



FICHAS EVALUACIÓN EX ANTE DE PROGRAMAS PÚBLICOS
FORMULACIÓN PRESUPUESTARIA 2020

MINISTERIO DE ECONOMÍA, FOMENTO Y TURISMO
SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA

DEPARTAMENTO DE ASISTENCIA TÉCNICA
DIVISIÓN DE CONTROL DE GESTIÓN PÚBLICA
DIPRES

2019

Índice de Programas Evaluados

Programa de Desarrollo de Ferias Libres	3
Programa de Desarrollo Empresarial en los Territorios	18
Programa Emprendedores	34

PROGRAMA REVISIÓN DE DISEÑO 2020

Ministerio MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO
Servicio SERVICIO DE COOPERACION TECNICA
Programa Programa de Desarrollo de Ferias Libres
Tipo Revisión Diseño
Estado CALIFICADO
Código PI071620130003372
Calificación Recomendado Favorablemente

Sección 1: Antecedentes

Código sistema

PI071620130003372

Nombre del Programa (420 caracteres)

Programa de Desarrollo de Ferias Libres

Descripción del Programa (1.200 caracteres)

El Programa es un subsidio concursable para modernizar las Ferias Libres del país, a través de financiamiento de proyectos orientados a desarrollar un modelo de negocio de gestión asociativa para la feria, a través de instancias de sensibilización y transferencia de capacidades empresariales a las organizaciones de las ferias para impulsar e implementar acciones y alianzas estratégicas beneficiosas para sus asociados y para la dinamización de la oferta conjunta de la feria, haciéndola más atractiva y competitiva para los clientes. Además, se plantean tres ámbitos de inversión, que guían el financiamiento de las actividades en los proyectos beneficiados, estos son: 1) Gestión de los puestos: Desarrollo empresarial, mejoramiento de las condiciones de los puestos, diseño y gestión del puesto 2) Gestión asociativa de la feria: Orientado a fortalecer la cohesión entre socios y relaciones de confianza en la organización. 3) Gestión Organizacional de la feria: Revitalizar y fortalecer los liderazgos dirigenciales y potenciar un modelo de administración profesional que impulse la gestión integral de la feria.
--

Identificación presupuestaria

Clasificador principal

Clasificador secundario

Partida :	07	Subtítulo :	24
Capítulo :	16	Ítem :	01
Programa :	01	Asignación :	00

Unidad responsable de la formulación del Programa.

Servicio:	Servicio de Cooperación Técnica
Unidad responsable de la formulación del Programa:	Gerencia de Regiones
Nombre responsable de la formulación del Programa:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Información contraparte
operativa de la formulación del
Programa

Nombre:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Información contraparte
DIPRES

Nombre:	
Email de contacto:	

Eje de acción del Programa

Crecimiento

Ámbito de acción del
Programa

Fomento productivo

Sección 2: Diagnóstico

Describe el **principal problema público** que el Programa abordará, **identificando la población** afectada. (1.000 caracteres)

Las ferias, como colectivos de comerciantes minoristas que prestan servicios de manera periódica, regular y programada en un espacio territorial urbano habilitado, se encuentran constituidas por distintas figuras organizacionales de tipo asociativa, donde en una misma feria existe más de una organización, desde sindicatos hasta sociedades anónimas, que trabajan de manera independiente según sus propios intereses, sin un modelo de negocio asociativo de la feria. En este contexto, las diversas organizaciones que representan a una misma feria, presentan una insuficiente capacidad de gestión empresarial asociativa, debido a una escasez de recursos, tanto en habilidades y capacidades como en financiamiento formal, para impulsar mejores condiciones en la feria. Por gestión empresarial asociativa se entiende a la capacidad de articular las diversas organizaciones de una feria para trabajar con una visión comercial conjunta de sus asociados, a nivel de puestos, comerciantes y organizaciones.

Presente **datos cuantitativos** que evidencien que el problema señalado anteriormente está vigente y que dimensionen la brecha generada por dicho problema. (1.500 caracteres)

De acuerdo al 1° Catastro Nacional de Ferias Libres (Sercotec, 2016), en Chile existen 1.114 ferias libres con 113.112 puestos de feriantes, que en su conjunto abastecen el 70% del mercado de frutas y verduras, y el 30% del mercado del pescado en el país. Dentro de los principales problemas del rubro se encuentra infraestructura inadecuada (20,5%), competencia con coleros (16,2%), ausencia de baños (12,7%), entre otros. En cuanto a su formación, solo el 40% de los feriantes tiene educación media completa, el 31% le interesa capacitarse en ventas, 23% en administración y un 4% en internet, sin embargo, el 23,1% de éstos no sabe o no responde qué áreas de capacitación necesita para su negocio, mientras que un 36% no tiene disposición a capacitarse. En términos de asociatividad el 69,4% de los feriantes no sabe cuáles son los beneficios de la asociatividad y el 60% de los feriantes no está dispuesto a asociarse, debido a la desconfianza que se da entre los mismos feriantes, ya que se perciben como competidores. En cuanto al financiamiento, el 58% de los feriantes conoce la existencia de créditos informales presentes en las ferias libres y según la Evaluación de Resultados Programa Fondo de Desarrollo de Ferias Libres 2016, Sercotec 2019, el 79% financia su negocio con recursos propios o de familiares.

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

Catastro de Ferias Libres, Sercotec 2016.
Características económicas y sociales de Ferias Libre de Chile, encuesta nacional de Ferias Libres, Observatorio Feria Libre, Asof, 2013.
Evaluación de resultados del programa Fondo de Desarrollo de Ferias Libres Sercotec año 2016 (Secotec, 2019).
<http://asof.cl/cada-feria-libre-podria-recibir-45-millones-de-pesos-por-reutilizacion-de-residuos-organicos-segun-asof/>

Explique por qué el **Estado** a través de este Servicio debe participar en la solución de este problema (mandato legal, prioridad gubernamental, justificación de política pública, etc.). Adicionalmente, entregue antecedentes cuantitativos y/o cualitativos sobre los **beneficios sociales esperados** asociados a la implementación del programa ya sean éstos directos o indirectos, monetarios o no monetarios. De igual manera, identifique los costos sociales asociados a la implementación del programa. (2.000 caracteres)

Las razones que ameritan la intervención del Estado a través de Sercotec, está vinculado a las Políticas Públicas de Fomento Productivo que se han diseñado en el sector MIPE, las cuales se basan en la dificultad de las pequeñas empresas y comercios para desarrollar capacidades competitivas, como consecuencia de las fallas de mercado, tales como, la presencia de asimetrías de información en relación a oportunidades de nuevos mercados, la baja integración de la MIPES en cadenas de valor industrial y la falta de una cultura de asociatividad. Por lo anterior se requiere que el Estado intencione y apoye, el trabajo de las ferias libres de manera conjunta, en torno a un objetivo común, que beneficie a través del fortalecimiento asociativo, a la feria en su conjunto y a la vez a cada puesto de feria como unidad productiva individual.

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

Causa	Vínculo y datos cuantitativos que avalen la relación con el problema
La principal figura utilizada por feriantes para organizarse tiene baja relación con una gestión empresarial asociativa.	Según Catastro de Ferias Libres (Sercotec 2016) el 68% de los feriantes se organiza mediante sindicato, mientras el 1% se asocia como Sociedad Anónima. Según análisis de contenido de focus group y entrevistas a dirigente y feriantes, se tiene que “la dirigencia sindical ha perdido poder total, hoy en día no existe poder de sindicato en la feria. O sea, en nuestra feria hay más de 14 organizaciones, y eso conlleva a una división” (Evaluación de Resultados Programa Ferias Libres 2016, Secotec).
Escasa articulación entre asociaciones de feriantes, para generar acuerdos que orienten las líneas de trabajo de la feria.	En estudio de “Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Milano & ALCE” señala que el 23,8% de los miembros de un grupo asociativo participa activamente, el 40% es pasivo (participación mínima), mientras que el 36,2% restante no participa. Sumado a esto, el principal problema que reconocen los responsables de los puntos de venta, es la “desunión entre feriantes”, mencionado por el 37,6% de los feriantes (Observatorio Feria Libre, 2013)
Desconocimiento respecto a los beneficios de la asociatividad entre feriantes.	Según el Catastro de Ferias Libres (Sercotec, 2016), el 60% de los feriantes no está dispuesto a asociarse, debido a la desconfianza que se da entre los mismos feriantes, ya que se perciben como competidores. Lo anterior se debe a que el 69,4% no sabe cuáles son los beneficiarios de la asociatividad entre feriantes.
Baja capacidad de gestión empresarial.	Según Catastro de Ferias Libres (Secotec 2016) el 40% de los feriantes declara haber terminado la enseñanza media. Por otro lado, el 63% manifiesta su intención para asistir a cursos de capacitación, sin embargo, el 23,1% de éstos no sabe o no responde qué áreas de capacitación necesita para su negocio, mientras que, un 36% no tiene disposición debido a falta de tiempo, horario de funcionamiento de la feria, no lo necesitan porque piensan que manejar un negocio no es una “ciencia”.
Bajo acceso a financiamiento formal como fuente de recursos monetarios.	El 58% de los feriantes conoce la existencia de créditos informales presentes en las ferias libres, sin embargo, no pudo detectarse qué porcentaje de los feriantes utiliza este tipo de financiamiento informal (Catastro de Ferias Libres, Sercotec 2016). Por otro lado, el 79% financia su negocio con recursos propios o de familiares (Evaluación de Resultados Programa Fondo de Desarrollo de Ferias Libres 2016, Sercotec 2019).

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

Efecto	Alcance del efecto si no se implementa el programa y datos cuantitativos que permitan dimensionar la relevancia
Pérdida de oportunidad en la obtención de retornos por la gestión de residuos orgánicos que genera la feria.	El 85% de la oferta de las ferias son frutas, verduras, papas y hortalizas, sin embargo, el 43% de las ferias del país no tiene contrato de servicio de aseo y retiro de residuos (Catastro de Ferias Libres, Sercotec 2016). Según Acuerdo de Producción Limpia entre el Ministerio de Medio Ambiente y Asof en el año 2014, las 425 ferias libres de la Región Metropolitana generaban más de 70 toneladas anuales de residuos orgánicos cuya reutilización generaría retornos económicos para cada feria.
Insuficiencia de Imagen Comercial Unificada en la Feria	Según el Catastro de Ferias Libres (Sercotec, 2016), en opinión de sus dirigentes, solo el 39% de las ferias presenta una imagen comercial uniformada. Por otro lado, solo el 1,6% de los feriantes, manifiesta su intención para asistir a cursos de capacitación sobre imagen corporativa.
Escasa Renovación de Equipamiento en las Ferias	Según el Catastro de Ferias Libres (Sercotec, 2016), uno de los principales problemas percibidos por los feriantes es la falta de infraestructura adecuada (21,6%), entendiéndose por infraestructura, la falta de techos de los puestos, los mesones de atención, las pesas y los toldos de los puestos. Por otro lado, en el estudio “Características económicas y sociales de Ferias Libre de Chile, encuesta nacional de Ferias Libres” (Observatorio Feria Libre, 2013), destaca como uno de los problemas más relevantes la “falta de baños” con 35,1%.

Sección 3: Población del Programa

3.1 Caracterización de la población

Cuantifique la **población potencial**, que corresponde a la población que presenta el problema público identificado en el diagnóstico

Número	Unidad
1.114	unidades

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

Posturas de ferias libres

Señale **cómo se estimó y qué fuentes de datos se utilizó** para cuantificar la población potencial. (500 caracteres)

Para determinar la población que presenta el problema se utilizó el 1° Catastro Nacional de Ferias Libres año 2016, cuya metodología consideró desde consultas a municipios vía Ley de Transparencia, hasta información provenientes de diversos organismos como la Asociación Chilena de Organizaciones de Ferias Libres, Persas y Afines (Asof), y de Sercotec. Además, se realizó una verificación en terreno de las ferias libres existentes en el país.
--

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

Variable	Criterio	Medio de verificación
Tamaño de la feria libre	La Feria Libre debe contar con un mínimo de 15 puestos.	Listado de todos los feriantes que componen la Feria, el que deberá incluir al menos nombres, apellidos y RUT.
Organización representante	La Organización Representante debe estar legalmente constituida y mantenerse vigente.	Documentos de constitución y personería de su representante; estatutos de la organización y certificado de vigencia.
Existencia y cumplimiento de deberes	Acreditar su existencia y cumplimiento de la ordenanza, decreto municipal u otro instrumento que determina deberes y derechos del funcionamiento de las Ferias en la comuna respectiva.	Carta, certificado o documento afín emitido por el Municipio respectivo.

Cuantifique la **población objetivo**, que corresponde a aquella parte de la población potencial que cumple los criterios de focalización

Número
1.114

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

El Programa atenderá parte de la población objetivo en 2020 y la entrega de beneficios será gradual a través de los años.

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

Para la selección de ferias libres beneficiarias, se tienen tres criterios de priorización: Evaluación de admisibilidad, que consiste en la presentación de los documentos solicitados en la postulación, Evaluación técnica en terreno de los proyectos que resultaron admisibles, donde a partir de una pauta de evaluación se asigna un puntaje de mayor a menor cuyo puntaje de corte es determinado por cada Dirección Regional, y finalmente, la Evaluación de un Comité de Evaluación Regional (CER) donde se realiza una entrevista presencial a los representantes de los proyectos que hayan pasado la etapa anterior, para la cual existe una pauta de evaluación, que permite obtener un ranking de notas de los postulantes, y en función de la disponibilidad presupuestaria regional se define una nota de corte, sobre la cual se determinan las ferias seleccionadas como beneficiarias. Los criterios de Evaluación Técnica y Comité de Evaluación Regional (CER) tienen ambos la misma ponderación, 50% cada uno.

(Sólo si marcó que la entrega de beneficios será gradual en los años). **Cuantifique la población beneficiaria**, que corresponde a aquella parte de la población objetivo que el programa planifica atender en los próximos 4 años

2020	2021	2022	2023
110	120	130	140

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

Una feria egresa del programa cuando ha cumplido un porcentaje mínimo de logros del modelo de desarrollo de ferias, por lo cual un proyecto a ejecutar por una feria debe abordar aspectos del modelo de desarrollo y ser ejecutado en el periodo acordado por contrato, el cual no puede ser superior a 6 meses, culminando con un informe de cierre de proyecto. Este modelo de desarrollo puede ser logrado por una feria en más de un periodo de intervención, en el cual se dispondrá de un sistema de seguimiento que monitoree y registre las actividades ejecutadas o logros de la feria y lo compare con el modelo de desarrollo. Las ferias que no ejecutan sus proyectos no pueden solicitar más recursos al Programa, y no se consideran dentro de la cobertura de ferias beneficiadas en el año.

Indique en cuántos meses/años promedio **egresarán** los beneficiarios del Programa

5,00 MESES

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

Si

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

El modelo de desarrollo para las ferias libres, el cual es integral y/o aborda varios ámbitos, no es posible de abordar en el marco de un único proyecto, en razón de tiempos de ejecución, subsidio entregado y capacidad de cofinanciamiento de la feria.

En virtud de los antecedentes provistos, se presenta las coberturas del Programa:

Cobertura	2020
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	9,87 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	9,87 %

3.2 Sistematización del proceso de selección de beneficiarios

Si

¿El Servicio cuenta con **sistemas de registros** que permitan identificar agregadamente a los **beneficiarios** (RUT, RBD, Datos de Contacto, etc.)? Si su respuesta es afirmativa, descríbalos. Además, señale si el Programa tiene una glosa presupuestaria que le obligue a remitir información de resultados al H. Congreso Nacional o a Dipres. Indique subtítulo, ítem, asignación y número de glosa. (500 caracteres)

Sercotec dispone durante la postulación de una plataforma para registrar información de identificación de la feria y de las organizaciones que las componen para capturar datos de identificación de la feria (nombre, comuna, región, días de postura de la feria, tipo de organización, identificación de la organización representante o mandataria, entre otros).

Además, el Programa cuenta con Subtítulo 24, Ítem 01, Asignación 133, de glosa 4 solo se asigna a gastos en personal.

Si

Si existe un **proceso de postulación a los beneficios** del Programa ¿El Servicio cuenta con **sistemas de registros** que permitan identificar a los postulantes (RUT, RBD, Datos de Contacto, etc.)? Si su respuesta es afirmativa, descríbalos. (500 caracteres)

El servicio tiene un sistema informático que permite tener información de caracterización de las organización postulante y beneficiaria de ferias libres (nombre dirigentes, RUT, antigüedad de la feria, número de puestos, género) y datos del proyecto ejecutado (ámbitos de financiamiento, logros en función del modelo de desarrollo, recursos ejecutados).

¿Con qué otra información de **caracterización de postulantes y beneficiarios** cuenta el Programa? (Por ejemplo: demográfica, geográfica, económicas, sociales, laborales, etc.). Describa y mencione si esta información se encuentra centralizada y accesible. (500 caracteres)

En plataforma de postulación se registran variables de caracterización de la feria libre, sus necesidades y formas de financiamiento del proyecto al cual postulan.

Sección 4: Objetivos y Seguimiento

4.1 Resultados esperados del Programa

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

Contribuir a la modernización de las Ferias Libres del país a través de un desarrollo integral de la Feria y sus feriantes.

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

Ferias mejoran su capacidad de gestión empresarial asociativa, mediante articulación de las organizaciones que la componen, y obtención de recursos que impulsen mejores condiciones en los comerciantes, sus puestos, y sus organizaciones.

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

Indicador:	Porcentaje de ferias libres beneficiarias que obtienen logro en su proyecto empresarial asociativo en el año t
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	$(\text{Número de ferias beneficiarias del Programa que obtienen logro en su proyecto empresarial asociativo en el año } t / \text{Número total de ferias beneficiarias del programa en el año } t) * 100$
Unidad de medida:	%

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

Situación actual		Situación esperada
Año 2018	Año 2019	Año 2020
0,00	0,00	70,00

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y esperada. (1.500 caracteres)

El numerador se obtendrá mediante informe de ejecución elaborado por los Agentes Operadores de Sercotec, el cual permitirá identificar las ferias beneficiarias que obtuvieron logro en su proyecto empresarial asociativo en el año t, el logro se define como el cumplimiento total de los ámbitos comprometidos en la ejecución del proyecto (mejoramiento de infraestructura, gestión empresarial, comercialización de productos, relación amigable con la comunidad, nivel de formalización, etc.) alcanzando los objetivos del Programa. En el denominador se considerarán a todas las ferias seleccionadas para recibir el beneficio según presupuesto del año t.

¿El Programa tiene año de término?

No, el Programa tiene una duración indefinida.

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

0

Justifique la fecha de término del Programa, ya sea definida o indefinida. (1.200 Caracteres)

El Programa no tiene considerada una fecha de término, debido a que la población objetivo cuenta con múltiples necesidades, que no pueden ser abordadas en un corto o mediano plazo. Actualmente se lograría su plena implementación y alcance de su propósito, una vez atendida la totalidad de ferias libres del país y al mismo tiempo, que la totalidad de estas se encuentren plenamente perfeccionadas según los ámbitos de mejora que aborda el fondo.

(Sólo si marcó que el Programa tiene fecha de término indefinida) Señale el año en el cual el Programa planea lograr su **plena implementación** (régimen) y puede cuantificar resultados relevantes, y por ello someterse una evaluación de continuidad

2021

Si corresponde, señale el **indicador adicional** que permita complementar la medición de resultados

Indicador:	Porcentaje de ferias libres que en la ejecución de sus proyectos incorporan mejoras de gestión empresarial asociativa
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	(Número de ferias beneficiarias del Programa que en la ejecución de sus proyectos incorporan mejoras de gestión empresarial asociativa en el año t/Número total de ferias beneficiarias del Programa en el año t)*100
Unidad de medida:	%

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

Situación actual		Situación esperada
Año 2018	Año 2019	Año 2020
0,00	0,00	0,00

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y esperada. (1.000 caracteres)

El numerador se obtendrá mediante informe de ejecución elaborado por los Agentes Operadores Sercotec, el cual permitirá identificar las Ferias que incorporan al menos una mejora de gestión empresarial asociativa durante la ejecución de su proyecto empresarial asociativo. Se entenderá por mejora a la evidencia cualitativa relacionada a las dimensiones a nivel de organización y feria: gestión asociativa de la feria, liderazgo directivo, gestión de alianzas y relaciones (gestión ambiental, publicidad y difusión, promoción), etc.

4.2 Información de resultados esperados

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

Se implementará un sistema de información y reportabilidad que permitirá medir anualmente el indicador de propósito definido en función de los proyectos ejecutados. El sistema informático tiene considerado registrar la información del proyecto ejecutado por la feria libre.

¿Esta información se encuentra centralizada y accesible oportunamente?, en caso de ser así, detalle

Si

En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o en ejecución, para contar con dicha información a partir del próximo año

Sección 5: Estrategia y Componentes

5.1 Estrategia de intervención del Programa

Explique brevemente en qué consiste la **estrategia** de intervención del Programa, describiendo brevemente la hipótesis y relaciones de causalidad que determinarían que los componentes propuestos son suficientes para lograr el propósito. Señale si la estrategia de implementación contempla una etapa inicial como piloto. Adicionalmente, identifique si para la implementación del Programa se requiere la tramitación de un convenio de transferencia, reglamento, bases de licitación o concurso. (2.500 caracteres)

La metodología de intervención contempla dos iniciativas para abordar las necesidades de las ferias libres, en consideración a que sus problemáticas en torno al fomento productivo son multidimensionales y poco factible de abordar en términos metodológicos y de temporalidad en una sola línea de trabajo o iniciativa. La primera iniciativa denominada Articulación, tiene como objetivo sensibilizar a los dirigentes y feriantes en torno a sus oportunidades de desarrollo y problemáticas que les son comunes, a través de seminarios, charlas, talleres y conversatorios articulados con actores públicos y/o privados. La segunda iniciativa corresponde a un fondo concursable el cual entrega un subsidio a las ferias para el financiamiento de proyectos enfocados en fortalecer la gestión asociativa de la feria, entregar herramientas para mejorar las condiciones de los comerciantes y sus puestos. Los ámbitos de mejora que aborda el Fondo se agrupan constituyen un modelo de desarrollo en base a 3 ámbitos, los cuales puede elegir la feria en el marco de su postulación y grado de avance. Se implementa a través de bases regionales de convocatoria las cuales se publican en la página web de sercotec, la evaluación de las postulaciones corresponde a Sercotec y la ejecución a una Agente Operador de Sercotec. Ambas iniciativas no son consecutivas, obligatorias o pre requisito, no obstante, se espera en el marco de las instancias de sensibilización que las ferias comprendan de mejor manera sus necesidades y oportunidades y puedan acceder al fondo en función a lo identificado en estas instancias. Una feria puede tener sólo un contrato vigente a la vez (proyecto).

Mencione las **articulaciones** necesarias con otros programas (de la institución o de otras instituciones públicas o privadas), si corresponde. Indique cómo se operativizan (coordinan y controlan) dichas articulaciones y qué rol cumple cada institución y Programa. Además, señale si el Programa apalancará recursos financieros de fuentes externas (públicas o privadas) (1.000 caracteres)

Las articulaciones se realizarán a nivel de coordinaciones con servicios públicos o privados relacionados con las problemáticas o desafíos en común de las ferias libres, en el marco del Componente número 1 de articulación, entre estas, Chile Atiende del Instituto de Previsión Social, en manejo de residuos, se contactará e invitara a la Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático, GeoCliclos, Bendito Residuo, municipalidades. Se refiere a articulaciones y coordinaciones en función de las temáticas que se aborden, no corresponden a acuerdos que signifiquen convenios u otra formalidad e institucionalidad.

5.2 Componentes

Componente 2	
Nombre del componente	Articulación y alianzas estratégicas para el fortalecimiento del entorno: Instancias de sensibilización y transferencia de conocimientos en temas de interés para las ferias libres
Unidad de medida de producción	Número de ferias libres atendidas
Describa brevemente el componente , identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (400 caracteres)	Consiste en talleres, seminarios y conversatorios orientados en transferir buenas prácticas, aprendizajes, metodologías, experiencias exitosas e información de interés para sensibilizar a las ferias en mejoras para orientar su trabajo. Está destinado a dirigentes y comerciantes representantes de organizaciones de ferias, para que accedan a información sobre oportunidades de desarrollo en ferias.

<p>Precise la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (400 caracteres).</p>	<p>La modalidad de producción es número de organizaciones de ferias libres atendidas, teniendo como data el número total de ferias atendidas. Consiste en una invitación zonal, donde las ferias podrán acceder a seminarios, talleres y conversatorios, para sensibilizar en cuanto al desarrollo de las ferias. Estos serán realizados por una consultora externa (externalización de servicios).</p>
<p>Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros profesionales, consultores, etc.), identificando si corresponde mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)</p>	<p>Se realizará a través de consultoras contratadas a través de mercado público, directamente por Sercotec. El tipo de servicio requerido, se relaciona con producción de eventos y seminarios. Los talleristas o expositores, se proveerán a través de coordinaciones establecidas previamente con organismos públicos y/o privados afines, sin necesariamente mediar pago por este servicio.</p>

Componente 3	
Nombre del componente	Fondo concursable para el desarrollo de ferias libres
Unidad de medida de producción	Proyectos de inversión financiados
<p>Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (400 caracteres)</p>	<p>Es un subsidio no reembolsable pero sujeto a rendición, para el financiamiento de un proyecto orientado a establecer mejoras en la organización asociativa de la feria beneficiaria, en los comerciantes y sus puestos. El financiamiento debe considerar tres ámbitos de mejora: gestión de puestos, gestión asociativa y gestión organizacional conjunta de la feria.</p>
<p>Precise la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (400 caracteres).</p>	<p>La modalidad corresponde a una convocatoria regional regulada por bases de concurso, los cuales establecen requisitos y criterios de evaluación, sobre los cuales se seleccionarán a los proyectos beneficiarios que accederán a un subsidio no reembolsable, sujeto a rendición. Los recursos son ejecutados a través de un Agente Operador de Sercotec.</p>
<p>Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros profesionales, consultores, etc.), identificando si corresponde mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)</p>	<p>Los agentes operadores estarán a cargo de ejecutar los recursos de los proyectos beneficiarios. El agente firmará un contrato con la organización representante de la feria beneficiaria, la ejecución de las compras y contrataciones asociadas al proyecto se realizará a través de compra asistida, modalidad de reembolso u otras que establezca el procedimiento de rendiciones de Sercotec.</p>

5.3 Nivel de producción

Componentes	Unidad de medida de producción	2020
Articulación y alianzas estratégicas para el fortalecimiento del entorno: Instancias de sensibilización y transferencia de conocimientos en temas de interés para las ferias libres	Número de ferias libres atendidas	223
Fondo concursable para el desarrollo de ferias libres	Proyectos de inversión financiados	110

Sección 6: Uso de Recursos

6.1 Estimación de gastos

Señale los gastos totales del Programa

Componentes		2020 (miles de \$)
Articulación y alianzas estratégicas para el fortalecimiento del entorno: Instancias de sensibilización y transferencia de conocimientos en temas de interés para las ferias libres	Total Componente	59.495
Fondo concursable para el desarrollo de ferias libres	Total Componente	2.454.230
Gastos administrativos		294.509
Total		2.808.234

Gastos por beneficiario.

Indicador Programa	Año 2020 (miles de \$ / beneficiario)
	25.529,40

Gastos por unidad de producción de componente

Componentes	Año 2020 (miles de \$ / unidad de componente)
Articulación y alianzas estratégicas para el fortalecimiento del entorno: Instancias de sensibilización y transferencia de conocimientos en temas de interés para las ferias libres	266,79
Fondo concursable para el desarrollo de ferias libres	22.311,18

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

Indicador gasto	Año 2020 (Estimado)
	10,49 %

REFORMULACIÓN DE PROGRAMA 2020

Ministerio MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO
Servicio SERVICIO DE COOPERACION TECNICA
Programa Programa de Desarrollo Empresarial en los Territorios
Tipo Reformulación
Estado CALIFICADO
Código PI071620150007864
Calificación Recomendado Favorablemente

Sección 1: Antecedentes

Código sistema

PI071620150007864

Nombre del Programa (420 caracteres)

Programa de Desarrollo Empresarial en los Territorios

Descripción del Programa (1.200 caracteres)

El programa tiene como objetivo contribuir al aumento de la productividad y sostenibilidad de las empresas de menor tamaño (EMT) atendidas por los Centros de emprendimiento de los territorios, incorporando capacidad de gestión empresarial, a través de asistencia técnica, vinculación a redes y asociatividad. Para lo anterior, el programa promueve el crecimiento, la productividad, utilidades e innovación de las EMT, acompañando en sus desafíos de desarrollo a través de mejoras en su gestión empresarial. Sus principales actividades se relacionan con acompañamiento y seguimiento a emprendedores y/o empresas; asistencia técnica; diagnósticos y capacitaciones; otorga orientación y/o derivación junto con guiar los planes de trabajo.

Identificación presupuestaria

Clasificador principal

Clasificador secundario

Partida :	07	Subtítulo :	24
Capítulo :	16	Ítem :	01
Programa :	01	Asignación :	134

Unidad responsable de la formulación del Programa.

Servicio:	Servicio de Cooperación Técnica
Unidad responsable de la formulación del Programa:	Gerencia de centro de Negocios de Sercotec
Nombre responsable de la formulación del Programa:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Información contraparte
operativa de la formulación del
Programa

Nombre:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Información contraparte
DIPRES

Nombre:	
Email de contacto:	

Eje de acción del Programa

Crecimiento

Ámbito de acción del
Programa

Fomento productivo

Sección 2: Diagnóstico

Describa el **principal problema público** que el Programa abordará, **identificando la población** afectada. (1.000 caracteres)

Los micro y pequeños/as empresarios/as y emprendedores/as presentan bajas capacidades de gestión empresarial en los distintos territorios debido a deficiencias en su educación formal y experiencia empresarial, lo que les limita conocer su mercado, adoptar estándares de calidad, mejorar sus productos, alcanzar la eficiencia en la producción y obtener financiamiento.

Presente **datos cuantitativos** que evidencien que el problema señalado anteriormente está vigente y que dimensionen la brecha generada por dicho problema. (1500 caracteres).

Según la encuesta EME5, 2017, la productividad promedio de la gran empresa es casi 6 veces mayor, por trabajador anual, que las microempresas, lo cual en parte es explicado por el bajo nivel educacional de los EMT, un 73,2% las personas tienen un nivel educacional inferior a enseñanza media, sólo el 16% tiene formación Universitaria. La capacidad de gestión empresarial es limitada, el 60% de las microempresas tiene a su dueño como el principal trabajador y el 58% inicio su negocio por necesidad, mientras que un 30% lo hizo por una oportunidad. Por otra parte, la razón principal para no seguir expandiéndose y generando más ingresos es la falta de clientes (29,5%) y la falta de financiamiento (25,4%). El 52,2% de los microemprendedores no ha iniciado actividades ante SII y sólo el 20,5% ha participado de capacitaciones en los últimos 5 años. De acuerdo a Bloom y Van Reenen (2007), las mejoras de gestión empresarial tienen efectos positivos sobre el nivel de ventas y productividad de las empresas a nivel global. Un incremento en un punto en materia de gestión empresarial está vinculado a incremento de la misma proporción del crecimiento de ventas.

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

www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2018/02/informe-final-EME-5
Evaluación de programa Gubernamental DIPRES 2019: Evaluación programa de gestión empresarial en los territorios.
The quarterly journal of economics vol cxxiii, November 2007, issue 4: Measuring and explaining management practices across firms and countries, Nicholas Blomm y John Van Reenen.

Entregue antecedentes cuantitativos y/o cualitativos sobre los **beneficios sociales esperados** asociados a la implementación del programa ya sean éstos directos o indirectos, monetarios o no monetarios. De igual manera, identifique los costos sociales asociados a la implementación del programa. (1.000 caracteres)

Las empresas atendidas por los Centros de Negocios y producto de la realización de sus planes de trabajo pueden potenciar sus empresas y acceder a nuevos mercados, lo que implica que pueden aumentar sus ventas (27%), retener empleos y acceder a nuevos mercados. También implica que acceden a una red de centros donde disponer de asesorías especializadas en los temas de la empresa. El Programa atiende a empresarios y emprendedores, en el caso de emprendedores permite formalizar sus negocios facilitando el acceso a nuevos mercados y oportunidades comerciales. En el caso de emprendedores el programa permite fortalecer la gestión de los negocios y adquirir capacidades de gestión que facilitan el aumento de ventas, generación de empleos y el acceso con el apoyo de los centros al ámbito de financiamiento.

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

Causa	Vínculo y datos cuantitativos que avalen la relación con el problema
Bajo nivel de formación técnica de las EMT	de acuerdo a EME5,2017, solo un 20,5% de los encuestados han recibido algún tipo de capacitación para mejorar o conocer herramientas sobre la actividad que realiza. el 73,2% del universo tiene un nivel educación inferior a enseñanza media. Existe un desconocimiento del Regimen tributario para microempresas (84,9%) y del regimen microempresas familiar (74,0%).
Insuficiente acceso a recursos financieros y técnicos especializados en los territorios	Según encuesta EME5,2017, el 25,4% menciona la falta de financiamiento como el principal aspecto que le impide crecer. El 76,2% no ha solicitado un crédito bancario para su negocio y el 35,6% menciona no cumplir con los requisitos y no entender las condiciones asociadas al crédito. Según diagnostico del Programa (BID,2014) se identifican demandas técnicas en torno a comercio exterior, temas tributarios, contrataciones gubernamentales, venta de tecnología, entre otros temas.
Baja participación en redes comerciales y organizaciones empresariales	según EME5,2017, un 29,5% de los encuestados señala que la falta de clientes es la razón principal para no poder seguir expandiéndose y generando ingresos. Segun CEPAL 2018, MIPYMES en America Latina, se señala que el 1% del total de empresas exporta y de ellas el 60% son EMT,solo representan el 2% de las ventas. Por otra parte, Los programa de desarrollo de redes empresariales presentan bajas coberturas y es necesario impulsar instrumentos para la promoción de cadenas productivas
Bajo nivel de formalización de las EMT	Según encuesta EME5,2017, existen 1.992.578 micro emprendimientos de los cuales el 52,5% son informales (n= 1.040.126), los cuales por esta condición no pueden acceder a nuevos mercados y capacitaciones para fortalecer sus negocios.

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

Efecto	Alcance del efecto si no se implementa el programa y datos cuantitativos que permitan dimensionar la relevancia
Bajo nivel de Crecimiento de las EMT	De acuerdo a datos de SII (2017), se observa una creciente concentración en las ventas de las empresas medianas y grandes. En cambio la participación de las MIPES formales en las ventas totales del país has descendido desde un 9,8% en el año 2005, 8,9% en el año 2012 y un 8,0% en el año 2017. Las grandes empresas reúnen el 3,2% del Universo y el 81,6% de las ventas , las micro representan el 44% de las empresas y el 1,7% de las ventas totales

Baja productividad de la EMT	Las brechas de conocimiento no facilitan un aumento de la productividad que suele conducir a un mayor bienestar, en los últimos 15 años la productividad se desacelero en el país, en los 90 represento el 2,3% del crecimiento, a partir del año 2000 se ha reducido a 0,1 puntos porcentuales (CNP,2016), la productividad promedio de la gran empresa es casi 6 veces mayor (\$86.500.000 por trabajador anual) que la microempresa (\$ 15.000.000 por trabajador anual) (EME5,2017).
Desconocimiento de mercado, de proveedores, clientes, competencias y socios estratégicos	Según encuesta EME,2017, UN 29,5% señala que la falta de clientes es la razón principal para no poder seguir expandiéndose y generando más ingreso. Según ELE5,2018, las trabas para expandirse son la alta competencia del mercado (80,8%) y demanda limitada (70%) y un 41,5% considera que el temor a perder el control de las empresas es un factor que afecta el crecimiento de las mismas.
Desconocimiento de fuentes de financiamiento para capital de trabajo y de inversión	Según encuesta EME5,2017, el 79,2% de los micro empresarios financia el inicio de su negocio con ahorros o recursos propios.El capital de trabajo en caso de necesitarlo se financia con ingresos del negocio (78,1%) y ahorros (18,7%). El 25,4% indica la falta de financiamiento como la opción más importante que limita su crecimiento.
Alta tasa de mortandad de EMT	Más de tres cuartas partes de las empresas nacen como micro empresas, la tasa de creación de las microempresas es de 14,5% y la destrucción de estas de 11,3%, a pesar que son las que más mueren presentan la mayor tasa de creación neta (3,2%).El 39,4% de las microempresas mueren en los tres primeros años de actividad. La tasa de creación esta correlacionada con el crecimiento del PIB, en el año 2013 fue de 0,4% y alcanzó se máximo en el año 2006 con un 3,6%. Dinamica empresarial,Ministerio de Economía,2016.
Alta fragilidad en materias de entorno de negocios	La encuesta ELE5 advierte acerca de la forma en que las malas prácticas de negocios afectan a las micro y pequeñas empresas en forma acentuada. Esta condición de riesgo puede atenuarse si el pequeño empresario tiene más conocimiento y herramientas para formalizar acuerdos y contratos.El cambio en condiciones pactadas afecta al 32% de las PYME y al 25% de las microempresas.

Sección 3: Población del Programa

3.1 Caracterización de la población

Cuantifique la **población potencial**, que corresponde a la población que presenta el problema público identificado en el diagnóstico

Número	Unidad
975.833	unidades

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

empresas de menor tamaño (EMT) y emprendedores

Señale **cómo se estimó y qué fuentes de datos se utilizó** para cuantificar la población potencial. (500 caracteres)

Para la estimación de la población potencial se considera EMT con ventas anuales entre 200 y 25.000 UF, en base a información de SII 2017, que representan 637.376 empresas y emprendedores informales que manifiestan su interés por acceder a los servicios de los Centros, n=1.040.126, EME52017, Según sistema de gestión del programa, solo el 32,54% cumple con los requisitos para acceder a los Centros, 338.457 emprendedores, así la población potencial asciende a 975.833 EMT/Empleados. Por otra parte, la población objetivo asciende a 146.290 EMT/Empleados (Pob. potencial*sector productivo*ev. diagnóstica* territorialidad de la empresa=975.888*0,69*0,2287*0,95).

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

Variable	Criterio	Medio de verificación
Sector productivo que atiende Sercotec	EMT y emprendedores que se desempeñan en los rubros económicos donde se concentran los clientes Sercotec	Información de clasificación de rubros SII 2018.
Empresas Formales (EMT)	Empresas formales (EMT) que acreditan ventas entre 200 y 25.000 UF anuales.	Clasificador de datos de empresas SII.
evaluación diagnóstica	Cientes (EMT y emprendedores) del Centro que realizan ficha diagnóstica y califican para la atención	Ficha Diagnóstico que califica para atención del Centro, sistema de gestión del programa (NEOSERRA)
EMPRENDEDORES	Empleados con interés de acceder a atención especializada del Centro de Negocios,	Sercotec, sistema de gestión del programa, NEOSERRA, registro de cartas compromisos y de interés.
Territorialidad (domicilio) de la empresa o emprendimiento	Empleados y EMT que pertenecen al territorio de influencia del centro (CDN)	Sercotec, Sistema de Gestión del Programa (NEOSERRA), Registro de domicilio de la empresa o emprendimiento

Cuantifique la **población objetivo**, que corresponde a aquella parte de la población potencial que cumple los criterios de focalización

Número
146.290

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

El Programa atenderá parte de la población objetivo en 2020 y la entrega de beneficios será gradual a través de los años.

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

Siendo el objetivo del programa generar y capturar impacto económico, los centros reciben a los posibles clientes, se atienden en una primera instancia y registran antecedentes básicos para una primera clasificación, el proceso de priorización se inicia con una clasificación de los empresarios/emprendedores interesados en acceder a la atención de los Centros, N1: emprendedores; N2: empresas establecidas y N3: Gacelas, posteriormente se entrega a los asesores la clasificación para que estos concreten una primera cita de diagnóstico e iniciar plan de trabajo según su cartera de clientes, priorizando empresas N2 luego empresas N3. Para integrar emprendedores (N1) se aplica instrumento de autoevaluación y si el resultado es entre 72- 90 puntos tiene condiciones para ser atendido por el centro; 51-71 puntos se deriva a capacitación y entre 45-50 puntos se recomienda que no comience solo su empresa y se sugiere capacitación o derivación a otro actor del territorio.

(Sólo si marcó que la entrega de beneficios será gradual en los años). **Cuantifique la población beneficiaria**, que corresponde a aquella parte de la población objetivo que el programa planifica atender en los próximos 4 años

2020	2021	2022	2023
21600	26000	30000	35000

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

El Programa se basa en un modelo de trabajo secuencial por etapas en que se considera: etapa 1: Clasificación de nuevos clientes, esta etapa es diferenciada para EMT y emprendedores, en el caso de emprendedores se realiza una evaluación, identificación de las necesidades, orientación y derivación general, capacitación básica y clasificación de clientes. Por otra parte, las EMT deben realizar la identificación de necesidades, orientación general y registro, si las EMT o emprendedores no continúan con el proceso esta es una primera salida del programa. Etapa 2: desarrollo de plan de trabajo e implementación, que consiste en un diagnóstico, visita a terreno, capacitación según objetivos, asistencia técnica y capacitación especializada, cumplido el plan de trabajo establecido constituye la segunda posibilidad de egreso del programa. Este egreso se considera una vez aprobado por el asesor el cumplimiento del plan de trabajo y la solicitud de reportar impactos después de 6 meses del egreso.

Indique en cuántos meses/años promedio **egresarán** los beneficiarios del Programa

10,00 MESES

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

Si

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

Un empresario atendido y/o egresado, puede volver una siguiente vez a implementar una nueva mejora en su negocio que le permita avanzar nuevamente en su línea de crecimiento empresarial. Si el plan de trabajo ejecutado genera otras necesidades al empresario/emprendedor se puede implementar un nuevo plan de trabajo considerando las nuevas necesidades del cliente.

En virtud de los antecedentes provistos, se presenta la cobertura del programa:

	2020
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	2,21 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	14,77 %

3.2 Sistematización del proceso de selección de beneficiarios

Si

¿El Servicio cuenta con **sistemas de registros** que permitan identificar agregadamente a los **beneficiarios** (RUT, RBD, Datos de Contacto, etc.)? Si su respuesta es afirmativa, descríbalos. Además, señale si el Programa tiene una glosa presupuestaria que le obligue a remitir información de resultados al H. Congreso Nacional o a Dipres. Indique subtítulo, ítem, asignación y número de glosa. (500 caracteres)

Sercotec dispone de un sistema informático "Sistema de gestión de clientes de Centros de desarrollo de Negocios (CDN), NEOSERRA" que es un sistema de seguimiento de actividades de clientes de los CDN, diseñado para el modelo SBDC (Small Business Development Center) de los Estados Unidos. Este sistema permite registrar a los clientes, para lo cual el centro brinda asesorías a mediano y largo plazo. El programa tiene Glosa presupuestaria: Glosa 4, subtítulo 24; Item 01, asignación 134.

No

Si existe un **proceso de postulación a los beneficios** del Programa ¿El Servicio cuenta con **sistemas de registros** que permitan identificar a los postulantes (RUT, RBD, Datos de Contacto, etc.)? Si su respuesta es afirmativa, descríbalos. (500 caracteres)

¿Con qué otra información de **caracterización de postulantes y beneficiarios** cuenta el Programa? (Por ejemplo: demográfica, geográfica, económicas, sociales, laborales, etc.). Describa y mencione si esta información se encuentra centralizada y accesible. (500 caracteres)

En el sistema NEOSERRA se considera la información básica de los empresarios que permiten su caracterización en relación a datos personales (región, comuna, sexo, estado civil, nivel de estudios, etc.) datos de la empresa (region, comuna, nombre, tipo de empresa, nivel de formalización, etc.). Esta información está centralizada en el sistema NEOSERRA y está disponible, es accesible y se actualiza diariamente.

Sección 4: Objetivos y Seguimiento

4.1 Resultados esperados del Programa

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

Contribuir a aumentar la competitividad de la MIPE en Chile.

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

Emprendedores, microempresas y pequeñas empresas mejoran sus capacidades de gestión y su desempeño empresarial, mediante el acceso a una red de centros de desarrollo de negocios, dedicada a la prestación de servicios empresariales.

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

Indicador:	Porcentaje de EMT atendidas que declaran aumento de ventas. Se entiende por empresa atendida todo aquella que implementa el Plan de Trabajo de intervención propuesto. La medición es a través del Sistema NEOSERRA que el programa dispone.
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	$(N^{\circ} \text{ Empresas atendidas que declaran aumentar ventas al término de la implementación del Plan de Trabajo propuesto} / N^{\circ} \text{ total de empresas atendidas y que implementan su Plan de Trabajo}) * 100$
Unidad de medida:	%

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

Situación actual		Situación esperada con Programa reformulado
2018	2019	2020
25,84	26,19	27,27

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y esperada. (1.500 caracteres)

La metodología que permite medir la situación actual y esperada, el programa dispone de un sistema informático diseñado en los EEUU, NEOSERRA, el cual permite el registro de los datos de las variables consideradas en el indicador. esta información se actualiza mensualmente.

Los supuestos para la estimación del indicador 2020 es en base a lograr la cobertura planificada por el programa para el año 2020 (21.600 clientes) y una tasa de crecimiento del indicador anual del 4% conforme a las estadísticas históricas disponibles en el sistema de gestión del programa.

La medición del indicador anual es en base a la información proporcionada por el sistema de gestión del programa (NEOSERRA) permitiendo la comparabilidad con las mediciones de años anteriores. Por otra parte, para fines de análisis generales del programa se acudirá a información de SII.

(La base de crecimiento del 4 % es en base a los registros del indicador en el tiempo que identifican un crecimiento anual de esta magnitud en el sistema de gestión NEOSERRA, bajo el supuesto que las condiciones del programa se mantienen).

¿El Programa tiene año de término?

No, el Programa tiene una duración indefinida.

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

0

Justifique la fecha de término del Programa, ya sea definida o indefinida. (1.200 Caracteres)

El programa se inicio en el año 2015, logrando implementar 50 centros de negocios, los cuales atienden aproximadamente alrededor de 21.000 clientes al año, la población potencial supera los 900.000 posibles clientes por lo cual el horizonte del programa es mayor a los 10 años.

(Sólo si marcó que el Programa tiene fecha de término indefinida) Señale el año en el cual el Programa planea lograr su **plena implementación** (régimen) y puede cuantificar resultados relevantes, y por ello someterse una evaluación de continuidad

2020

Si corresponde, señale el **indicador adicional** que permita complementar la medición de resultados

Indicador:	Porcentaje de clientes que solicitan gestión para acceder a productos y servicios financieros con resultados positivos
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	$((N^{\circ} \text{ de clientes que acceden a productos y servicios financieros con apoyo de CDN, por tipo de clientes} / N^{\circ} \text{ de clientes que solicitan al CDN apoyo para acceder a productos y servicios financieros, por tipo de cliente})) * 100$
Unidad de medida:	%

Señale el valor actual y esperado (corregido por el efecto de la reformulación) del **indicador adicional**

Situación actual		Situación esperada
Año 2018	Año 2019	Año 2020
90,29	91,29	92,25

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y esperada. (1.000 caracteres)

La evidencia que permite definir la situación actual y esperada se basa en los resultados obtenidos por el programa en el año 2018 y las proyecciones alcanzadas en el primer semestre para el año 2019, lo que permite proyectar la cobertura de casos exitosos para el año 2020. Este indicador es uno de los tres determinados por el programa para medir resultados de los operadores de centros. La información está registrada en el sistema de gestión del programa; NEOSERRA, que permite medir el indicador en forma desagregada por tipo de cliente. distinción por tipo de clientes: emprendedores (N1); empresas establecidas (N2) y Gacelas (N3).

Un supuesto para este indicador es que las EMT deben ser sujetos de crédito por parte de la banca.

4.2 Información de resultados esperados

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

La fuente de información de donde se obtienen las variables del indicador de propósito es el "Sistema de gestión de clientes de Centros de desarrollo de negocios, NEOSERRA" diseñado en Estados Unidos para SBDC, que considera el registro de variables componentes del indicador de propósito. Este sistema está habilitado para el ingreso de información, es de carácter censal y el ingreso de información al sistema es diario por los ejecutivos de los centros del país.

¿Esta información se encuentra centralizada y accesible oportunamente?, en caso de ser así, detalle

Si

En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o en ejecución, para contar con dicha información a partir del próximo año

Sección 5: Estrategia y Componentes

5.1 Estrategia de intervención del Programa

Explique brevemente en qué consiste la **estrategia** de intervención del Programa, describiendo brevemente la hipótesis y relaciones de causalidad que determinarían que los componentes propuestos son suficientes para lograr el propósito. Señale si la estrategia de implementación contempla una etapa inicial como piloto. Adicionalmente, identifique si para la implementación del Programa se requiere la tramitación de un convenio de transferencia, reglamento, bases de licitación o concurso. (2.500 caracteres)

La estrategia consiste en dar continuidad a la red de 50 centros de Negocios y de financiar la instalación y operación de 30 Centros de Negocios nuevos, para aumentar la oferta de apoyo a las EMT en las distintas localidades del país, brindándoles una oferta de servicios según las necesidades y características particulares, de acuerdo al territorio al que pertenecen. La implementación del Centro integrará la oferta de fomento productivo existente en el territorio e incentiva el desarrollo de redes comerciales. Se espera que los Centros entreguen los siguientes servicios: orientación y derivación; diagnóstico, elaboración de plan de trabajo, asistencia técnica, capacitaciones, acompañamiento y seguimiento a los empresarios que implementan un plan de trabajo desarrollado por los centros, fomentar la formalización de los emprendedores con potencial de crecimiento y estabilización y apoyar en búsqueda de canales de comercialización.

La implementación de los centros se realizará de manera escalonada. Se espera que el segundo semestre del año 2020 los 32 centros que terminan su quinto año de operación sean renovados, que los 18 centros restantes continúen su operación regular y adicionalmente en este mismo período (segundo semestre de 2020) se implementaran 30 centros nuevos, finalizando el año con 80 centros.

La implementación del Programa se requiere de una licitación de renovación de contratos de los Centros que iniciaron la primera etapa del Programa y Licitación para la postulación de los nuevos operadores de los centros que se iniciaran en el año 2020.

Indique concretamente en qué **consiste la reformulación**.

(Ej.: incorporación de nuevos enfoques, incorporación de nuevos componentes, cambios en la estrategia de intervención, cambios en los criterios de focalización, etc.) (2.000 caracteres)

A objeto de avanzar en la sostenibilidad del modelo de centros, se ve necesario ampliar la red de centros para poder atender a los emprendedores de los territorios y se está avanzando en diseñar centros especializados en temáticas tales como: pueblos originarios, comercio internacional, innovación, multiservicios, minería, turismo, agroindustria, centros mapuches entre otros.

Producto de Evaluación del Programas realizada por Dirección de Presupuestos, año 2019, El panel de expertos propone un nuevo diseño del Marco Lógico del Programa y ajustar los componentes a objetos que den mejor cuenta de lo que realmente el programa realiza y su impacto en los usuarios de los Centros.

Señale las **razones que justifican la reformulación** del

Programa. (Ej.: evaluaciones anteriores, necesidades de coordinación con otros programas, nuevas orientaciones, etc.). (2.000 caracteres)

Necesidad de que el modelo centros evolucione a los servicios especializados en asesorías y acompañamiento, además de lograr vinculación y apertura comercial de las Mípes.

Producto de acoger las sugerencias de la evaluación de programa Gubernamental realizada por la Dirección de Presupuesto durante el año 2019.

Mencione las **articulaciones** necesarias con otros programas (de la institución o de otras instituciones públicas o privadas), si corresponde. Indique cómo se operativizan (coordinan y controlan) dichas articulaciones y qué rol cumple cada institución y Programa. Además, señale si el Programa apalancará recursos financieros de fuentes externas (públicas o privadas) (1.000 caracteres)

Sercotec está mandatada para implementar los Centros de Negocios en el país, promover a nivel nacional alianzas en los territorios con actores público/privado de la red de fomento. Por otra parte, los operadores de centros (universidades, asociaciones gremiales, asociaciones de empresarios, etc) deben articularse vía convenios y contratos con el objeto de ejecutar el programa y la generación de alianzas en los territorios con otras instituciones. Sercotec, estableció convenios con la banca (BancoEstado, BCI, instituciones de microcrédito, etc.) que consisten en atención preferencial de clientes de los Centros por parte de los bancos, también se establece alianzas con servicios públicos (SERNAMEG, SENCE, PROCHILE, etc.) convenios que establecen la atención preferente de beneficiarios de estas instituciones en los Centros de Negocios, brindar servicio de charlas, capacitaciones a beneficiarios de los programas.

5.2 Componentes

Componente 1	
Nombre del componente	Microempresas y pequeñas empresas obtienen servicios de información y capacitación habilitantes para acceder a la red de Centro de Desarrollo de Negocios o alternativamente servicios de orientación
Unidad de medida de producción	Número de atendidos
Describa brevemente el componente , identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (400 caracteres)	Servicio de entrega de información y orientación clara y oportuna a los clientes según sus necesidades, permite la derivación a los servicios ofrecidos por el Centro a instrumentos de apoyo público/privados existentes en el territorio. Considera capacitación básica de gestión empresarial en temas de "Cómo iniciar un negocio", "Plan de negocios y proyecciones financieras".
Precise la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (400 caracteres).	Atención universal (ventanilla abierta) a todos los clientes de Centros o de emprendedores que desean acceder a ellos, son asesorías básicas de gestión empresarial, en iniciación de un negocio, como realizar un plan de negocios, proyecciones financieras. Es una asesoría presencial y que es la base para ser considerado cliente del Centro.
Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros profesionales, consultores, etc.), identificando si corresponde mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)	Centros de desarrollo de negocios, Sercotec regional, empresarios, municipios, gobiernos regionales cuando corresponda. El mecanismo de rendición de cuentas se basa en los informes técnicos y financieros elaborados por los operadores Centro que son auditados por Sercotec en base a los protocolos establecidos para rendiciones de la instituciones.

Componente 2	
Nombre del componente	Microempresas y pequeñas empresas mejoran sus capacidades de gestión y su desempeño empresarial accediendo a los servicios empresariales entregados por un Centro de Desarrollo de Negocios de la RED
Unidad de medida de producción	Número de empresas asesoradas
Describa brevemente el componente , identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (400 caracteres)	Es un servicio que busca identificar las necesidades reales de los clientes, a través del uso de herramientas diagnósticas, con el objeto de definir una línea base que permita identificar la situación actual de las empresa en ámbitos financieros, productivos, comerciales, entre otros aspectos. Además se entrega capacitación a través de seminarios, cursos, etc. y servicio de acompañamiento.

<p>Precise la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (400 caracteres).</p>	<p>Subsidio a la demanda por ventanilla abierta, dirigido a empresarios que cumplen con el perfil de entrada para ser clientes, los servicios que reciben son: comercialización, gestión empresarial, administración, finanzas, producción, recursos humanos, acompañamiento y coaching personalizado, además de capacitación a través de seminarios, charlas, talleres, etc.</p>
<p>Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros profesionales, consultores, etc.), identificando si corresponde mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)</p>	<p>Centros de desarrollo de negocios, Sercotec a nivel regional y gerencia de Centros, gobierno regional (cuando corresponda), municipios, universidades participantes del programa. El mecanismo de rendición de cuentas se basa en los informes técnicos y financieros que elaboran los operadores de centros que son auditados por Sercotec en base a los protocolos de rendiciones de la institución.</p>

5.3 Nivel de producción

Componentes	Unidad de medida de Producción	2020
<p>Microempresas y pequeñas empresas obtienen servicios de información y capacitación habilitantes para acceder a la red de Centro de Desarrollo de Negocios o alternativamente servicios de orientación</p>	<p>Número de atendidos</p>	<p>21.600</p>
<p>Microempresas y pequeñas empresas mejoran sus capacidades de gestión y su desempeño empresarial accediendo a los servicios empresariales entregados por un Centro de Desarrollo de Negocios de la RED</p>	<p>Número de empresas asesoradas</p>	<p>21.600</p>

Sección 6: Uso de Recursos

6.1 Estimación de gastos

Señale los gastos totales del Programa

Componentes		2020 (miles de \$)
Microempresas y pequeñas empresas obtienen servicios de información y capacitación habilitantes para acceder a la red de Centro de Desarrollo de Negocios o alternativamente servicios de orientación	Total Componente	2.249.496
Microempresas y pequeñas empresas mejoran sus capacidades de gestión y su desempeño empresarial accediendo a los servicios empresariales entregados por un Centro de Desarrollo de Negocios de la RED	Total Componente	12.747.150
Gastos administrativos		1.666.294
Total		16.662.940

Gastos por beneficiario.

Indicador Programa	Año 2020 (miles de \$ / beneficiario)
	771,43

Gastos por unidad de producción de componente

Componentes	Año 2020 (miles de \$ / unidad de componente)
Microempresas y pequeñas empresas obtienen servicios de información y capacitación habilitantes para acceder a la red de Centro de Desarrollo de Negocios o alternativamente servicios de orientación	104,14
Microempresas y pequeñas empresas mejoran sus capacidades de gestión y su desempeño empresarial accediendo a los servicios empresariales entregados por un Centro de Desarrollo de Negocios de la RED	590,15

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

Indicador gasto	Año 2020 (Estimado)
	10,00 %

REFORMULACIÓN DE PROGRAMA 2020

Ministerio MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO
Servicio SERVICIO DE COOPERACION TECNICA
Programa Programa Emprendedores
Tipo Reformulación
Estado CALIFICADO
Código PI071620150003467
Calificación Recomendado Favorablemente

Sección 1: Antecedentes

Código sistema

PI071620150003467

Nombre del Programa (420 caracteres)

Programa Emprendedores

Descripción del Programa (1.200 caracteres)

El programa tiene como objetivo aumentar el número de iniciativas empresariales, a través de proveer financiamiento para proyectos de inversión y asistencias técnicas para la implementación de los proyectos. Es un fondo concursable que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado y cofinancia un plan de trabajo destinado a implementar un proyecto de negocio.

Identificación presupuestaria

Clasificador principal

Clasificador secundario

Partida :	07	Subtítulo :	24
Capítulo :	16	Ítem :	01
Programa :	01	Asignación :	132

Unidad responsable de la formulación del Programa.

Servicio:	SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA
Unidad responsable de la formulación del Programa:	GERENCIA DE PROGRAMAS
Nombre responsable de la formulación del Programa:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Información contraparte operativa de la formulación del Programa

Nombre:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Información contraparte
DIPRES

Nombre:	
Email de contacto:	

Eje de acción del Programa

Crecimiento

Ámbito de acción del
Programa

Emprendimiento

Sección 2: Diagnóstico

Describa el **principal problema público** que el Programa abordará, **identificando la población** afectada. (1.000 caracteres)

Emprendedores MIPe presentan dificultades para concretar o implementar sus ideas de negocios, debido a insuficiente acceso a financiamiento, falta de conocimiento respecto al proceso de formalización (elección de régimen tributario, trámite de firma digital y facturación electrónica principalmente) y gestión para la puesta en marcha del negocio. La población que enfrenta el problema corresponde a aquellas microempresas informales y todas aquellas personas naturales de edad mayor o igual a 18 años, cuya motivación para emprender es por oportunidad o necesidad. En general, esta población presenta dificultades de acceso a canales formales de financiamiento y cuando logran acceder, lo hacen en condiciones no favorables en términos de costos de acceso. Esta situación se ve agudizada en el caso de mujeres y adultos mayores.

Presente **datos cuantitativos** que evidencien que el problema señalado anteriormente está vigente y que dimensionen la brecha generada por dicho problema. (1500 caracteres).

Las MIPes presentan una alta tasa de creación y un alto nivel de destrucción. Entre los años 2005-2014 la tasa promedio de crecimiento fue de 14,2% para las microempresas, 4,3% para las pequeñas y 1,9% para medianas. La tasa de salida de las microempresas fue de un 11,3% (Dinámica Empresarial, 2016). Según la encuesta EME5, 2017, existen 1.992.578 microemprendedores de los cuales el 52,2% son informales y el 37,9% presenta un alto nivel de informalidad. Un 79,5% de los microemprendedores no han recibido algún tipo de capacitación en los últimos 5 años y el 25,4% de ellos considera que la falta de financiamiento es una de los principales factores que frenan el crecimiento de su negocio. Por otra parte, en esta encuesta se comprueba un alto nivel de desconocimiento de los regímenes tributarios para la formalización de negocios, el 84,9% no conoce el régimen tributario especial de microempresas, y un 29,5% señala que la falta de clientes es la principal razón para no seguir creciendo. Una dificultad que enfrentan los emprendedores para concretar o implementar sus ideas de negocio es la insuficiente formación en tecnologías digitales que no les permiten acceder a nuevos mercados, el 53,9% de los microempresarios no utiliza internet para su negocio (EME5, 2017), y en personas mayores de 55 años este porcentaje se incrementa a un 70,7%. Sobre acceso a instrumentos financieros el 21% de las pequeñas empresas y el 14% de las microempresas han obtenido algún crédito para sus negocios.

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

Centro de estudios Empresariales de la mujer, universidad del Desarrollo (2017). Reporte mujer y actividad emprendedora, Global Entrepreneurship Monitor, Chile.
<https://negocios.udd.cl/gemchile/files/2019/01/gem-mujer-2018-alta-1.pdf>

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (2016), Dinámica empresarial; Brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile, periodo 2005-2014.
https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/02/bolet%c%ADn-Din%C3%A1mica-Empresarial_2005-2014.pdf

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (2018). Boletín financiamiento en los microemprendimientos, Quinta Encuesta de Microemprendimiento,
<https://econpmia.gob.cl/wp-content/uploads/2018/02/financiamiento-en-los-microemprendimientos-EME5.pdf>

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (2019). Boletín Principales Resultados, Quinta Encuesta Longitudinal de empresas,
<https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2019/03/ELE-5-principales-resultados.pdf>

Entregue antecedentes cuantitativos y/o cualitativos sobre los **beneficios sociales esperados** asociados a la implementación del programa ya sean éstos directos o indirectos, monetarios o no monetarios. De igual manera, identifique los costos sociales asociados a la implementación del programa. (1.000 caracteres)

El Programa permite a emprendedores formalizar sus negocios facilitando el acceso a nuevos mercados y oportunidades comerciales, permite integrarse a un red de formación en línea con curso on line que Sercotec pone a disposición de los usuarios. Adicionalmente, posibilita que los emprendedores al regularizar su situación puedan vender al sector público como privado.

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

Causa	Vínculo y datos cuantitativos que avalen la relación con el problema
Dificultad para acceder al financiamiento para la puesta en marcha del negocio	Según EME5, el 25,4% de los microemprendedores declara falta de financiamiento como uno de los aspectos importantes que limitan el crecimiento del negocio, el 68,6% utilizó ahorros y recursos propios para financiar el negocio y solo el 6,1% accedió a préstamo bancario. El capital de trabajo (56,9%) es la razón principal para la solicitud de financiamiento y el 1% de las grandes y 19% de las microempresas recibió rechazo de solicitud. La principal razón de rechazos es la falta de garantías (28,3%).
Baja capacidad de gestión empresarial para la puesta en marcha del emprendimiento	Según EME5, el 1,7% de los microemprendedores no cuenta con educación formal, el 28,4% alcanzó Educación Básica, un 43,1% tiene Educación Media y solo el 14% cuenta con formación Universitaria. Por otro lado, el 79,5% de los microemprendedores no ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad económica que realiza, y la principal razón es que no sabe dónde acudir (29,9%), con esto se concluye la presencia de una baja experticia para gestionar la puesta en marcha del negocio.
Insuficiente formación en tecnologías digitales	El proceso de formalización es principalmente electrónico o digital. Según EME5, 2017, el 53,9% de los microemprendedores no utiliza internet para su negocio, cifra mayor para los mayores de 55 años (70,7%). Entre las principales razones por la que no usan internet es que piensan que no es necesario por el tamaño de sus negocios (44,3%); no saben cómo usar internet (42,5%), mientras que para el tramo de edad mayor o igual a 55 años el desconocimiento de cómo usar internet es de un 55,4%.
Escaso conocimiento en áreas de formalización de empresas	Según EME5, el 52,2% de los microemprendedores no tiene su negocio registrado en Servicio de Impuestos Internos, cuya principal razón es porque piensan que el registro no es esencial (37,7%) seguido de que su empresa no lo requiere porque es demasiado pequeña (31,0%). Además, existe un alto desconocimiento de los Regímenes Tributarios para la formalización del negocio, el 84,9% no conoce el Régimen tributario especial para microempresas y el 74,0% no conoce el Régimen Microempresa Familiar.

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

Efecto	Alcance del efecto si no se implementa el programa y datos cuantitativos que permitan dimensionar la relevancia
Descenso de la participación de las MIPes en las ventas totales	de acuerdo a datos del SII se observa una creciente concentración en las ventas de las empresas medianas y grandes a lo largo del tiempo. En cambio, la participación de las MIPes formales en las ventas totales del país ha descendido de un 9,8% en el año 2005, 8,9% en el año 2012 a un 8,0% en el año 2017, las grandes empresas representan el 3,2% del universo y el 81,6% de las ventas; las micro son el 44% y un 1,7% de las ventas totales.
Alta tasa de mortalidad de microempresas	Más del 75% de las empresas nacen como microempresas, la tasa de creación es de 14,5% y de destrucción de 11,3%, tasa neta de creación de 3,2%. En promedio, en el periodo 2005-2013, destaca que el 68,7% de las empresas que mueren son micro, frente a un 2,7% de pequeñas y 0,1% de grandes. Respecto al porcentaje de empresas que muere según tamaño, un 15,2% de las micro muere al primer año de vida, un 4,8% de pequeñas y un 1,9% grandes (Dinámica Empresarial: Brechas Regionales y sectoriales de las pymes, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo 2016).
Dificultad de acceso a mercados para las MIPes	El 30,5% de las microempresas y 32,8% de las pequeñas declaran tener un cliente principal que representa más del 50% de las ventas (ELE4,2016). Según encuesta EME5,2017, un 29,5% señala que la falta de clientes es la principal razón para no seguir creciendo. Un factor relevante que afecta el crecimiento de las empresas es la “Alta competencia en el Mercado “ (51,6%) y la “Demanda limitada” (44%) (ELE4,2016).
Aumento de porcentaje de microemprendedores informales	En Chile existen 1.992.578 microemprendedores, el 52,2% informales, de ellos el 37,9% presenta alto nivel de informalidad, es decir, no cuentan con inicio de actividades en SII, no tienen ningún tipo de registro contable ni tampoco patente municipal. La informalidad creció en un 1,8% en el periodo 2015 - 2017. Los microemprendimientos nuevos tienen mayor tasa de informalidad, entre los cero y tres años, se observa un 63,7% de informales versus un 49,7% de años anteriores (EME5,2017).

Sección 3: Población del Programa

3.1 Caracterización de la población

Cuantifique la **población potencial**, que corresponde a la población que presenta el problema público identificado en el diagnóstico

Número	Unidad
907.854	personas

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

Señale **cómo se estimó y qué fuentes de datos se utilizó** para cuantificar la población potencial. (500 caracteres)

A partir de la 5° Encuesta EME año 2017, se cuantificó la población potencial considerando a todos aquellos mayores de 18 años de edad (1.990.885), sin inscripción de su negocio en el SII (1.038.795 personas), y cuya motivación principal por la cual inician su negocio fue encontrar una oportunidad en el mercado o por necesidad (907.854 personas). En relación con la población objetivo, se focalizó en base a las variables identificadas, la estimación en base a la información disponible asciende a 160.643 (pob. potencial = pob. potencial * capacidad de cofinanciamiento * admisibilidad * sector productivo * sin capacitación = $907.854 * 0,391 * 0,825 * 0,69 * 0,795 = 160.643$).

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

Variable	Criterio	Medio de verificación
Empresas informales	Emprendedores sin inicio de actividades en primera categoría en Servicio de Impuestos Internos (SII).	Consulta automática a SII para verificar que el emprendedor no registra una empresa vigente.
Capacidad de cofinanciamiento	Contar con capacidad de cofinanciar en efectivo el proyecto postulado y contar con liquidez necesaria para enfrentar los pagos de impuesto al valor agregado (IVA) de las inversiones realizadas.	Proceso de evaluación y formalización de Sercotec.
Admisibilidad	Son admisibles todos los postulantes que cumplen: no tener deudas laborales y/o previsionales, no tener deudas tributarias, no haber sido condenado por prácticas antisindicales.	Certificado de deuda fiscal de tesorería. Certificado de antecedentes laborales y previsionales de la dirección del trabajo.
Sector productivo que atiende Sercotec	Corresponde a microemprendedores que se desempeñan en los rubros económicos donde se concentran los clientes Sercotec.	Planificación operativa regional Sercotec, en base a información de SII.
Emprendedores con insuficiente capacitación	Emprendedores que no han recibido algún tipo de capacitación para la actividad económica que realizan.	Formulario de postulación Sercotec.
Insuficiencia de acceso a financiamiento	Emprendedores que declaran no tener acceso a financiamiento para iniciar un negocio o actividad productiva.	Formulario de postulación Sercotec.

Cuantifique la **población objetivo**, que corresponde a aquella parte de la población potencial que cumple los criterios de focalización

Número
160.643

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

El Programa atenderá parte de la población objetivo en 2020 y la entrega de beneficios será gradual a través de los años.

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

Los criterios de priorización del programa se basan en cuatro criterios secuenciales que permiten seleccionar los beneficiarios finales. 1) Test de emprendimiento, el cual mide la capacidad del emprendedor, nivel de desarrollo del emprendimiento y potencial del negocio, el resultado es un puntaje que permite un ranking de postulantes por región; 2) Que el proyecto “contenga una idea de negocio” explícita. 3) Evaluación técnica del proyecto, la cual considera un video de presentación (pitch) de la idea de emprendimiento. 4) Por último, se considera el Comité de Evaluación Regional (CER), que considera el potencial de la idea de negocio, fundamentación de la oportunidad de negocio y la coherencia del proyecto. El CER emite un juicio evaluativo de cada proyecto. La selección final es conforme a la puntuación que obtiene cada proyecto a nivel regional y conforme al número de cupos regionales.

(Sólo si marcó que la entrega de beneficios será gradual en los años). **Cuantifique la población beneficiaria**, que corresponde a aquella parte de la población objetivo que el programa planifica atender en los próximos 4 años

2020	2021	2022	2023
1638	1800	1980	2179

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

Se entenderá como egreso del programa, el haber implementado la totalidad de las actividades, acciones de formación e inversiones, contempladas en el proyecto aprobado, y sus modificaciones, con todas sus rendiciones al día.

Indique en cuántos meses/años promedio **egresarán** los beneficiarios del Programa

4,00 MESES

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

Si

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

El beneficiario podrá volver acceder a los beneficios del programa a través de una posible postulación después de 3 años de egresado del programa con un nuevo proyecto (distinto con el cual participó en una versión anterior), ya que la información de encuesta EME 5, al tercer año del emprendimiento creado, la tasa de muerte de las microempresas alcanza un 39% (Dinámica Empresarial: Brechas Regionales y sectoriales de la PYmes, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2016).

En virtud de los antecedentes provistos, se presenta la cobertura del programa:

	2020
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	0,18 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	1,02 %

3.2 Sistematización del proceso de selección de beneficiarios

Si

¿El Servicio cuenta con **sistemas de registros** que permitan identificar agregadamente a los **beneficiarios** (RUT, RBD, Datos de Contacto, etc.)? Si su respuesta es afirmativa, descríbalos. Además, señale si el Programa tiene una glosa presupuestaria que le obligue a remitir información de resultados al H. Congreso Nacional o a Dipres. Indique subtítulo, ítem, asignación y número de glosa. (500 caracteres)

El Servicio dispone de un sistema informático (Sistema de Evaluación) donde se registra la información de cada beneficiario (Nombre y Rut). El servicio posee un sistema de información de clientes (Mis Datos), donde todo beneficiario al momento de postular debe registrarse en él. La información que se registra en este sistema es: datos de contacto, Rut, ubicación geográfica, nivel educacional, entre otros. El programa se incorpora dentro de la Glosa 4, subtítulo 24, ítem 01, asignación 132.

Si

Si existe un **proceso de postulación a los beneficios** del Programa ¿El Servicio cuenta con **sistemas de registros** que permitan identificar a los postulantes (RUT, RBD, Datos de Contacto, etc.)? Si su respuesta es afirmativa, descríbalos. (500 caracteres)

Sí, existe un proceso de postulación, el cual se lleva a cabo a través de una plataforma específica para estos efectos y que permite identificar a los postulantes durante las etapas del proceso de evaluación. La información se organiza en dos plataformas: sistema de “Mis Datos”, que registra datos generales de caracterización de los postulantes; y sistema de evaluación que registra la trazabilidad del proceso de postulación, evaluación y selección de beneficiarios.

¿Con qué otra información de **caracterización de postulantes y beneficiarios** cuenta el Programa? (Por ejemplo: demográfica, geográfica, económicas, sociales, laborales, etc.). Describa y mencione si esta información se encuentra centralizada y accesible. (500 caracteres)

El programa dispone de información de estado civil, nivel educacional, sector económico, etnia, comuna, localidad. La información se encuentra centralizada y accesible a través de la plataforma Mis Datos.

Sección 4: Objetivos y Seguimiento

4.1 Resultados esperados del Programa

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

El fin del programa es contribuir al aumento de la base microempresarial en el país.

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

Aumentar el número de emprendedores MIPE's formalizados ante el SII, a través del acceso al financiamiento y asistencia técnica para la creación de nuevos negocios con participación en el mercado.

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

Indicador:	Porcentaje de emprendedores que formalizan su negocio ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) y que acrediten ventas
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	$(N^{\circ} \text{ de emprendedores que formalizan su negocio ante SII y que acreditan ventas en el año } t+1 / N^{\circ} \text{ de emprendedores que participan del programa en el año } t) * 100$
Unidad de medida:	%

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

Situación actual		Situación esperada con Programa reformulado
2018	2019	2020
NM	NM	NM

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y esperada. (1.500 caracteres)

Este indicador será posible medir a partir del año 2021, El servicio durante el año 2020 preparará el respaldo tecnológico para poder medir las variables contenidas en este indicador y realizar el seguimiento respectivo de las variables comprometidas. se verificara vía consulta SII la situación de vigencia de giro comercial de los participantes en el programa un año después del egreso y su nivel de ventas del beneficiario. Para la medición del indicador en el sistema informático de Sercotec se registraran la linea base y salida (finalizada la intervención) que registraran las variables de resultados definidas en el indicador de propósito. Se medirá a través de una muestra probabilística, se solicitara los formulario F22 y capturará el nivel de ventas, la muestra considerada para el universo de beneficiarios tendrá un nivel de confiabilidad del 95% y un error de muestreo máximo del 5%.

¿El Programa tiene año de término?

No, el Programa tiene una duración indefinida.

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

0

Justifique la fecha de término del Programa, ya sea definida o indefinida. (1.200 Caracteres)

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

(Sólo si marcó que el Programa tiene fecha de término indefinida) Señale el año en el cual el Programa planea lograr su **plena implementación** (régimen) y puede cuantificar resultados relevantes, y por ello someterse una evaluación de continuidad

2021

Si corresponde, señale el **indicador adicional** que permita complementar la medición de resultados

Indicador:	Porcentaje de sobrevivencia de empresas que se formalizaron como producto de la intervención del programa
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	(Número de empresas que fueron formalizadas producto de la intervención del programa y que continúan con giro comercial vigente en el año t+2/N° de emprendedores que participan del programa en el año t)*100
Unidad de medida:	%

Señale el valor actual y esperado (corregido por el efecto de la reformulación) del **indicador adicional**

Situación actual		Situación esperada
Año 2018	Año 2019	Año 2020
NM	NM	NM

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y esperada. (1.000 caracteres)

Este nuevo indicador será posible medir a partir del año 2021 para beneficiarios del 2019, El servicio durante el año 2019 preparará el respaldo tecnológico para poder medir las variables contenidas en este indicador y realizar el seguimiento respectivo de las variables comprometidas. se verificara vía consulta SII la situación de vigencia de giro comercial de los participantes en el programa un año después del egreso, repitiendo esta evaluación al segundo y tercer año del egreso del beneficiario

Se medirá en base a una muestra de beneficiarios del programa con representatividad nacional con un nivel de confianza del 95% y un error de muestreo máximo de 5%. Se Utilizará el Formulario F22 de SII para identificar los ingresos del giro percibido o devengado.

4.2 Información de resultados esperados

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

Sercotec dispone de un Banco de Proyectos, donde se levanta la información de los emprendedores/as beneficiarios y sus empresas. Por otro lado, En el Sistema de Evaluación, se registran antecedentes respecto del nuevo Rut (naturales o jurídicos) de las nuevas empresas, así como de la ejecución de los proyectos de negocio, lo que permitirá dar cuenta del indicador.

¿Esta información se encuentra centralizada y accesible oportunamente?, en caso de ser así, detalle

Si

En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o en ejecución, para contar con dicha información a partir del próximo año

Sección 5: Estrategia y Componentes

5.1 Estrategia de intervención del Programa

Explique brevemente en qué consiste la **estrategia** de intervención del Programa, describiendo brevemente la hipótesis y relaciones de causalidad que determinarían que los componentes propuestos son suficientes para lograr el propósito. Señale si la estrategia de implementación contempla una etapa inicial como piloto. Adicionalmente, identifique si para la implementación del Programa se requiere la tramitación de un convenio de transferencia, reglamento, bases de licitación o concurso. (2.500 caracteres)

Dentro de las principales dificultades que tienen los emprendedores/as MIPE's para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento es el acceso a financiamiento, capacitación, asesoría de gestión empresarial y la brecha digital. Existe consenso respecto que la información y el conocimiento constituyen un importante factor de competitividad para las empresas. El programa consiste en un fondo concursable destinado a la creación de nuevos negocios por parte de emprendedores/as MIPE's, que tengan participación en el mercado, que incluye financiamiento para inversiones y acciones de gestión empresarial. Este servicio es implementado en tres líneas de acción: Capital Semilla Emprende, el cual incorpora financiamiento para inversiones y acciones de gestión empresarial para nuevos negocios liderados por emprendedores/as MIPE's; Capital Abeja Emprende, para nuevos negocios liderados por Emprendedoras mujeres; y Capital Semilla Adulto Mejor, para negocios liderados por emprendedores/as mayores o iguales a 55 años de edad. Para cada línea, Sercotec entrega un subsidio no reembolsable de hasta \$3.500.000, exigiendo, un cofinanciamiento por parte del beneficiario que puede ir entre un 10% y 20% sobre el subsidio solicitado. Del subsidio Sercotec, entre \$200.000 y \$500.000 pueden destinarse a financiar acciones de gestión empresarial (asistencia técnica, capacitación, acciones de marketing) y entre \$3.000.000 y \$3.300.000 pueden destinarse a inversiones (activos, capital de trabajo, habilitación de infraestructura). La implementación del programa requiere de la elaboración de Bases de Convocatoria (Concurso), y actualmente contempla un piloto en su línea adulto mayor en seis regiones del país. La Dirección Regional implementa el programa y define en una última instancia las líneas a implementar, conforme a las directrices del programa y a las realidades del territorio. Las direcciones regionales y los Agentes Operadores intermediarios (AOS), dan a conocer al público objetivo, las condiciones y fechas determinadas para postular. Los AOS y un jurado regional, éste último constituido por parte del equipo regional Sercotec, evalúan cada idea de negocio postulada y video de presentación. Las evaluaciones ponderadas determinan un ranking de beneficiarios. Etapa de ejecución de la idea de negocio: plazo 4 meses. El programa contribuye a la aplicación de elementos tales como: equidad de género e inclusión social, en el marco de las políticas públicas.

Indique concretamente en qué **consiste la reformulación**.

(Ej.: incorporación de nuevos enfoques, incorporación de nuevos componentes, cambios en la estrategia de intervención, cambios en los criterios de focalización, etc.) (2.000 caracteres)

Cambios de la estrategia en la focalización de la acción del programa y avance de las exigencias del programa focalizada en los desafíos que significa emprender.

Producto de una revisión del diseño del programa, de las recomendaciones de la evaluación de impacto realizada al programa por DIPRES, de enfatizar las políticas gubernamentales de inclusión social y precisar la focalización del programa, Sercotec se ha planteado el desafío de integrar una tercera línea de acción dirigida a personas de 55 o más años de edad que representan el 41,5% del total de microemprendedores según encuesta EME5, 2017, a las ya existentes de Capital Semilla y Capital Abeja (solo para mujeres), con ello se busca fortalecer la contribución del programa y del Servicio en equidad de género e inclusión social de grupos emergentes como adultos de 55 o más años de edad, esto producto del aumento de la esperanza de vida de la población Chilena y del deseo de emprender nuevas iniciativas de este estrato de la población.

Señale las **razones que justifican la reformulación** del

Programa. (Ej.: evaluaciones anteriores, necesidades de coordinación con otros programas, nuevas orientaciones, etc.). (2.000 caracteres)

Grupos emergentes política de gobierno (enfoque de equidad de género e inclusión), con el objetivo de dimensionar el mercado de las empresas.

Evaluaciones del Programas indican que del total de beneficiarios solo el 10% de los beneficiarios son personas mayores de 55 años de edad, según encuesta EME5, 2017, representa el 41,5% del total de microemprendedores del país. Otra razón para la reformulación del programa es integrar como componente las acciones de orientación y/o capacitación para la formalización de empresas que Sercotec pone a disposición de las personas en forma gratuita en su sitio WEB.

Mencione las **articulaciones** necesarias con otros programas (de la institución o de otras instituciones públicas o privadas), si corresponde. Indique cómo se operativizan (coordinan y controlan) dichas articulaciones y qué rol cumple cada institución y Programa. Además, señale si el Programa apalancará recursos financieros de fuentes externas (públicas o privadas) (1.000 caracteres)

El programa se articula con la oferta de cursos que presenta el Portal de Capacitación Virtual del Servicio a emprendedores/as, tales como: Gestión Legal, o ¿Cómo iniciar tu negocio?, y con los Centros de Negocios de Sercotec, mediante la oferta de capacitaciones a emprendedores y empresarios. El programa considera un cofinanciamiento por parte de los beneficiarios/as, y a nivel regional, éste es susceptible de complementar recursos para implementar el programa en alianza con otras instituciones públicas como el Fondo de Desarrollo Regional (FNDR), y el mecanismo para operativizar las articulaciones son convenios de colaboración entre instituciones.

5.2 Componentes

Componente 1	
Nombre del componente	Financiamiento de proyectos para inversión
Unidad de medida de producción	Proyectos beneficiados
Describa brevemente el componente , identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (400 caracteres)	Subsidio a la inversión en activos productivos, habilitación de infraestructura y capital de trabajo. Es un fondo concursable que entrega un financiamiento inicial no reembolsable para la creación de nuevos negocios liderados por emprendedores MIPE, con financiamiento destinado a capital semilla (programa regular), capital abeja (mujeres emprendedoras) y Capital Adulto Mejor (mayores de 55 años).
Precise la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (400 caracteres).	La modalidad de producción es de fondo concursable, se abre la convocatoria en la región por un plazo determinado (tres a cuatro semanas), donde los emprendedores MIPE's pueden postular sus ideas de negocio. El financiamiento para inversiones puede ir desde \$3.000.000 a \$3.300.000 del subsidio total Sercotec, en complementariedad a lo solicitado para acciones de gestión empresarial.
Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros profesionales, consultores, etc.), identificando si corresponde mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)	Direcciones Regionales Sercotec, Agentes Operadores Intermediarios, proveedores, emprendedores MIPE's. El mecanismo de rendición de cuentas se basa en los informes técnicos y financieros de cada proyecto beneficiado que son auditados por Sercotec e ingresada la información a los respectivos sistemas de Banco de Proyectos y contable (SAP).

Componente 2	
Nombre del componente	Financiamiento de proyectos para acciones de gestión empresarial de puesta en marcha
Unidad de medida de producción	Proyectos beneficiados

<p>Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (400 caracteres)</p>	<p>Subsidio a gestión empresarial: asistencia técnica y asesoría en gestión, capacitación, acciones de marketing y gastos de formalización para empresas. Es un fondo concursable que entrega un financiamiento inicial no reembolsable para la creación de nuevos negocios liderados por Emprendedores/as MIPE's. Con financiamiento destinado a capital semilla, capital abeja y capital adulto mejor.</p>
<p>Precise la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (400 caracteres).</p>	<p>La modalidad de producción es de fondo concursable, es decir se abre la oferta de la convocatoria Emprende en la región por un plazo determinado (tres a cuatro semanas), donde los emprendedores MIPE's pueden postular sus ideas de negocio. El financiamiento para acciones de gestión empresarial puede ir desde \$200.000 a \$500.000 del subsidio total Sercotec.</p>
<p>Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros profesionales, consultores, etc.), identificando si corresponde mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)</p>	<p>Direcciones Regionales Sercotec, Agentes Operadores Intermediarios, proveedores, emprendedores MIPE's. El mecanismo de rendición de cuentas se basa en los informes técnicos y financieros de cada proyecto beneficiado que son auditados por Sercotec e ingresada la información a los respectivos sistemas de Banco de Proyectos y contable (SAP).</p>

Componente 3	
Nombre del componente	Orientación y/o capacitación virtual para la formalización de empresas
Unidad de medida de producción	Emprendedores atendidos
<p>Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (400 caracteres)</p>	<p>Capacitación virtual y orientación para la formalización de nuevas empresas, apoyo a los emprendedores en información y capacitación básica para que puedan definir de mejor manera el tipo de empresa que se adapte a las necesidades del negocio, y en temas digitales, tales como: firma digital, facturación electrónica, Reforma Tributaria, entre otros.</p>

<p>Precise la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (400 caracteres).</p>	<p>Ventanilla abierta, entrega de información y orientación a emprendedores y capacitación en formalización que permitan crear nuevas empresas.</p>
<p>Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros profesionales, consultores, etc.), identificando si corresponde mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)</p>	<p>Direcciones Regionales Sercotec, Puntos MIPE, emprendedores, Agentes operadores Sercotec.</p>

5.3 Nivel de producción

Componentes	Unidad de medida de Producción	2020
Financiamiento de proyectos para inversión	Proyectos beneficiados	1.638
Financiamiento de proyectos para acciones de gestión empresarial de puesta en marcha	Proyectos beneficiados	1.638
Orientación y/o capacitación virtual para la formalización de empresas	Emprendedores atendidos	60.000

Sección 6: Uso de Recursos

6.1 Estimación de gastos

Señale los gastos totales del Programa

Componentes		2020 (miles de \$)
Financiamiento de proyectos para inversión	Total Componente	6.085.039
Financiamiento de proyectos para acciones de gestión empresarial de puesta en marcha	Total Componente	368.681
Orientación y/o capacitación virtual para la formalización de empresas	Total Componente	595.328
Gastos administrativos		479.083
Total		7.528.131

Gastos por beneficiario.

Indicador Programa	Año 2020 (miles de \$ / beneficiario)
	4.595,93

Gastos por unidad de producción de componente

Componentes	Año 2020 (miles de \$ / unidad de componente)
Financiamiento de proyectos para inversión	3.714,92
Financiamiento de proyectos para acciones de gestión empresarial de puesta en marcha	225,08
Orientación y/o capacitación virtual para la formalización de empresas	9,92

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

Indicador gasto	Año 2020 (Estimado)
	6,36 %

