por tanto, se sugiere eliminarlo como componente. En este sentido, sería más útil, llevar a cabo un estudio sobre las limitaciones del entorno a la inversión para empresas extranjeras en alta tecnología, y colocar dichos temas, a modo de ejemplo, en la agenda pro-crecimiento.
- En cuanto al cálculo de indicadores en relación con el nivel y monto de exportaciones utilizado a nivel de propósito y también del componente de Subsidios, se sugiere llevar un registro formal de la evolución de los montos exportados por las empresas ya instaladas, con el objeto de verificar los resultados del Programa. Por otra parte, la Subgerencia debe considerar la inclusión de indicadores para evaluar la relación entre el beneficio social de la inversión y las exportaciones de las empresas, ya que los beneficios para el país no

corresponde a la totalidad del monto de exportaciones, ya que una parte de éstas corresponde a rentas apropiadas por las empresas inversionistas, tal como establece la metodología de evaluación social del Programa.

- La Dirección del Programa debería establecer exigencias de información a las empresas beneficiarias como parte del reglamento de los subsidios, de manera de contar con la información en contenido, forma y periodicidad necesaria para realizar un apropiado seguimiento de las inversiones.
- Es relevante incorporar metas de gestión anuales por parte del Programa, a diferentes niveles de actuación. Lo anterior, debiese llevarse a cabo a partir de la elaboración de un estudio de desempeño, ya que el recurso humano utilizado puede estar subestimado para el conjunto de actividades que el Programa anualmente pretende llevar cabo. Se sugiere además, la construcción de indicadores en el ámbito de gestión orientado a resultados intermedios y finales. Así como el establecimiento de parámetros de comparación, con respecto de otros Programas.
- Se tiene que elaborar un plan de trabajo para el conjunto de sectores considerados, y cómo afecta o debería afectar el modelo organizacional actual, que el Programa fue diseñando para actuar en áreas diferentes. Por tanto, debe avanzarse en esta dirección.
- Se recomienda revisar la meta propuesta del Programa en lo que respecta al empleo, ya que debido a la experiencia acumulada, es factible estimar una cifra más plausible a la realidad del Programa.
- Se sugiere la elaboración de un documento o estudio sobre la modalidad de declaración de las exportaciones por parte de las empresas extranjeras. Ya que de esta forma se podrá conocer cómo se realiza el proceso de exportación y como se declara. Esto es relevante, debido a que por el tipo de producto que en algunos casos se exporta, los procedimientos existentes pueden no ser apropiados y por tanto, deba replantearse a la luz del funcionamiento del Programa.
- Como la evaluación social de los proyectos determina la asignación de los recursos, y ésta contiene previsiones realizadas por las empresas acerca de los proyectos en un período de 7 años, el Programa debiera supervisar el cumplimiento de los supuestos en el tiempo, ya que éstos determinan los montos de los subsidios.
- En cuanto a la red de apoyo a nivel mundial, el Programa debiera planear su ampliación, particularmente profundizando su presencia en Europa y marcando presencia en el Lejano Oriente. Utilizando cualquiera de las formulas ya utilizadas oficinas o representaciones.

ANEXO 1: MATRIZ DE MARCO LÓGICO

PROGRAMA DE PROMOCION Y ATRACCION DE INVERSIONES DE ALTA TECNOLOGÍA

Servicio: Corporación de Fomento de la Producción

DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA:	PROGRAMA DE PROMOCIÓN Y ATRACCIÓN DE INVERSIONES DE ALTA TECNOLOGÍA
UNIDAD RESPONSABLE Y DEPENDENCIA:	GERENCIA DE INVERSIÓN Y DESARROLLO - CORFO
OTROS ORGANISMOS INVOLUCRADOS:	COMITÉ DE INVERSIONES EXTRANJERAS, MINISTERIO DE ECONOMÍA
AÑO DE INICIO:	2001
IDENTIFICACIÓN PRESUPUESTARIA:	25.31.096

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA:

Recientes estudios económicos han concluido que la mera proyección del aparato productivo chileno no asegurará la mantención de las tasas de crecimiento alcanzada por el país en las últimas décadas. En un estudio realizado por los economistas Sachs y Larraín ellos señalan que “ los sectores económicos tradicionales (agrícola, forestal, pesquero y minero) casi con seguridad no serán suficientes para llevar a Chile a convertirse en un país de altos ingresos. O Chile diversifica su base exportadora, o muy probablemente, sufrirá una seria reducción de su crecimiento. En la misma dirección en el libro “La inversión en Chile, ¿el fin de un ciclo de expansión?” , investigación realizada por Graciela Moguillanski se señala que ... “El estudio efectuado detecta otros aspectos que debilitan la sustentación del crecimiento hacia el futuro. Comprueba la elevada concentración de la inversión en unos pocos sectores y tipos de actividad..... Hacia inicios del 2000 estaría culminando un ciclo de inversión en los rubros de exportación que han sustentado el crecimiento.....” La autora concluye “ nace la pregunta cómo generar el impulso a un nuevo ciclo de negocios.... Se trata de delinear una estrategia y un conjunto de políticas capaces de generar nuevamente un círculo virtuoso de inversión y crecimiento. En ellas tendrán que intervenir antiguos y nuevos agentes en nuevos sectores y actividades que permitan disminuir la actual vulnerabilidad al sector externo.”

Durante el año 2000, Corfo realizó actividades preparatorias que tuvieron por fin, explorar tanto a nivel gubernamental como económico en general, la factibilidad de realizar un Programa de inversión para la creación de empresa de Alta Tecnología, es así como se configura el Programa, ejecutándose durante ese año las siguientes acciones: Establecimiento formal del Programa de Promoción y Atracción de Inversiones de Alta Tecnología mediante acuerdo de Consejo de **CORFO**, definición de instancias de asignación de fondos y designación de la Gerencia de División de Inversión y Desarrollo como ejecutora del Programa, se organiza y gestiona con éxito la visita Presidencial a Silicon Valley, posicionando el propósito gubernamental de atraer empresas de alta tecnología al país y se participa en la elaboración del documento **Invest @ Chile** que es utilizado como herramienta de promoción de inversiones en sectores de alta tecnología. Por lo tanto, en consideración a que los principales sectores exportadores actuales difícilmente lograrán contribuir al crecimiento económico del mismo modo en que lo han hecho hasta ahora, lo que el Programa busca es diversificar la base productiva nacional hacia sectores intensivos en nuevas tecnologías (Información y comunicaciones, Biotecnología, etc.) a través de un proceso de Promoción de Inversiones activo y focalizado, a nivel nacional e internacional de manera de materializar la instalación en Chile de empresas de alta tecnología. Por esta vía se pretende acelerar la tasa de adopción de nuevas tecnologías de amplio alcance en el país y como beneficio indirecto generar nuevos empleos de alta calidad.

Las ventajas de Chile para la atracción de inversiones en alta tecnología se basan, entre otros, en la calidad de vida que el país ofrece, el buen desarrollo de las telecomunicaciones y la alta penetración de Internet, el bajo grado de corrupción situando a Chile en el N° 18 a nivel mundial y N° 1 a nivel de Latinoamérica y la alta calidad y calificación en la formación de recursos humanos.

POBLACIÓN OBJETIVO DEL PROGRAMA: El Programa busca contribuir al crecimiento económico del país incrementando el nivel de vida de la población en general. Los beneficiarios directos son los inversionistas extranjeros que a propósito de la acción del Programa se instalen en Chile y los trabajadores que por el funcionamiento de éstas, encuentren empleo.

EVALUACIONES REALIZADAS AL PROGRAMA: No hay

MATRIZ LOGICA

Enunciado del Objetivo	Indicadores/Información	Fórmula de Cálculo	Medios de Verificación	Supuestos
FIN: Diversificar la base productiva y exportadora nacional hacia sectores intensivos en nuevas tecnologías (tecnologías de Información y comunicaciones, biotecnología, etc).				
PROPÓSITO: Incrementar la materialización de inversiones extranjeras en sectores que desarrollan o usan nuevas tecnologías, tales como tecnologías de Información y comunicaciones, biotecnología, nuevos materiales, etc.), para generar nuevo empleo calificado y nuevas exportaciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Eficacia: Relación entre resultados y metas del Programa. a) Relación entre el número de nuevos empleos generados por las empresas que materializan inversión y las metas de generación de empleo del Programa. b) Relación entre las exportaciones de las empresas que materializan inversión y las metas de exportaciones del Programa. 	# nuevo empleo generado por empresas que materializan inversión / meta de empleo Exportaciones anuales generadas por empresas que materializan inversión / meta de exportaciones	Registro interno.	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad macroeconómica nacional • Avance en procesos de integración económica con terceros países. • Estabilidad de potenciales países inversionistas. • Mantención de condiciones estructurales de Chile (ventajas país). • Mantención de apoyo Gobierno en política de atracción de inversiones.
	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad: Grado de satisfacción de las empresas atendidas. 	(Se preguntará en la encuesta).		
	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia: a) Relación entre costo total del Programa y el número de empresas que materializan la inversión. b) Relación entre el costo total del Programa y el monto de la inversión materializada c) Relación entre el costo total del Programa y el empleo generado d) Relación entre el costo total del Programa y las exportaciones generadas 	Costo total del Programa / Número de empresas que materializan inversión Costo total del Programa / monto inversión materializada Costo total del Programa / empleo generado Costo total del Programa / exportaciones generadas (7 años) Costo total del Programa / Estimación beneficios sociales		

Enunciado del Objetivo	Indicadores/Información	Fórmula de Cálculo	Medios de Verificación	Supuestos
	<ul style="list-style-type: none"> • Economía: Relación entre el costo total del Programa y los beneficios sociales de este. 			
<p>COMPONENTES:</p> <p>4. Promoción y Marketing: Empresas objetivo fueron contactadas para darles a conocer las ventajas del país para localizar inversiones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Eficacia: Relación entre el número de empresas en cartera y el número de empresas contactadas. • Calidad: Grado de satisfacción de potenciales inversionistas con la información recibida. • Eficiencia: Relación entre el costo total de promoción y el N° de empresas en cartera. • Economía: 	<p>N° de empresas en cartera / N° de empresas contactadas</p> <p>(Se preguntará en la encuesta).</p> <p>Costo total de promoción / N° de empresas en cartera</p>	Registro interno.	
<p>5. Servicios al inversionista: Potenciales inversionistas fueron asesorados y apoyados en el proceso de materialización de la inversión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Eficacia: Relación entre el N° de empresas que materializan inversión y el N° de empresas en cartera. 	N° de empresas que materializan inversión / N° de empresas en cartera		
	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad: Grado de satisfacción de empresas con el apoyo prestado. 	Se preguntará en la encuesta.		
	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia: Relación entre costo total de servicios al inversionista y N° de empresas que materializan inversión. 	Costo total de servicios al inversionista / N° empresas que materializan inversión		
<p>6. Subsidios: Empresas fueron apoyadas con subsidios, luego que postularon y sus proyectos fueron evaluados positivamente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Economía: • Eficacia: Relación entre el N° de proyectos que materializan inversión y N° de proyectos evaluados positivamente. • Calidad: Grado de satisfacción de las empresas apoyadas con el proceso de entrega de subsidios. 	<p>N° proyectos que materializan inversión / N° de proyectos evaluados positivamente</p> <p>Se medirá en encuesta</p>		<p>Se espera que el monto de subsidio entregado por empresa disminuya en la medida que el país se va posicionando como plataforma de inversiones. Sin embargo, este no es el único factor que puede afectar. Lo que hagan los competidores de</p>

Enunciado del Objetivo	Indicadores/Información	Fórmula de Cálculo	Medios de Verificación	Supuestos
	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia: c) Relación entre monto entregado en subsidios y N° de empresas beneficiarias. d) Relación entre el monto entregado por subsidio y nuevas exportaciones, empleo e inversión. 	<p>Monto de subsidio entregado / número de empresas beneficiarias</p> <p>Monto entregado en Subsidios / Inversión materializada</p> <p>Monto entregado en subsidios / empleo generado</p> <p>Monto entregado en Subsidio / Exportaciones generadas</p>		Chile, por ejemplo, es relevante
<p>7. Mejoramiento Entorno a la Inversión: Variables que afectan directamente a la inversión fueron identificadas y se implementaron acciones para mejorarlas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia: Relación entre el N° de variables mejoradas y el N° de variables identificadas. 			

	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad: Grado de satisfacción de las empresas inversionistas con el mejoramiento del entorno experimentado. 			
	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia: Relación entre recursos destinados y logros obtenidos. 			
	<ul style="list-style-type: none"> • Economía: 			

Enunciado del Objetivo	Indicadores/Información	Fórmula de Cálculo	Medios de Verificación
<p>ACTIVIDADES</p> <p>1. Promoción y Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selección de segmentos de interés considerando sectores y Países o regiones. • Elaboración de bases de datos con información de empresas de objetivo. • Recopilación de información y elaboración de material promocional (brochure, presentaciones powerpoint, etc.) sobre las ventajas de Chile . • Establecimiento y ejecución de una agenda de trabajo de promoción focalizada a sectores de alta tecnología de cada zona territorial estratégica (EE.UU., España, Inglaterra, etc.) • Realización de eventos de Promoción en países relevantes. • Publicación de avisos promocionales en revistas especializadas. • Poner en funcionamiento una página web del Programa. • Visita a empresas identificadas y presentar a Chile mostrando las oportunidades que el país ofrece. • Encuentro con ejecutivos de empresas internacionales. • Formalización de metodología de inteligencia de mercado. • Creación de sistema de información de apoyo a la promoción de inversiones. 			
<p>2. Servicios al Inversionista:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de carteras de proyectos a cargo de cada profesional del Programa. • Asesoría de proyectos individuales hasta su materialización. • Facilitación de contactos y reuniones con instituciones y empresas claves para la toma de decisiones. • Entrega de información específica relevante para el estudio de factibilidad de los proyectos. • Mejoramiento de las condiciones de entorno que inhiben la inversión (se trata como un componente separado). • Creación de sistema de información de apoyo al seguimiento de contactos. 			
<p>3. Subsidios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Postulación de proyectos de inversión a través de solicitudes estándares diseñadas por tipo de subsidios • Evaluación de los proyectos de inversión presentados de acuerdo a criterios preestablecidos. • Aprobación y asignación de montos de subsidios por el comité de Promoción y Atracción de Inversiones de Alta tecnología • Realización de contratos para los subsidios aprobados con cada empresa. • Pago de los subsidios. • Seguimiento de los proyectos y contratos. • Creación manual procedimientos para el manejo de subsidios. • Creación metodología de evaluación de proyectos. • Creación de sistema de información de apoyo al seguimiento de subsidios. 			
<p>4. Mejoramiento Entorno a la Inversión:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de las principales variables o problemas que inhiben o dificultan la materialización de inversiones. • Diseño de acciones para mejorar variables o problemas identificados. • Ejecución de acciones (no implica que el Programa deba hacerse cargo de todo). 			

Definiciones y alcances:

Término	Definición y/o Alcance
Inversión no directa,	Se considera también inversión no directa, como es el caso de las empresas que subcontratan la operación en el país.
Empresas en cartera	Empresas que están considerando a Chile como posible localización para sus inversiones. Existe un proyecto en alguna de sus etapas de madurez.
Empresas contactadas	Empresas objetivo que han recibido alguna acción promocional directa.
Por materialización de inversión	Se entenderá también los anuncios públicos que realizan las empresas.
Para la estimación de monto invertido, exportaciones y empleo	Se considera la operación del proyecto en régimen.
La metodología de evaluación social que utiliza el Programa para la asignación de incentivos	Considera los beneficios y costos cuantificables tanto directos como indirectos en una proyección de siete años,
Una empresa puede tener más de un proyecto de inversión.	Si bien se habla de empresa, en rigor es la relación empresa-proyecto.

Anexo 1: (b) Matriz de Indicadores

Indicadores a Nivel de Propósito Y Componentes

Propósito	Calculo	Valor Indicador	Datos		
Eficacia	a) Empleo generado por Emp que materialización Inversión/ Meta de Empleo	1.2%	2001	Meta de Empleo	10000
		4.8%	2002		
11.0%	2003				
	b) Exportaciones Anuales de Emp/ Metas de Exportaciones	15%		Exportaciones Meta	23.1 Millones de US 150 anual
Calidad	a) Grado de Satisfacción de las Empresas atendidas.	No se realizó encuesta			
Eficiencia	Indicador en Miles de pesos				
		2,001 2002 2,003			
		a) Costo total del programa/ Número de empresas que invierten	495,055	545862	241,461
		b) Costo total del programa/ Monto de inversión Materializada	18.5%	56.4%	30.0%
		c) Costos total del programa/ Empleo Generado	8,610	3,024	1,944
Indicador en Miles de pesos	d) Costos total del programa/ Exportaciones Generadas	9,7%			
Economía	a) Gasto presupuestado/ gasto gastado				
		a) Gasto presupuestado/ Presupuesto Asignado	95.5%	85.7%	94.8%
	b) Costo del Programa/ Estimación de Benf Sociales				

Componente	Calculo	Valor Ind 2001	2002	2003	Comentarios
Promoción y marketing					
Eficacia	Nde Emp en cartera/ N de Emp. Contactadas	2.6%	6.3%	3.4%	En base a información de Corfo
Calidad	No se aplicó encuesta				Se debe aplicar encuesta
Eficiencia	Costos total de Prom./ N de Emp en Cartera	5,234	16,063	15,210	Miles de pesos
	Costos total de Prom./ N de Emp en Cartera	65,427	144,565	69,966	
Economía	Presupuesto gastado/ Presupuesto Asignado	-	-	-	Existe un presupuesto para el total de recursos para los componentes
Servicios al inversionista					
Eficacia	Emp Mat Inver/ N de Emp. De Cartera	8%	11%	22%	En base a información de Corfo
Calidad	No se aplicó encuesta				Se debe aplicar encuesta
Eficiencia	Costo del servicios al Inversionista/ Empresas que mat. Inversión	12,579	48,901	0	En base a información de Corfo Miles de pesos
Economía	Monto gastado/ Monto Presupeustado	-	-	-	Existe un presupuesto para el total de recursos para los componentes
Administración de Subsidios					
Eficacia	N de Proy que mat. Inver/ N de Proy eval. Positivamente				Falta información que debe entregar CORFO sobre proyectos evaluados positivamente
Calidad	No se aplicó encuesta				Se debe aplicar encuesta
Eficiencia	a Monto Sub/N de Emp Benf	334,395	238,131	139,525	Miles de pesos
	b Monto Sub/Inver Mat.	12.5%	24.6%	17.3%	
	c Monto Sub/Empleo	5,816	1,319	1,123	Miles de pesos
	d Monto Sub/ Exportaciones	-	-	5.5%	Falta información por entregar de parte de CORFO
Economía	Monto de Sub Entregados/ Monto presupuestado	-	-	-	Existe un presupuesto para el total de recursos para los componentes

ANEXO 2

FICHA DE PRESENTACIÓN DE ANTECEDENTES PRESUPUESTARIOS Y DE COSTOS⁶⁴

1.1 Instrucciones Generales

Para efectos de comparar presupuestos y gastos, estos deben ser expresados en moneda de igual valor. Para actualizar los valores en pesos nominales a valores en pesos reales del año 2004, se debe multiplicar los primeros por los factores señalados en la siguiente tabla:

AÑO	FACTOR
2000	1,1011
2001	1,0632
2002	1,0374
2003	1,0088
2004	1,0000

I. Información de la Institución Responsable del Programa Período 2000-04 (En miles de pesos de 2004)

1.1. Presupuesto de Gasto de la Institución Responsable del Programa y Gasto Efectivo

- Se debe señalar el total de presupuesto y gasto (Ver Notas Técnicas, VIII.2) correspondiente a la institución responsable (Subsecretaría, Servicio, Dirección, según corresponda) de la ejecución del Programa en evaluación, en los ítemes de: (i) personal, ii) bienes y servicios de consumo, iii) inversión, iv) transferencias y v) otros.
- El presupuesto asignado corresponde al presupuesto inicial aprobado en la Ley de Presupuestos del Sector Público más las variaciones que ocurren a lo largo del año. El año 2004, el presupuesto asignado corresponde al presupuesto inicial aprobado (Ver Notas Técnicas, VIII.2).

Cuadro N° 1: Presupuesto de Gasto y Gasto Efectivo de la Institución Responsable del Programa

En miles de pesos de 2004

AÑO 2000	Presupuesto Asignado		Gasto Efectivo	
	Ley	Real Final	Monto	%
Personal	6.111.116	6.436.190	6.252.620	4,0
Bienes y Servicios de Consumo	5.711.628	6.041.958	5.739.544	3,8
Inversión	929.680	3.468.438	3.136.858	2,0
Transferencias	109.270.812	145.654.580	141.133.305	90,2
Otros	1.101	1.101	0	0

⁶⁴ En el presente instructivo los conceptos de costo y gasto se utilizan indistintamente. La información proporcionada en la Ficha es de exclusiva responsabilidad de la Institución cuyo programa se está evaluando. (Programa de Alta Tecnología de CORFO)
Evaluación de Programas Gubernamentales "Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología"
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

TOTAL	122.024.337	161.602.267	156.262.327	100
--------------	--------------------	--------------------	--------------------	------------

AÑO 2001	Presupuesto Asignado		Gasto Efectivo	
	Ley	Real final	Monto	%
Personal	6.255.388	6.531.268	6.511.084	4,5
Bienes y Servicios de Consumo	5.380.466	5.380.466	5.278.177	3,7
Inversión	624.842	2.676.818	1.885.743	1,3
Transferencias	106.890.566	129.792.803	129.792.803	90,5
Otros	10	10	0	
TOTAL	119.151.272	144.381.365	143.467.807	100

AÑO 2002	Presupuesto Asignado		Gasto Efectivo	
	Ley	Real Final	Monto	%
Personal	5.992.879	6.078.303	6.181.208	1,9
Bienes y Servicios de Consumo	4.924.705	4.878.022	4.800.781	1,6
Inversión	807.666	1.973.185	1.886.529	0,7
Transferencias	101.768.638	299.569.980	296.647.575	95,8
Otros	0	0	0	0
TOTAL	113.493.888	312.499.490	309.516.093	100

AÑO 2003	Presupuesto Asignado		Gasto Efectivo	
	Ley	Real Final	Monto	%
Personal	5.966.527	6.440.812	6.330.673	7,6
Bienes y Servicios de Consumo	4.675.676	5.522.903	5.456.065	6,6
Inversión	481.733	709.722	686.631	0,1
Transferencias	52.904.563	77.715.018	70.254.290	84,9
Otros	0	0	0	0
TOTAL	64.028.499	90.388.455	82.727.659	

AÑO 2004	Presupuesto Asignado
Personal	6.357.064
Bienes y Servicios de Consumo	4.534.923
Inversión	871.265
Transferencias	56.508.000
Otros	0
TOTAL	68.271.252

II. Información Específica del Programa, Período 2000-04 (en miles de pesos de 2004)

2.1. Fuentes de Financiamiento del Programa

- Corresponde incluir las fuentes de financiamiento del Programa (Ver Notas Técnicas, VIII.1), y sus montos y porcentajes respectivos. Las fuentes a considerar son las siguientes:
 - El aporte fiscal directo del Programa: es aquel que se realiza con cargo al presupuesto asignado a la institución responsable mediante la Ley de Presupuestos del Sector Público.
 - Las transferencias de otras instituciones públicas: son los recursos financieros incorporados en el presupuesto de otros organismos públicos (Ministerios, Servicios y otros), diferentes al responsable del Programa. Corresponde incluir el detalle de dichos montos identificando los organismos públicos que aportan.
 - Otras fuentes de financiamiento: son los recursos financieros, que no provienen del Presupuesto del Sector Público tales como: aportes de Municipios, organizaciones comunitarias, los propios beneficiarios de un Programa, privados o de la cooperación internacional. Corresponde incluir el detalle de los montos provenientes de "otras fuentes de financiamiento" identificando las fuentes.

Cuadro N° 2: Fuentes de Financiamiento del Programa

En miles de pesos de 2004

Fuentes de Financiamiento	2001		2002		2003		2004 **	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1. Transferencia	871.824	100	1.095.287	100	1.128.847	100	2.317.000	100
2. Transferencias de otras instituciones públicas	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
2.1	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
2.2	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
2.3	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
3. Otras fuentes de financiamiento	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
3.1	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
3.2	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
3.3	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Total	871.824	100	1.095.287	100	1.128.847	100	2.317.000	100

* El año 2000 no contamos con presupuesto para el Programa.

** El año 2004 es lo correspondiente sólo al Programa de Alta Tecnología ya que para este año, presupuestariamente nuestro Programa está unido al de Promoción de Inversiones Regionales.

2.2. Presupuesto de Gasto y Gasto Efectivo del Programa

- Se debe señalar el total de presupuesto y gasto del Programa en evaluación, en los ítemes de: (i) personal, (ii) bienes y servicios de consumo, (iii) inversión, y (v) otros. En la medida que esto no sea posible, por estar algunos o la totalidad de estos ítemes en clasificaciones presupuestarias más amplias, se debe realizar la estimación correspondiente, asumiendo el Programa respectivo como un Centro de Costos (Adjuntar anexo de cálculo y supuestos de dicha estimación).
- El presupuesto asignado corresponde al presupuesto inicial aprobado en la Ley de Presupuestos del Sector Público más las variaciones que ocurren a lo largo del año. El año 2004, el presupuesto asignado corresponde al presupuesto inicial aprobado.
- El gasto efectivo es la parte del presupuesto efectivamente gastada (Ver Notas Técnicas, VIII.2).
- La información contenida en este punto debe ser consistente con la del Cuadro N°4 "Total de Gasto Efectivo del Programa", en lo que se refiere a gasto efectivo del presupuesto asignado.

Cuadro N°3: Presupuesto y Gasto Efectivo del Programa.

En miles de pesos de 2004

El año 2000 no contamos con presupuesto para el Programa.

AÑO 2001	Presupuesto Asignado	Gasto Efectivo	
		Monto	%
Personal	0	102.752	
Bienes y Servicios de Consumo	0	62.558	
Inversión	0	0	0
Transferencia	871.824	754.345	86,52%
Total	871.824	919.655	

AÑO 2002	Presupuesto Asignado	Gasto Efectivo	
		Monto	%
Personal	0	148.142	
Bienes y Servicios de Consumo	0	50.284	
Inversión	0	0	
Recursos Corfo	1.095.287	859.435	78,47%
Total	1.095.287	1.057.861	

AÑO 2003	Presupuesto Asignado	Gasto Efectivo	
		Monto	%
Personal		120.920	
Bienes y Servicios de Consumo		37.172	
Inversión		0	
Recursos Corfo	1.128.847	1.056.062	93,55%
Total	1.128.847	1.214.154	

AÑO 2004	Presupuesto Asignado
Personal	0
Bienes y Servicios de Consumo	0
Inversión	0
Recursos Corfo	2.317.000
Total	2.317.000

*** La asignación presupuestaria para los ítems de personal y bienes y servicios de consumo, dependen de la administración central de Corfo, por lo que no existe distribución al centro de costo del Programa, pero los gastos por centro de costo si tenemos los valores correspondientes.

2.3. Total de Gasto Efectivo del Programa

- Se debe señalar el total de gasto efectivo por año del Programa, incluidos aquellos con cargo a los recursos aportados por otras instituciones públicas o provenientes de las otras fuentes señaladas en el cuadro N° 2.
- El monto total de gasto efectivo del Programa para cada año debe ser igual al monto total del Cuadro N° 6 “Costos de Administración del Programa y de Producción de los Componentes del Programa” del respectivo año y consistente con el monto total del Cuadro N° 2 “Fuentes de Financiamiento del Programa” del respectivo año.

Cuadro N° 4: Total de Gasto Efectivo del Programa

En miles de pesos de 2004

El año 2000 no contamos con presupuesto para el Programa.

AÑO	Gasto efectivo del Presupuesto Asignado	Otros Gastos ⁶⁵	Total Gasto Efectivo del Programa
2001	919.655	0	919.655
2002	1.057.861	0	1.057.861
2003	1.214.154	0	1.214.154

⁶⁵ Corresponde a gastos con cargo a recursos aportados por otras instituciones públicas o privadas (puntos 2 y 3 del cuadro N°2 “Fuentes de Financiamiento del Programa”).
Evaluación de Programas Gubernamentales “Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología”
Dirección de Presupuesto – Ministerio de Hacienda

2.4. Costo de Producción de los Componentes del Programa

- Se debe señalar el monto total de costo involucrado en la producción de cada componente del Programa (Ver Notas Técnicas, VIII.3). En los casos que corresponda se debe hacer el desglose por región.

Cuadro N° 5: Costo de Producción de los Componentes del Programa

En miles de pesos de 2004

El año 2000 no contamos con presupuesto para el Programa.

AÑO 2001	Nominal	Real
Promoción y Marketing	145.356	154.542
Servicios al Inversionista	23.662	25.157
Subsidios	540.487	574.646
Mejoramiento de Entorno a la inversión	0	0
Sistemas de Apoyo	0	0
Total	709.505	754.345

AÑO 2002	Nominal	Real
Promoción y Marketing	302.205	313.507
Servicios al Inversionista	18.000	18.673
Subsidios	476.258	494.070
Mejoramiento de Entorno a la inversión	14.000	14.523
Sistemas de Apoyo	17.989	18.662
Total	828.452	859.435

AÑO 2003	Nominal	Real
Promoción y Marketing	347.576	350.635
Servicios al Inversionista	0	0
Subsidios	697.528	703.666
Mejoramiento de Entorno a la inversión	1.220	1.231
Sistemas de Apoyo	525	530
Total	1.046.849	1.056.062

2.5. Costos de Administración del Programa y Costos de Producción de los Componentes del Programa

- Corresponde señalar el desglose del gasto efectivo en: (i) costos de administración y (ii) costos de producción de los componentes del Programa.
- Los costos de administración se definen como todos aquellos desembolsos financieros que están relacionados con la generación de los servicios de apoyo a la producción de los componentes, tales como contabilidad, finanzas, capacitación, evaluación, monitoreo, etc. (Ver Notas Técnicas, VII).
- Los costos de producción de los componentes del Programa son aquellos directamente asociados a la producción de los bienes y/o servicios (componentes) del Programa, tales como pago de subsidios, becas, prestaciones de salud, etc. (Ver Notas Técnicas, VIII.3).

Cuadro N° 6: Gastos de Administración y Costos de Producción de los Componentes del Programa

En miles de pesos de 2004

El año 2000 no contamos con presupuesto para el Programa

AÑO	Gastos de Administración	Costos de Producción de los Componentes	Total Gasto Efectivo del Programa
2001	165.310	754.345	919.655
2002	198.426	859.435	1.057.861
2003	158.092	1.056.062	1.214.154

ANEXO 3: EVENTOS Y MISIONES TECNOLOGICAS

MISIONES TECNOLOGICAS y SEMINARIOS

Año	Misión Tecnológica y Seminarios	País	# Asistentes
2000	Misión tecnológica y seminario en Silicon Valley, considerado el principal conglomerado tecnológico internacional en hardware y software, realizado en noviembre del 2000.	EE.UU.	
2001	Misión tecnológica y seminarios en Montreal y Ottawa, considerados los principales conglomerados tecnológicos de Canadá en las áreas de software y multimedia, realizados en mayo del 2001.	Canadá	
	Seminario tecnológico en Tokio, Japón, uno de los principales conglomerados tecnológicos de Asia en electrónica e Internet inalámbrica, realizado en mayo de 2001.	Japón	
	Seminario sobre oportunidades de inversiones tecnológicas en Chile, en el marco de la feria "Tokio Big Sight", organizado por la Embajada Chilena y JICA Japón.	Japón	40
	Misión tecnológica y seminarios en Estocolmo, Suecia y Helsinki, Finlandia, considerados los dos conglomerados tecnológicos más importantes de Europa en Internet inalámbrica, realizado en septiembre del 2001.	Suecia y Finlandia	
	Misión tecnológica y seminario en Austin, Texas, considerado el tercer conglomerado más importante de EE.UU. en hardware y software, realizado en noviembre del 2001.	EE.UU.	
2002	Organización del Seminario sobre Servicios Compartidos, en conjunto con el Comité de Inversiones Extranjeras, Santiago, enero 2002. Asistencia de 150 ejecutivos de empresas.	Chile	150
	Seminario Misión tecnológica a India, considerado el polo emergente más importante en desarrollo de software, realizado en febrero del 2002.	Chile	
	Visita a la feria Indiasoft en Nueva Delhi y participación en el seminario "Software y TI en India" en las ciudades de Mumbai y Bangalore.	India	
	Seminario sobre oportunidades de inversión en TI en Londres, realizado en julio del 2002. Asistencia de 30 ejecutivos. Organizado por la Embajada de Chile en Londres, Corfo, CIE, la Cámara Chileno Británica y Fundación Euro Chile.	Inglaterra	30
	Misión tecnológica y seminario en Seattle, Washington, considerado el cuarto conglomerado más importante de EE.UU. en software, realizado en septiembre del 2002.	EE.UU.	
2003	Seminario Boston Junio.	EE.UU.	34
	Campaña de Marketing.	Chile	324
	Encuentro IBEX-35	España	45
	Seminario AMCHAM Junio.	Chile	40

	Seminario Cámara Chileno-Alemana Junio.	Chile	14
	Seminario Miami. Octubre.	EE.UU.	22

- **Contactos con Ejecutivos**

Año	Misión Tecnológica y Seminarios	# empresas	País	# Asistentes
2000	Contacto directo con los CEO y/o Vicepresidentes de las principales empresas internacionales de tecnologías de información tales como Microsoft, Oracle, Cisco, Hewlett-Packard, Sun, Motorola, IBM, Adobe e Intel. Asistencia de 170 ejecutivos al Seminario "B-2-Chile: Business Opportunities in the Chilean IT Sector", en San José, CA.		EE.UU.	
2001	Visitas y contactos con 20 de las principales empresas de telecomunicaciones, software y multimedia de Montreal y Ottawa tales como March-Mitel, Nortel Networks, Cognicase y Cite Multimedia. Asistencia de 60 ejecutivos a los seminarios "IT Business Opportunities in Chile" en Montreal y Otawa.	20	Canadá	60
	Visitas y contactos con 8 empresas tecnológicas líderes, entre las cuales destacan Nokia, Ericsson y Scania Infotronic. Lanzamiento del Fondo de Capital de Riesgo para aplicaciones de Internet móvil en conjunto con Saab AB y Grupo Said de Chile. Asistencia de 30 ejecutivos al seminario "IT Opportunities in Chile" realizado en Estocolmo	8	Suecia	30
	Visitas y contactos con 15 empresas tecnológicas líderes, entre las cuales destacan Dell, National instrument, BMC Software y The Capital Network. Asistencia de 60 ejecutivos al seminario "Chile as a Gateway to Latin america: Investment Opportunities in IT" realizado en Austin y organizado en conjunto con IC2 Institute de la U. De Texas, American Electronics Association, Thunderbird Business School y Austin Software Council.	15	EE.UU.	60
2002	Visitas y contactos con empresas tecnológicas, entre las cuales destacan Microsoft, Boeing, Airborne Express, Attachmate Co. Asistencia de 40 ejecutivos al seminario "Chile as a Gateway to Latin america: Investment Opportunities in IT" realizado en Seattle y organizado en conjunto con Trade Development Alliance of Great Seattle, American Electronics Association y Washington Software Association and Technology Alliance.	4	EE.UU.	40