

EVALUACIÓN FOCALIZADA DE ÁMBITO DEL MODELO DE AGENCIAMIENTO DE LA CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN (CORFO) Y DEL SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA (SERCOTEC)

DIVISIÓN DE CONTROL DE GESTIÓN PÚBLICA
DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS
MINISTERIO DE HACIENDA

Agosto, 2021



DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS

EVALUACIÓN FOCALIZADA DE ÁMBITO DEL MODELO DE AGENCIAMIENTO DE LA CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN (CORFO) Y DEL SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA (SERCOTEC)

DIVISIÓN DE CONTROL DE GESTIÓN PÚBLICA

Dirección de Presupuestos – DIPRES © 2021 DIPRES

Directora de Presupuestos: Cristina Torres Delgado
Jefe de División Control de Gestión Pública: Slaven Razmilic Burgos

Equipo a cargo de la publicación: Nicolás Blanco A., Juan Pablo Leiva C. y Gonzalo Gaete R. (Jefe del Departamento de Revisión del Gasto Público). La evaluación contó con el apoyo de María Angélica Ropert, como colaboradora externa. Esta evaluación se desarrolló como parte de la Línea de Evaluación Focalizada del Ámbito (costos) de acuerdo con lo establecido en el Decreto Exento N° 323, del 15 de octubre de 2020, del Ministerio de Hacienda.

Siempre que es posible intenta usar un lenguaje no discriminator ni sexista. No obstante, para no obstaculizar la lectura, en casos que sea pertinente, se usa el masculino genérico, ya que la gramática española entiende que representa a hombres y mujeres en igual medida.

Se autoriza su reproducción siempre y cuando se haga referencia explícita a la fuente.
Para referenciar emplear el siguiente formato: DIPRES (2021). Evaluación del Modelo de Agenciamiento de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) y del Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec). Informe Final. División de Control de Gestión Pública. Santiago, Chile.

Registro de Propiedad Intelectual: Pendiente.

ISBN: Pendiente.

Diseño y Diagramación: Cristian Salas L



EVALUACIÓN FOCALIZADA DE ÁMBITO DEL MODELO DE AGENCIAMIENTO DE LA CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN (CORFO) Y DEL SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA (SERCOTEC)



ÍNDICE



ÍNDICE

1.- Introducción	6
2.- Objetivos de la evaluación	8
2.1.- Objetivo General	9
2.2.- Objetivos Específicos	9
3.- Antecedentes del modelo de agenciamiento	10
3.1.- Corporación de Fomento de la Producción	11
3.1.1.- Descripción	11
3.1.1.1.- Origen y objetivos del modelo	11
3.1.1.2.- Principales características del modelo	12
3.1.1.3.- Pago a los Agentes Operadores Intermediarios (Over Head)	15
3.1.2.- Población beneficiaria	18
3.1.3.- Antecedentes presupuestarios	18
3.2.- Servicio de Cooperación Técnica	19
3.2.1.- Descripción	19
3.2.1.1.- Origen y objetivos del modelo	19
3.2.1.2.- Principales características del modelo	21
3.2.1.3.- Pago a los Agentes Operadores de Sercotec (Over Head).	22
3.2.2.- Caracterización de la población beneficiaria	23
3.2.3.- Antecedentes presupuestarios:	24
4.- Comparación entre ambos modelos	26
5.- Análisis de costos	28
5.1.- Información disponible	29
5.2.- Metodología	29
5.3.- Resultados	31
5.3.1. Cumplimiento del reglamento	31
5.3.2. Análisis de Benchmarking	35
5.3.2.1 Variación geográfica	39
6.- Conclusiones y Recomendaciones	42
7.- Referencias	46

8.- Anexos	52
Anexo N°1.1: Operación agenciada durante el período evaluado de los Instrumentos y sus Líneas de Apoyo (Corfo).	53
Anexo N°1.2: Operación agenciada durante el período evaluado de los Instrumentos (Sercotec).	54
Anexo N°2.1: Normativa vigente para la definición de Over Head a pagar según Instrumento/Programa y Líneas de Apoyo (Corfo).	55
Anexo N°2.2: Evolución del Over Head a pagar según Líneas de Apoyo / Etapa o Modalidad (Corfo).	56
Anexo N°2.3: Normativa vigente para la definición del Over Head a pagar según Instrumento (Sercotec).	59
Anexo N°2.4: Detalle del monto máximo de Over Head a pagar durante el período 2015-19, según Instrumento (Sercotec).	61
Anexo N°2.5: Funciones de los AOS en los distintos instrumentos, año 2020 (Sercotec).	62
Anexo N°3: Historia y listado de AOI que actualmente operan (Corfo).	63
Anexo N°4.1: Evolución de las poblaciones a nivel de Instrumentos / Programas (Corfo).	66
Anexo N°4.2: Evolución de las poblaciones a nivel de instrumentos (Sercotec).	67
Anexo N°5: Información presupuestaria por cada línea de apoyo/programa (Corfo).	68
Anexo 6.1: Estadísticos utilizados en el análisis de Benchmarking (Corfo).	69
Anexo 6.2: Estadísticos utilizados en el análisis de Benchmarking (Sercotec).	70
Anexo 7.1: Estadísticas descriptivas del Over Head pagado a través de las regiones (Corfo).	71
Anexo 7.2: Estadísticas descriptivas del Over Head pagado a través de las regiones (Sercotec).	75
Anexo 8.1: Diferencias promedio en el pago del Over Head a través de las regiones (Corfo).	76
Anexo 8.2: Diferencias promedio en el pago del Over Head a través de las regiones (Sercotec).	77



1. INTRODUCCIÓN



1.- INTRODUCCIÓN

El presente informe corresponde a la Evaluación Focalizada de Ámbito (EFA) al “modelo de agenciamiento” de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) y el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), ambas instituciones dependientes del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (Minecon). Considera como periodo de evaluación los años comprendidos entre 2015 y 2019.

El modelo de agenciamiento tiene por objetivo extender la cobertura de los instrumentos de estas instituciones, mejorando su focalización y la calidad de sus proyectos, asegurando un estándar de apoyo adecuado y homogéneo a lo largo del país. Para ello, el modelo consiste en externalizar funciones institucionales a través de Agentes Operadores, quienes deben, entre otras actividades, evaluar y supervisar administrativamente la ejecución de proyectos asociados a sus instrumentos que así lo permiten. Por el cumplimiento de dichas labores, los Agentes Operadores reciben como pago un Over Head (OH).

Junto con describir el modelo de agenciamiento, esta evaluación estudia su estructura de pagos a los Agentes Operadores con el objetivo de identificar potenciales brechas entre el pago del OH efectivo y los montos máximos establecidos en la normativa de cada instrumento, además de analizar la dispersión de dicho pago. Para esto, a través de una metodología de Benchmarking, esta evaluación documenta, para cada institución, la dispersión en el pago del OH a los Agentes Operadores al comparar proyectos correspondientes a un mismo instrumento/línea de apoyo dentro de períodos en los cuales la normativa que regula el pago del OH es la misma.

La información utilizada en esta evaluación fue proporcionada y validada por ambos servicios, y se encuentra desagregada a nivel de proyecto. Los datos contienen información sobre el monto asignado por los servicios al proyecto, el OH pagado al Agente Operador, el número de beneficiarios y la región de ejecución del proyecto, entre otras variables relevantes.

Los objetivos de la evaluación se presentan en la siguiente sección. La sección 3 proporciona antecedentes del modelo en ambas instituciones, y la sección 4 presenta un cuadro comparativo con las principales características de la ejecución del modelo entre Corfo y Sercotec. La sección 5 analiza los resultados de las brechas entre el OH pagado y sus límites normativos, como también su dispersión y los resultados generados por el Benchmarking. Posteriormente, en la sección 6 se entregan las principales conclusiones y recomendaciones de la presente evaluación.

2. OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN



2.- OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN

2.1.- OBJETIVO GENERAL

Evaluar aspectos relacionados a la eficiencia del modelo de agenciamiento en ambas instituciones para el período 2015 – 2019.

2.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir el modelo de agenciamiento con sus alcances, objetivos y estructura de pagos, destacando las particularidades y diferencias detectadas en ambas instituciones.
- Identificar la potencial brecha entre el pago de Over Head efectivo a los Agentes Operadores y los montos máximos establecidos por la normativa de cada instrumento.
- Documentar la dispersión en el pago del Over Head a los Agentes Operadores, considerando que, para cada línea de apoyo en el caso de Corfo y para cada instrumento en el caso de Sercotec, la normativa es de carácter nacional.

3. ANTECEDENTES DEL MODELO DE AGENCIAMIENTO



3.- ANTECEDENTES DEL MODELO DE AGENCIAMIENTO

3.1.- CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN

3.1.1.- DESCRIPCIÓN

3.1.1.1.- ORIGEN Y OBJETIVOS DEL MODELO

El modelo de agenciamiento de Corfo fue creado en el año 1995 mediante la Resolución N°118 con el objetivo de disponer de un mecanismo que permitiera extender la cobertura de los instrumentos de fomento¹ y fortalecer los procesos de modernización de las pequeñas y medianas empresas,² incorporando un actor que pudiese dar respuesta a los requerimientos de estas empresas dada su cercanía y conocimiento del sector. Para ello, Corfo creó la figura de los Agentes Operadores Intermediarios (AOI), los cuales responden a una externalización de funciones tales como la evaluación, supervisión, administración y ejecución de los programas/proyectos de Corfo, y se definen como “personas jurídicas de derecho público o privado, que están habilitados para suscribir convenios de asignación de fondos del presupuesto de Corfo y sus Comités, para la ejecución de programas y proyectos, en el marco de los instrumentos cuyos reglamentos admitan su operación externalizada”.³

De acuerdo a lo expuesto en las bases del concurso público para la incorporación de nuevos AOI realizado en el año 2017, el objetivo de este modelo consiste en “asegurar la pertinencia de la acción de fomento, disminuir las asimetrías de información entre empresas y consultores, atender de mejor forma a cada una de las necesidades empresariales y contar con una cobertura adecuada de apoyo al desarrollo empresarial en el país, “para lo cual Corfo dispone de una red de entidades y organismos intermediarios encargados de promover y administrar una parte de sus líneas de apoyo”.⁴

1 “La experiencia de CORFO y la transformación productiva de Chile. Evolución, aprendizaje y lecciones de desarrollo”, página 17, Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, N°3 / 2012.

2 Resolución 118 de 1995, Corporación de Fomento de la Producción.

3 Definición extraída del reglamento AOI, Resolución N°22 del 2018.

4 Resolución 71 del año 2016, Bases del concurso AOI, acápite antecedentes generales.

La estructura programática de Corfo distingue entre i) instrumentos o programas, ii) líneas de apoyo y iii) proyectos. Los primeros, junto con cumplir con la definición de programa utilizada en la Dirección de Presupuestos,⁵ organizan la oferta bajo un marco común conformado por líneas de apoyo que a su vez poseen etapas o modalidades⁶, las que corresponden a acciones de focalización cuyo objetivo es atender un segmento específico y/o un ámbito de intervención de la población afectada por el problema. Por último, los proyectos son los bienes y servicios que entrega el modelo (y que son evaluados, supervisados, administrados y ejecutados por los AOI), los que a su vez responden directamente a las respectivas líneas de apoyo.⁷

3.1.1.2.- PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL MODELO

La Gerencia de Redes y Territorios, al ser la unidad a cargo de mejorar la gestión de las empresas, promoviendo la asociatividad y dando acceso a conocimientos para mejorar su productividad y apoyar el cierre de brechas que dificultan el desarrollo productivo mediante la ejecución de programas e instrumentos que contribuyan a enfrentar desafíos territoriales y nacionales, es la que administra, gestiona y controla este modelo.

En cuanto a los AOI, en términos generales, estos tienen un rol activo en el proceso de evaluación, supervisión, seguimiento, administración y/o ejecución de proyectos, brindando un servicio de levantamiento de demanda, asesoría a la postulación, entregando garantías por los montos transferidos, para los proyectos adjudicados bajo su administración y realizando un acompañamiento técnico y financiero al proceso de ejecución de proyectos.⁸ Para ello, cada AOI debe contar con una dotación profesional y técnica, infraestructura, equipamiento y recursos financieros adecuados.⁹ De las labores señaladas, es importante destacar la entrega de garantías a Corfo por parte de los AOI, lo que favorece el desarrollo oportuno de los proyectos requeridos por las empresas, eliminando o disminuyendo eventuales barreras de acceso.

Junto a los AOI, también existen las Entidades Gestoras (EG),¹⁰ que corresponden a intermediarios con mayor especialización y cuya participación en el modelo es acotada debido a que operan solamente en aquellos instrumentos que sus bases lo permiten (como Programas Estratégicos y el Programa de Formación para la Competitividad). Estas entidades también son seleccionadas mediante concurso, y operativamente

5 La página 8 del documento "Evaluación Ex Post. Conceptos y Metodologías" de la Dirección de Presupuestos, señala que un programa corresponde a "un conjunto de actividades necesarias, integradas y articuladas que proveen bienes y/o servicios (productos), tendientes a lograr un objetivo específico en una población determinada, de modo de resolver un problema o atender una necesidad que la afecta".

6 Las etapas o modalidades varían entre las líneas de apoyo. Por ejemplo, NODOS posee una etapa de Desarrollo y otra de Diagnóstico, mientras que FOCAL presenta 4: "Reembolso Certificación", "Reembolso implementación + Certificación", "Avance 1 documento" y "Avance 2 documentos o más".

7 Es importante destacar que no todos los Instrumentos o Programas de Corfo han sido o están agenciados. Para ver el detalle de los Instrumentos/Programas y Líneas de Apoyo que sí lo están y que son objeto de la presente evaluación, ver anexo N°1.1.

8 Resolución 71 del año 2016, Bases del concurso AOI, acápite antecedentes generales.

9 De acuerdo con lo estipulado en las bases del concurso 2016, la dotación profesional y la infraestructura son parte de la oferta técnica que debe presentar el oferente al momento de participar en el concurso.

10 Corresponden a personas jurídicas constituidas en Chile, cuya función, capacidades y objeto les permite el desarrollo de actividades compatibles con la gestión y administración de recursos públicos.

cumplen funciones similares a los AOI en término de administración, seguimiento y supervisión de los proyectos que tienen a cargo.¹¹

Por lo expuesto, los AOI representan el canal de distribución más importante de la oferta de instrumentos de la Gerencia de Redes y Territorios, permitiendo alcanzar una mayor cobertura, ya que, en palabras de la Corporación, se suman a las labores de la Direcciones Regionales más de 280 profesionales, entre ejecutivos técnicos, ejecutivos financieros y personal de apoyo administrativo que refuerzan la fase de levantamiento, desarrollo y seguimiento de los proyectos.

FIGURA N°1. PRINCIPALES LABORES DE LOS AOI.



Fuente: Presentación de la reunión de inicio de la evaluación, elaborada por Corfo.

Para formar parte de la red de agentes, los AOI deben participar en un concurso público.¹² Después de ser seleccionados, cada agente debe firmar un “Convenio Marco Nacional”, el cual lo habilita para administrar una cartera de proyectos, donde se establece, entre otros, la forma y tipos de pago; sus obligaciones; las situaciones de incumplimientos y las medidas a adoptar frente a estos; las condiciones para mantener la calidad de AOI y las causales de pérdida de esta calidad.¹³ Este convenio posee una duración de 6 años y podrá ser renovado por otro período idéntico. En caso de que desee seguir prestando estos servicios después de la renovación, debe volver a concursar.

Para operar en cada región, los AOI deben firmar, además del ya mencionado “Convenio Marco Nacional”, un “Convenio de Desempeño Regional”, el cual los valida durante un año cómo tales en el territorio. En este convenio se establece, entre otros: el lugar de atención a clientes que dispone el AOI; las condiciones mínimas que deberá cumplir un agente; metas, indicadores y medios de verificación; y el equipo de profesionales asociados.¹⁴ Es importante destacar que, adicionalmente, todos los AOI poseen un “Convenio de Desempeño” suscrito con la Gerencia de Redes y Territorios, el cual los faculta para administrar eventuales proyectos centralizados.

¹¹ Si bien se explica lo que son las EG y también se incluyen en el gráfico 1.1; es importante señalar que no forman parte de esta evaluación debido a que ejecutan una especificidad de programas, motivo por el cual se acción y presencia es acotada y puntual a lo largo del período evaluado.

¹² En el año 2017 Corfo realizó el último proceso destinado a incorporar nuevos agentes, proceso que culminó con 8 AOI seleccionados. Para llevar a cabo la selección, el concurso evaluó los antecedentes legales y financieros de los postulantes, junto a una propuesta técnica que debía contener metas de coberturas, metodologías a implementar, y la estructura organizacional a nivel nacional y regional (infraestructura y recursos humanos).

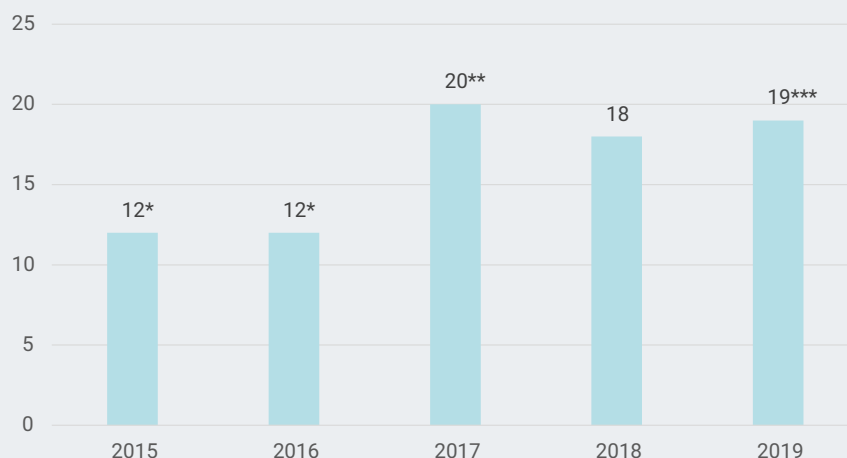
¹³ Documento “Relato para EFA”, elaborado por Corfo con motivo de esta evaluación.

¹⁴ Ídem.

Para el apoyo de la gestión específica de cada proyecto, en el marco de los tres convenios ya nombrados, el AOI, como administrador de los recursos de Corfo o del Comité de Desarrollo Productivo Regional (CDPR),¹⁵ debe celebrar un contrato con cada beneficiario, en el cual, junto con señalar los objetivos del proyecto, se establece el detalle de las labores y obligaciones que cada parte debe llevar a cabo.¹⁶

En el 2019, último año del período evaluado, habían 17 AOI con Convenio Marco Nacional vigente, lo cual permite la existencia de 46 Oficinas Regionales a lo largo del país con sus respectivos convenios de Desempeño Regional;¹⁷ sin embargo, eso no implica que todos operen ininterrumpidamente, ya que algunos pueden perder su categoría como tal, mientras que otros, por alguna eventualidad, no presentan proyectos.¹⁸ Es importante destacar que en dicho año también hay 2 EG. El siguiente gráfico muestra los AOI que operaron a lo largo del período evaluado.

GRÁFICO N°1.1. AOI VIGENTES Y CON OPERACIONES ACTIVAS EN CADA AÑO DEL PERÍODO EVALUADO¹⁹.



Fuente: Elaboración propia en base a base de datos entregada por la Corporación.

* Incluye una EG (Fundación País Digital); ** Incluye una EG (Vinos Chile S.A.); *** Incluye a 2 EG: (Vinos Chile S.A. y Corporación Regional de Desarrollo Territorial y Turismo de la Región Metropolitana).

¹⁵ Los Comités de Desarrollo Productivo (CDPR), corresponden a un proyecto piloto de descentralización de Corfo, y cumplen la función de ejecutar políticas de fomento productivo a nivel regional en base a los objetivos, lineamientos estratégicos, priorizaciones y procesos de asignación determinados por los Gobiernos Regionales y articuladas con las políticas nacionales, aportando a un desarrollo productivo en el territorio, más dinámico, inclusivo y sustentable, a través de la entrega a las regiones de la responsabilidad y capacidad de tomar decisiones, permitiendo atraer y retener el talento en dichas regiones. Para ello, este comité se configura en un directorio compuesto por 10 miembros con representación público/privada, donde 7 son representantes regionales y 3 representantes de instituciones a nivel nacional.

¹⁶ En caso de que la administración no fuese a través de un AOI, dicho contrato se celebrará entre Corfo /CDPR y cada beneficiario.

¹⁷ Para ver el detalle de los AOI y la distribución de las oficinas, ver el Anexo N°3.

¹⁸ Un ejemplo para explicar esta situación puede ser el tener copada su capacidad de entregar garantías por nuevos proyectos, situación que lleva a no presentarlos.

¹⁹ Junto a lo expuesto, en cada año hay pagos a otras instituciones, tales como SEMINARIUM en el año 2015. Está pendiente la situación de pagos para los otros años (a la espera de la respuesta de la institución).

De acuerdo con los antecedentes del gráfico, el año 2017 presenta un incremento en la cantidad de AOI, situación que es explicada por el concurso público realizado por Corfo en el año 2016, cuyo objetivo era incorporar nuevos agentes.

3.1.1.3. - PAGO A LOS AGENTES OPERADORES INTERMEDIARIOS (OVER HEAD)

Como pago por su labor, los AOI reciben un Over Head, el cual corresponde al pago por concepto de evaluación, supervisión, administración, ejecución y seguimiento del proyecto. Cabe destacar que este pago además incorpora el gasto que cada AOI debe realizar por las garantías que debe entregar para tener acceso a un anticipo de los subsidios otorgados a las empresas beneficiarias, el cual permite que los proyectos se puedan desarrollar de manera oportuna.

En estricto rigor, el Over Head corresponde a los “Gastos de Administración”²⁰ que reciben los AOI por llevar a cabo las labores encomendadas por Corfo.

Una particularidad del esquema de pagos del modelo de agenciamiento de Corfo es que, además del Over Head, también considera otros tipos de pagos a los AOI vigentes. Por un lado, está el “incentivo anual”, cuyo objetivo es asegurar un determinado estándar de calidad de servicio,²¹ y por otro, está la ejecución del “plan de acción”, orientado al fortalecimiento de las capacidades internas, la difusión de los instrumentos de Corfo y a la capacitación y asistencia técnica a empresas y/o emprendedores.²² Desde el año 2016, ninguno de estos incentivos se pagó por motivos de restricción presupuestaria.²³

Es importante señalar que la determinación del monto de Over Head varía a nivel de etapa o modalidad de la respectiva línea de apoyo. Mientras algunas indican la entrega de un porcentaje fijo de los recursos transferidos por Corfo para la totalidad de las labores a realizar, otras establecen un monto por beneficiario o producto²⁴ (o distintos tipos de montos, según sea el caso). Para estos, hay etapas o modalidades de líneas de apoyo que estipulan un límite de la totalidad de recursos a transferir, mientras que otras no establecen dicho tope.²⁵ El siguiente gráfico muestra, para una selección de aquellas líneas de apoyo que presentan mayor cantidad de recursos y proyectos ejecutados para el período evaluado, la proporción que

20 Corresponden a los gastos a realizar por concepto de evaluación, supervisión y administración y/o ejecución de un proyecto perteneciente a un instrumento / programa agenciado.

21 Corresponderá al CAF determinar, en forma previa y anual, los indicadores y metas que deberán cumplir los Agentes para acceder al pago de este Incentivo, así como sus montos, el cual no podrá superar el 4% de los recursos aprobados para transferencias a la Gerencia de Redes y Territorios de esta Corporación en la Ley de Presupuesto del año en que se fija su monto, con un tope de \$40.000.000 pesos.

22 La determinación de su pago es igual que para el “Incentivo anual”.

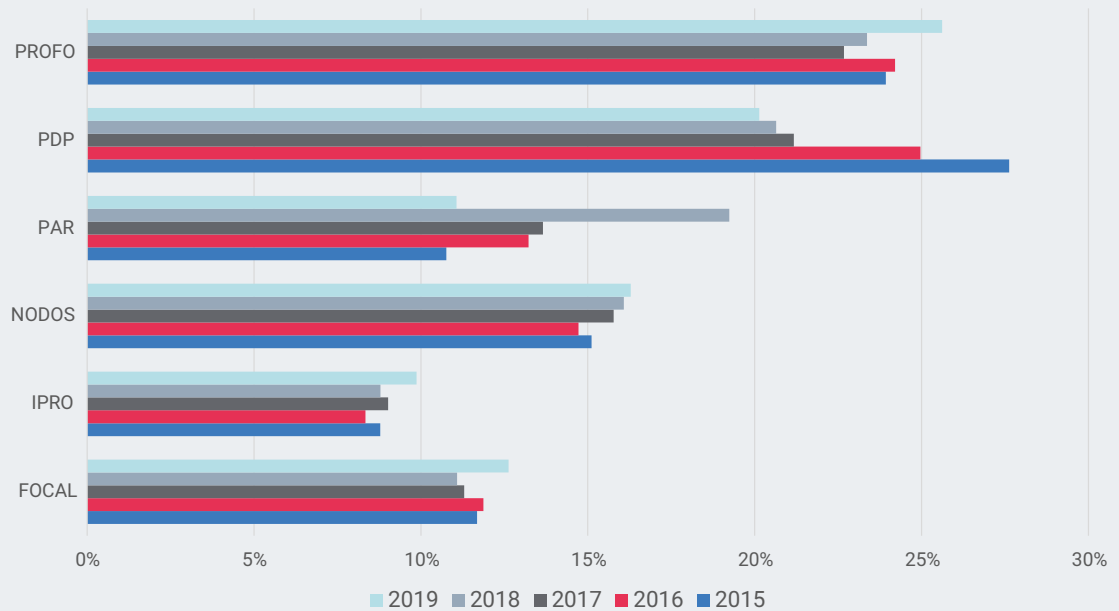
23 El “Incentivo anual” se dejó de pagar desde el año 2018, mientras que en el 2016 lo fue para el de “Ejecución de un Plan de Acción”. En este sentido, es importante señalar que los incentivos pagados durante el año 2015 no forman parte de esta evaluación.

24 Por ejemplo, FOCAL entrega un OH “por documento” (a partir del 2016 y para su modalidad “avance 1 documento”

25 Por ejemplo, el PAR no señala límite, ya que el reglamento indica que se pagará una cantidad por la supervisión y administración de cada proyecto individual, sin declarar una cantidad límite de estos últimos. Para revisar el detalle completo de la determinación del Over Head, se presentan dos anexos. El N°2.1. detalla la situación para todos los Instrumentos/ Programas y Líneas de Apoyo con reglamento vigente, mientras que el N°2.2 detalla a nivel de “Etapa o Modalidad” la determinación del Over Head de aquellos que son parte del análisis que se presenta en el capítulo 5 de este documento.

representa el Over Head sobre el gasto presupuestario efectuado en cada año considerado en la presente evaluación.

GRÁFICO N°2.1. PORCENTAJE DEL OVER HEAD SOBRE EL GASTO PRESUPUESTARIO DE SUS RESPECTIVAS LÍNEAS DE APOYO.



Fuente: Elaboración propia en base a datos entregados por la Institución.

Es posible visualizar que el pago por concepto de Over Head varía entre valores que van desde el 8% hasta un 28%, dependiendo del año y línea de apoyo. De todas formas, la variación porcentual a lo largo de los años presenta un comportamiento relativamente estable al interior de cada línea de apoyo. La mayor variación fue del PAR para el año 2018, el cual creció en un 5% respecto del año anterior.

Independiente de las diversas maneras de establecer el Over Head, es necesario entender las funciones y estándares de cumplimiento por los que se pagan dichos montos. En una primera instancia, la fuente que describe en detalle dichas labores corresponde a los contratos que los AOI celebran con cada beneficiario, información que permitiría identificar la estimación de gastos asociados a la implementación de cada proyecto, los márgenes asignados a la complejidad de este y otros aspectos como su localización en los diferentes territorios; sin embargo, dicha fuente no pudo ser facilitada por la institución debido a que no hay un formato estándar de contrato.²⁶

Con el fin de dimensionar las principales labores que un AOI lleva a cabo,

²⁶ La Institución señaló que debido a que no hay un formato único para estos contratos, la diversidad de funciones que se establecen en dichos documentos impide ejemplificar en una cantidad acotada los principales conceptos por los que se efectúa el pago del Over Head.

a continuación, se presenta una selección elaborada por Corfo de aquellas funciones más comunes por las cuales se efectuaría el pago del Over Head.²⁷

- Animación.²⁸
- Identificación de potenciales beneficiarios.
- Apoyo a la postulación de proyectos.
- Evaluación.
- Acompañamiento.
- Seguimiento y Monitoreo de proyectos.
- Reportabilidad financiera y técnica de proyectos.
- Entrega de garantías por anticipos.

Para Corfo, la suscripción del contrato entre el AOI y cada proyecto corresponde a una relación entre privados, motivo por el que decidió institucionalmente no tener injerencia en el detalle de su contenido. En palabras de la institución, lo anterior se suple gracias a las instrucciones que Corfo realiza a los AOI a través de los reglamentos, donde se señalan las obligaciones y estándares que deben cumplir, mandato que se fiscaliza, a modo de ejemplo, mediante la aprobación de compras de determinados montos asociadas a la ejecución del proyecto como parte del proceso de implementación y seguimiento de estos, cuyo pago final del Over Head procede siempre y cuando sea validado.

Es por lo expuesto que, una segunda fuente de información, son los reglamentos que norman cada instrumento agenciado. Si bien no se detallan las labores, sí se señala, entre otros aspectos operativos, la modalidad de administración de los proyectos (vía AOI o vía Corfo) y la manera en que se efectuarán los gastos de administración (que corresponden al pago de Over Head).

En cuanto al Over Head, cada uno de estos documentos legales señala claramente el tipo de pago (monto y/o porcentaje) y modalidad (reembolso, avance y/o etapas) mediante la cual se cancelan dichos montos, motivo por el cual serán insumo primordial para el análisis a realizar en el capítulo 5 de esta evaluación.

²⁷ Listado de funciones proporcionadas por la Corporación en el documento "Pago a Agentes Operadores Intermediarios", el cual fue elaborado exclusivamente para la evaluación.

²⁸ Se desarrolla por los AOIs y se refiere a actividades de difusión, capacitación y captación de clientes cuando se realizan con un foco específico, por ejemplo: si se requiere que en el marco de una convocatoria se levanten proyectos con alguna característica específica o de un sector o subsector determinado, generalmente se hace un evento que considera una charla en algún tema pertinente y la difusión de la convocatoria con sus características específicas o posibilidades que genera en las empresas.

3.1.2.- POBLACIÓN BENEFICIARIA

La población beneficiaria de los distintos programas y líneas de apoyo varía entre ellos, y no solamente en cuanto a cantidad, sino que también en cuanto al tipo de beneficiario que recibe los bienes y servicios. Ejemplo de esto es que hay líneas de apoyo cuyos beneficiarios corresponden a empresas, sectores y subsectores económicos²⁹ y personas naturales. Lo anterior se debe a que la naturaleza de los programas es diversa y responden a problemáticas de política pública que afectan a poblaciones con determinadas características.

Independiente de lo expuesto, la siguiente tabla muestra la totalidad de beneficiarios del modelo de agenciamiento por año.

TABLA N°2.1. BENEFICIARIOS³⁰ DEL MODELO DE AGENCIAMIENTO POR AÑO³¹

	2015	2016	2017	2018	2019
N° de beneficiarios (empresas y personas naturales)	14.294	14.440	15.595	15.001	12.908

Fuente: Elaboración propia en base a datos de proyectos por línea de apoyo entregados por la Institución (proyectos financiados en su totalidad).

3.1.3.- ANTECEDENTES PRESUPUESTARIOS

La totalidad del financiamiento de este modelo corresponde al total anual de "Transferencias corrientes al sector privado", incluyendo fondos presupuestarios y extrapresupuestarios.³² La siguiente tabla muestra la ejecución de recursos de origen presupuestario realizada en cada año, comparando el Over Head y su comportamiento a lo largo del período evaluado (Over Head sobre el gasto operacional³³) y su proporción dentro del gasto total.

²⁹ Es relevante destacar que en la Evaluación de Programas Gubernamentales (EPG) aplicado a algunos programas del modelo de agenciamiento en el año 2018, se determinó que los sectores y subsectores económicos no constituyen población beneficiaria.

³⁰ Para mayor detalle sobre los beneficiarios, revisar el anexo 4.1.

³¹ Para su cálculo, junto con excluir aquellos instrumentos y líneas de apoyo que benefician a sectores y subsectores económicos, se considera la totalidad de los beneficiarios para todos los AOI en cada año, distinguiendo y corrigiendo su repitencia a lo largo del período evaluado. Se elimina de dicho cálculo aquellos proyectos sin beneficiarios y sin información de AOI.

³² Partida 07, Capítulo 06, Programa 01, Subtítulo 24 e Ítem 01. Las asignaciones que han financiado este modelo corresponden a "Programa Promoción de Inversiones", "Programa Formación para la Competitividad", "Programa Territorial y de Redes", "Programas de Fomento", "Fomento Productivo Agropecuario", "Programas Estratégicos de Desarrollo" y "Programa de Apoyo a la Competitividad".

³³ Corresponde a gastos asociados a la ejecución del proyecto, tales como capacitaciones, consultorías, asistencias técnicas, planes de negocio, insumos, entre otros.

TABLA 3.1. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA CORFO, PERÍODO 2015 -2019 (\$2021).

AÑO	INSTRUMENTOS AGENCIADOS		TOTAL	Δ% TOTAL	% OH ³⁴
	GASTO OPERACIONAL (GO)	OVER HEAD (OH)			
2015	\$42.522.781.825	\$6.830.023.723	\$49.352.805.548		13,80%
2016	\$37.366.791.539	\$4.580.671.568	\$41.947.463.106	-15,00%	10,90%
2017	\$34.605.996.314	\$4.552.033.982	\$39.158.030.297	-6,65%	11,60%
2018	\$24.046.860.923	\$3.491.011.773	\$27.537.872.697	-29,68%	12,70%
2019	\$20.086.728.333	\$2.858.748.600	\$22.945.476.933	-16,68%	12,50%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de proyectos entregados por la Corporación.
 Δ% Respecto del total agenciado (Gasto Operacional + Over Head).*

Como se puede apreciar, el gasto operacional experimenta una caída equivalente a un 53% a lo largo del período evaluado, donde destaca el 2019, año donde se registra el menor valor. Similar situación ocurre con los recursos destinados al Over Head, donde su disminución es de un 58%. De la misma manera, para el 2019, la sumatoria entre ambos conceptos –“Total”- muestra una caída de un 54% respecto de los recursos del año 2015.

3.2.- SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA

3.2.1.- DESCRIPCIÓN

3.2.1.1.- ORIGEN Y OBJETIVOS DEL MODELO

El modelo de agenciamiento del Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) se comienza a implementar el año 2015, previa definición de su reglamento³⁵ y publicación de la primera convocatoria a concurso público en 2014.³⁶ Su puesta en marcha buscaba, entre otras cosas, aumentar la capacidad institucional permitiendo así una mayor rapidez en el lanzamiento y ejecución de nuevas convocatorias, una mayor cobertura territorial, mejor focalización, mayor capacidad de evaluación de postulaciones y un mejoramiento en la calidad de los proyectos, asegurando un estándar de apoyo adecuado y homogéneo a lo largo del país, además de eficiencia y eficacia en la generación de resultados.

Otra de las razones que llevó a Sercotec a recurrir a esta modalidad de operación intermediada, está relacionada a las garantías exigidas sobre los recursos comprometidos. Previa a la implementación del agenciamiento, Sercotec realizaba la entrega de recursos de programas masivos a través de consultoras contratadas mediante Mercado Público, debido a la limitada capacidad de recursos humanos y estructura propias del servicio. Dadas las exigencias establecidas por las normas de gasto público y las

³⁴ Respecto del total agenciado (Gasto Operacional + Over Head).

³⁵ Resolución N° 9081. Reglamento Agentes Operadores Intermediarios Sercotec. 2014.

³⁶ Bases de convocatoria para Agentes Operadores Intermediarios. 2014.

instrucciones de la Contraloría General de la República, la transferencia de los recursos desde Sercotec hacia los beneficiarios debía hacerse contra la entrega de una garantía; sin embargo, éstos (mayoritariamente) sólo podían entregar como tal un pagaré firmado ante notario. Dicho instrumento fue objetado por la Contraloría en el año 2012 al no garantizar eficientemente los recursos públicos.³⁷ Finalmente, la entrega de recursos garantizados por un pagaré cuya cobranza debía ser precedida de un juicio ejecutivo con bajas probabilidades de éxito, provocó que Sercotec llegase a acumular una deuda incobrable de más de MM\$ 2.000 pesos. Ante esta situación, la posibilidad de contar con un agente que entregase garantías por la totalidad de los recursos transferidos, ejecutando los beneficios a través de compras asistidas y reembolsos y eliminando el problema de acumulación de deuda, resultaba una opción muy atractiva.

Fue así como Sercotec decidió importar el modelo de agenciamiento utilizado por Corfo (incorporando algunas modificaciones) con el fin de terminar con el acumulamiento indefinido de deuda, y lograr los otros objetivos recién mencionados.

El modelo de agenciamiento en Sercotec se ha ido implementando gradualmente, pasando de 5 instrumentos agenciados el año 2015 a 9 en el año 2020 (ver Gráfico 1.2.).

Actualmente, respecto de los 9 instrumentos agenciados, Sercotec sostiene contratos con 52 Agentes Operadores Intermediarios Sercotec (AOS), que operan en 97 oficinas a lo largo de las 16 regiones del país, atendiendo a 19.694 personas, empresas, cooperativas u organizaciones.

GRÁFICO 1.2. EVOLUCIÓN DEL AGENCIAMIENTO A TRAVÉS DE LOS INSTRUMENTOS DE SERCOTEC (2015 – 2020).



Fuente: Sercotec.

³⁷ Dictamen Contraloría General de la República, N°43.603. 2012.

3.2.1.2.- PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL MODELO

Los Agentes Operadores Sercotec (AOS) se definen como “personas jurídicas de derecho público o privado (se excluyen las personas naturales, comunidades, sucesiones y sociedades de hecho), designadas para la ejecución de proyectos de fomento, en el marco de los instrumentos cuyos reglamentos admitan su operación agenciada”.³⁸ Éstos se encargan de gestionar y operar los instrumentos de fomento que Sercotec determine y cuyo reglamento lo permita, cumpliendo con la focalización de beneficiarios y sectores establecida por las Direcciones Regionales correspondientes o la Gerencia de Programas para el caso de convenios nacionales. Por gestionar y operar se entiende el encargarse de planificar, difundir, evaluar, supervisar y llevar el control administrativo y técnico de los recursos asignados a los instrumentos de fomento agenciados, para lo cual pueden realizar actividades de generación y captación de demanda, además de proveer asesoría especializada a los beneficiados.³⁹

Además de lo anterior, los AOS deben contar con una dotación profesional y técnica, así como una infraestructura, equipamiento y recursos financieros acordes con la realidad productiva regional, que les permita cumplir con las tareas previamente mencionadas, garantizando la continuidad operativa de los instrumentos en el tiempo.

Los Agentes Operadores de Sercotec adquieren este carácter previo concurso público. La preparación de las bases de estos concursos es responsabilidad de la Gerencia de Programas, y deben ser validadas por el Fiscal de Sercotec o quien éste designe en su representación, y aprobadas por el Gerente General mediante resolución. Sin perjuicio de lo anterior, es un equipo del nivel Central de Sercotec quien realiza la evaluación técnica del oferente (30% de la evaluación final) y, para las convocatorias regionales, es la correspondiente Dirección Regional quien realiza la evaluación de la Propuesta Técnica Regional (70% de la evaluación total), mientras que, para el caso de las convocatorias nacionales, le corresponde a la Gerencia de Programas realizar la evaluación de la Propuesta Técnica (70% de la calificación total). Finalmente, tanto la selección de los agentes como la lista de prelación de estos debe ser ratificada por el Comité de Gerentes de Sercotec.

³⁸ Resolución N°9503 del año 2017, Reglamento para Operadores Sercotec.

³⁹ Bases de convocatoria para Agentes Operadores Intermediarios.

Una vez validada la selección, el agente debe suscribir un "Convenio de Agenciamiento" con Sercotec. En él se definen, entre otros aspectos, los derechos y obligaciones tanto de Sercotec como de los AOS. El Convenio tiene una duración de 5 años (4 años para convenios a nivel nacional), condicionada al desempeño de sus actividades estipuladas en los "Acuerdos de Desempeño" anuales. De esta forma, cada AOS debe suscribir anualmente un "Acuerdo de Desempeño" con la(s) Dirección(es) Regional(es) que corresponda(n) (o con la Gerencia de Programas para convenios de carácter nacional). En este acuerdo, se estipulan anualmente las condiciones mínimas que debe cumplir un agente para operar en una región determinada, definiéndose un conjunto organizado de objetivos y sus correspondientes metas, indicadores y medios de verificación.

3.2.1.3. - PAGO A LOS AGENTES OPERADORES DE SERCOTEC (OVER HEAD).

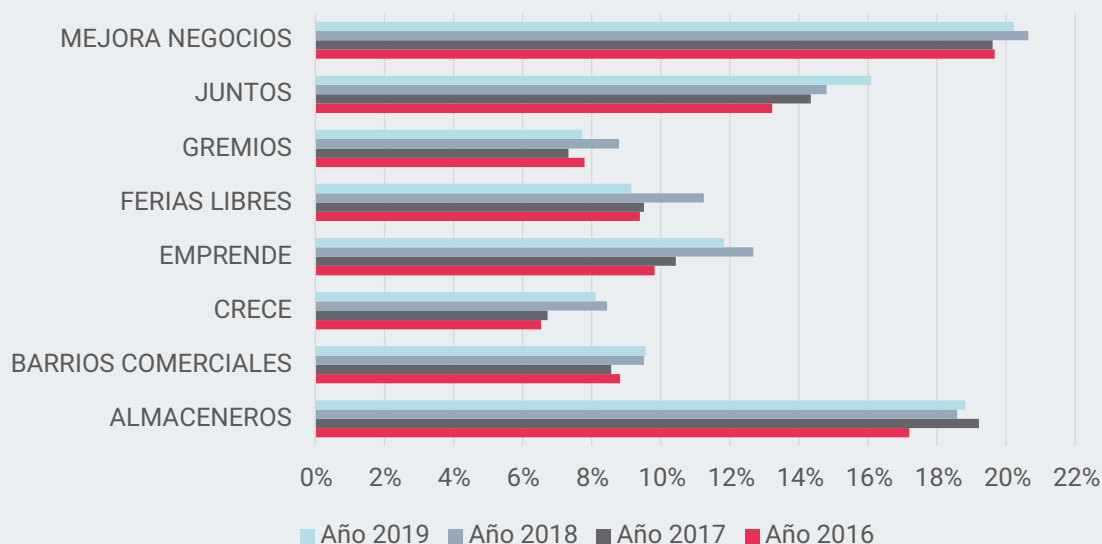
Para efectos de los pagos por servicios prestados (también conocidos como "Over Head"), Sercotec podrá pagar al AOS por concepto de apoyo a las postulaciones, evaluación, asesoría, acompañamiento, supervisión, seguimiento y rendición de recursos, entre otros requeridos por cada instrumento agenciado, además de la administración de programas y proyectos de fomento. El monto o porcentaje de pago se establecerá al asignar las condiciones de financiamiento según lo dispuesto en el reglamento de cada uno de los instrumentos agenciados y de sus respectivas modificaciones.⁴⁰ Estos reglamentos son los únicos documentos que hacen referencia acerca de los montos específicos a pagar a los distintos AOS según las funciones que estos realicen.

De todas formas, resulta relevante recalcar que los pagos establecidos consideran montos máximos a desembolsar, permitiendo así dispersión en los Over Head pagados según instrumento o AOS. Para visualizar lo anterior, el Gráfico 2.2 muestra la evolución del porcentaje que representa el pago del Over Head por sobre el presupuesto total para cada instrumento a lo largo de los años para los distintos instrumentos agenciados. Es posible visualizar que el pago por concepto de Over Head varía entre valores que van desde alrededor de un 6% hasta un poco más del 20% dependiendo del instrumento y el año.⁴¹ De todas formas, la variación porcentual dentro de un mismo instrumento a lo largo de los años nunca llega a superar el 3%.

⁴⁰ El detalle de los pagos establecidos en los reglamentos de los distintos instrumentos para el año 2020 se puede encontrar en el Anexo 2.2.

⁴¹ Cabe mencionar que, a diferencia del resto de los instrumentos, MejoraNegocios cofinancia la contratación de asesoría en lugar de inversiones. A su vez, MejoraNegocios y Almaceneros son los instrumentos con menor presupuesto en términos absolutos, lo que podría explicar sus porcentajes más altos.

GRÁFICO 2.2. PORCENTAJE DE OVER HEAD SOBRE EL TOTAL DEL PRESUPUESTO DEL INSTRUMENTO PARA CADA AÑO.



Fuente: bases de ejecución presupuestaria Sercotec 2016 – 2019.

3.2.2.- CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA

El modelo de agenciamiento de Sercotec se implementa sobre un amplio grupo de programas con distintos enfoques. Instrumentos agenciados como “CRECE, Fondo de Desarrollo de Negocios”, “Mejora Negocios, Fondo de Asesorías Empresariales”, “Formación Empresarial” (en su línea 3 de “Ruta Digital”) y “Almacenes de Chile” forman parte de los Programas de Mejoramiento de la Competitividad, que atienden a empresas como sus beneficiarios finales. Por otra parte, el instrumento “Emprende” en sus versiones “Capital Semilla” y “Capital Abeja” forma parte del Programa de Emprendedores, cuyos beneficiarios finales son personas naturales. Finalmente, los instrumentos “Juntos, Fondo para Negocios Asociativos”, “Fortalecimiento Gremial y Asociativo”, “Fortalecimiento de Barrios Comerciales” y “Fondo para el Desarrollo de Ferias Libres” forman parte del Programa Dirigido a Grupo de Empresas Asociatividad cuyos beneficiarios finales se componen de feriantes, cooperativas, empresas y organizaciones.

Independiente de estas diferencias, la totalidad de beneficiarios finales a los que Sercotec atiende a través de sus programas agenciados se presentan en la siguiente tabla.

TABLA N°2.2. BENEFICIARIOS DEL MODELO DE AGENCIAMIENTO POR AÑO.⁴²

	2016	2017	2018	2019
N° de Beneficiarios	12.923	12.737	12.466	19.289

Fuente: Elaboración propia en base al banco de proyectos de Sercotec.

3.2.3.- ANTECEDENTES PRESUPUESTARIOS:

El Servicio de Cooperación Técnica, presupuestariamente, se encuentra dentro de la partida 07, capítulo 16, programa 01 de la Ley de Presupuestos. Para efectos de esta evaluación, que considera los distintos programas agenciados de Sercotec, se pondrá especial atención a las transferencias corrientes al sector privado que se encuentran dentro de las asignaciones presupuestarias 131, 132, 133 y 152.

Las asignaciones recién mencionadas contienen el presupuesto de los programas e instrumentos de Sercotec, cuya clasificación presupuestaria puede volver a subdividirse entre instrumentos no agenciados e instrumentos agenciados. En estos últimos es donde recae el grueso de esta evaluación, y sus recursos pueden a su vez volver a subclasificarse entre las categorías de gasto operacional y pago de Over Head.

En este contexto, la Tabla 3.2 muestra la evolución presupuestaria del total de las transferencias corrientes al sector privado ejecutadas por Sercotec en el período 2015 – 2019, distinguiendo entre gasto operacional y Over Head para los instrumentos agenciados. Se aprecia un aumento considerable del presupuesto total para el año 2019, así como un aumento sostenido del porcentaje del presupuesto destinado al pago de Over Head a lo largo del período.

TABLA 3.2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA SERCOTEC, PERÍODO 2015 -2019. (\$2021).

AÑO	INSTRUMENTOS AGENCIADOS		TOTAL	Δ% TOTAL	% OH
	GASTO OPERACIONAL (GO)	OVER HEAD (OH)			
2015	\$30.680.502.956	\$1.944.740.164	\$32.625.243.120		6,0%
2016	\$24.201.049.044	\$2.384.320.808	\$26.585.369.852	-18,5%	9,0%
2017	\$25.236.151.180	\$2.597.949.018	\$27.834.100.198	4,7%	9,3%
2018	\$21.541.457.775	\$2.563.517.258	\$24.104.975.033	-13,4%	10,6%
2019	\$31.076.729.758	\$3.516.282.890	\$34.593.012.648	43,5%	10,2%

Fuente: Bases de Ejecución Presupuestaria de Sercotec.

42 Para mayores antecedentes sobre el detalle de beneficiarios a nivel de Instrumento, revisar Anexo N°4.2.



4.- COMPARACIÓN ENTRE AMBOS MODELOS



4.- COMPARACIÓN ENTRE AMBOS MODELOS

Con el objetivo de identificar con mayor claridad el funcionamiento de ambos modelos, la siguiente tabla destaca sus principales características en diferentes ámbitos de su operación.

TABLA N°4. COMPARACIÓN ENTRE LOS MODELOS DE AMBAS INSTITUCIONES.

DIMENSIONES	CORFO	SERCOTEC
AÑO DE INICIO DEL MODELO.	1995	2015
Estructura programática del modelo. ⁴³	Instrumentos o Programas – Líneas de Apoyo – Proyectos	Programas – Instrumentos – Proyectos
Selección de AOI / AOS.	Mediante concurso	
Tipos de Agentes que intervienen en el modelo.	AOI y EG	Sólo AOS.
Convenios.	Se suscribe un "Convenio Marco Nacional" cuya duración es de 6 años y que es renovable.	Se suscribe un "Convenio de Agenciamiento", cuya duración es de 5 años.
Convenios anuales.	Se suscribe un "Convenio de Desempeño Regional" con la(s) Dirección(es) Regional(es) o un "Convenio de Desempeño" con la Gerencia de Redes y Territorios cuando la administración del instrumento es centralizada.	Se suscribe un "Acuerdo de Desempeño" ya sea con la(s) Dirección(es) Regional(es) o con la Gerencia de Programas para convenios nacionales.
Levantamiento de demanda.	En la mayoría de sus instrumentos, los AOI levantan la demanda.	Particularmente para el caso de MejoraNegocios los AOS colaboran en el levantamiento de la demanda, según directrices establecidas por las Direcciones Regionales
Cobertura de instrumentos.	De las 26 líneas de apoyo identificadas a lo largo del período de evaluación, hay 5 que no son/fueron agenciadas y que no se consideraron en esta evaluación.	Un subgrupo (9) de instrumentos de Sercotec son agenciados.
Labor por realizar.	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Animación. 2.- Identificación de potenciales beneficiarios. 3.- Apoyo a la postulación de proyectos. 4.- Evaluación. 5.- Acompañamiento. 6.- Seguimiento y Monitoreo de proyectos. 7.- Reportabilidad financiera y técnica de proyectos. 8.- Entrega de garantías por anticipos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Apoyo a la difusión y postulación. 2.- Evaluación de Admisibilidad de Postulantes. 3.- Evaluación Técnica y/o en Terreno de propuesta de postulantes. 4.- Formulación del Plan de Trabajo en conjunto con el beneficiario. 5.- Acompañamiento y seguimiento del beneficiario en el desarrollo del proyecto. 6.- Entrega de garantías por anticipo del 100% de los recursos transferidos. 7.- Administración de los recursos de cada programa, aporte Sercotec, aportes beneficiarios (incluye IVA). 8.- Acompañamiento en compras (Emprende, Crece y Almacenes) 9.- Rendición global de los recursos transferidos. 10.- Cierre del proyecto.
Modalidad de establecimiento del <i>Over Head</i> .	Varía a nivel de Líneas de Apoyo/Etapa o Modalidad.	Varía a nivel de Instrumentos.
Otros tipos de pago al AOI.	Establece la existencia del "incentivo anual" y del "plan de acción".	No considera otro tipo de pagos.

Fuente: Elaboración propia en base a los reglamentos de los instrumentos/líneas de apoyo de ambos servicios.

⁴³ Considerando la estructura programática de ambas instituciones, el equipo evaluador determinó que "Instrumentos o Programas", por parte de Corfo, sería similar a "Instrumentos" de Sercotec. De la misma manera, "Líneas de Apoyo" y "Programas" serían comparables, como también es el caso de "Proyectos".

5. ANÁLISIS DE COSTOS



5.- ANÁLISIS DE COSTOS

5.1.- INFORMACIÓN DISPONIBLE

En la presente evaluación se dispone de información de cada uno de los proyectos ejecutados a través de las líneas de apoyo de Corfo y los instrumentos de Sercotec, así como del listado de potenciales actividades a desarrollar estipuladas en los reglamentos. A raíz de lo anterior, para cada institución, se implementa un análisis que considera la comparación del OH a través de los proyectos (y de sus etapas, cuando sea el caso) correspondientes a un mismo instrumento/línea de apoyo dentro de períodos en los cuales la normativa que regula el pago del Over Head es la misma.

En el caso de Corfo, los antecedentes a usar en el presente análisis provienen de dos fuentes de información: i) Operación consolidada regional⁴⁴ y ii) Proyectos centralizados,⁴⁵ las cuales fueron procesadas, validadas e integradas por el servicio. Los datos contienen información relevante a nivel de proyecto, tal como el AOI a cargo, número de beneficiarios, subsidio otorgado, Over Head y la respectiva identificación regional y comunal de ejecución, entre los años 2015 y 2019⁴⁶. Además, la información se encuentra desagregada a nivel de etapa de cada proyecto. Lo anterior es relevante, ya que los reglamentos establecen condiciones diferenciadas para el pago del Over Head para las distintas etapas dentro de una misma línea de apoyo.

En relación con Sercotec, las fuentes de información utilizadas en este análisis corresponden a las bases de ejecución presupuestaria entre 2015 y 2020,⁴⁷ las cuales fueron trabajadas en conjunto con el servicio a modo de acordar las unidades de análisis y evitar potenciales errores en las interpretaciones. Estas bases incluyen, adicionalmente, información sobre el número de beneficiarios por proyecto.

5.2.- METODOLOGÍA

El análisis se focalizará en el monto del Over Head que los servicios pagan a los Agentes Operadores. Para esto, considerando que para cada instrumento agenciado en el caso de Sercotec y para cada línea de apoyo agenciada en el caso de Corfo, la normativa -a través de reglamentos-, establece un marco general a nivel nacional para la definición del Over Head que corresponde pagar en cada proyecto (y en cada una de sus etapas, en el caso que corresponda), esta evaluación documentará la dispersión existente en el pago del Over Head entre los distintos proyectos presentes en cada instrumento/línea de apoyo agenciada.

44 Para esta información se cuenta con un archivo por año.

45 La información estaba dividida en dos archivos: Uno para el período 2015-2016 y otra para 2017-2019.

46 En la base también se incluyeron algunos proyectos del año 2014 y 2020, pero su inclusión se limita a aquellos casos donde presentaban arrastres hasta el 2015 o desde el 2020

47 Se utilizan para el análisis entre 2016 y 2019.

Los reglamentos establecen tanto cotas máximas como unidades de medida para la definición del monto del Over Head, las cuales varían tanto a través de los distintos instrumentos/líneas de apoyo como en el tiempo. En términos generales, estas unidades de medida son: i) porcentaje del subsidio, ii) monto de gasto por beneficiario, y iii) monto libre con un tope máximo.

Un primer componente del análisis corresponde a documentar la potencial brecha existente entre el pago de Over Head efectivo a los Agentes Operadores y los montos máximos establecidos por la normativa de cada instrumento/línea de apoyo. Para eso, se contrasta la información del pago del OH detallada en cada proyecto con la normativa establecida en los reglamentos correspondientes a cada instrumento/línea de apoyo, con el fin de verificar su cumplimiento. Los Anexos 2.1 a 2.4 resumen la normativa establecida en los reglamentos relacionada al pago del Over Head en ambas instituciones.

Posteriormente, se realiza un análisis de benchmarking, con el fin de cuantificar potenciales ganancias de eficiencia relativas a la reducción de una potencial dispersión en el pago del Over Head. Esta metodología busca establecer puntos de referencia, mediante la generación de grupos de comparación. Por ejemplo, trabajos realizados por el Ministerio de Finanzas del Reino Unido (Her Majesty Treasury, 2009), el Ministerio de Finanzas de Nueva Zelanda (New Zealand Government, 2011; New Zealand Government, 2016) y la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda de Chile (Dipres, 2021), analizan el gasto en bienes y servicios de soporte de servicios públicos, para lo cual agrupan a las instituciones en base a la comparabilidad de sus funciones, para luego comparar sus niveles de gasto según el tipo y dentro de la distribución de su grupo, identificando como puntos de referencia cotas de gasto máximo. En la presente evaluación, se utiliza la metodología de benchmarking para comparar el Over Head de los proyectos (y de sus etapas, en caso de que sea pertinente) correspondientes a un mismo instrumento/línea de apoyo dentro de períodos en los cuales la normativa que regula el pago del Over Head es la misma, utilizando como métrica de comparación la unidad de medida definida por el reglamento para la determinación del Over Head.

En el caso de Corfo, de las 21 líneas de apoyo, 7 de ellas tienen como beneficiarios –en lugar de empresas-, sectores y subsectores de la economía, por lo cual se descartan del análisis. De las 14 líneas de apoyo restantes, la información disponible dificulta la inclusión de todas ellas en el estudio, debido a la baja cantidad de proyectos a través del tiempo, lo cual limita un análisis de dispersión. De esta forma, se consideran 6 líneas de apoyo: FOCAL, IPRO, PROFO, NODOS, PAR y PDP. En su conjunto, estas líneas representan entre un 38,1% y un 57% del total del presupuesto agenciado de Corfo entre los años 2015 y 2019, tal como lo muestra la Tabla 5.1.

En relación a Sercotec, de los 9 instrumentos mencionados, 1 de ellos comienza a funcionar de manera agenciada el año 2020, encontrándose fuera de la temporalidad del análisis. Adicionalmente, 3 de los 8 restantes

corresponden a instrumentos asociativos,⁴⁸ cuyas características e información disponible de beneficiarios impide generar un análisis de dispersión. Así, se consideran 5 instrumentos: Crece, Emprende, Almaceneros, Mejora Negocios y Juntos. Un alcance relevante sobre estos instrumentos es que en su conjunto representan entre un 48,8% y un 67,2% del total del presupuesto agenciado de Sercotec, dentro del periodo evaluado.

TABLA N°5.1. RELEVANCIA PRESUPUESTARIA DE LOS INSTRUMENTOS/LÍNEAS DE APOYO QUE SON PARTE DEL ANÁLISIS (\$2021).

AÑO	CORFO			SERCOTEC		
	PRESUPUESTO LÍNEAS DE APOYO ANÁLIZADAS (A)	PRESUPUESTO LINEAS DE APOYO AGENCIADAS (B)	(A)/(B)	PRESUPUESTO INSTRUMENTOS ANÁLIZADOS (C)	PRESUPUESTO INSTRUMENTOS AGENCIADOS (D)	(C)/(D)
2015	\$25.202.262.292	\$49.352.805.548	51,10%	\$21.923.911.223	\$38.225.666.062	57,4%
2016	\$15.984.698.485	\$41.947.463.106	38,10%	\$19.052.712.377	\$30.012.655.775	63,5%
2017	\$17.676.651.072	\$39.158.030.297	45,10%	\$19.468.903.687	\$30.751.156.570	63,3%
2018	\$12.297.603.225	\$27.537.872.697	44,70%	\$17.479.849.848	\$25.998.186.183	67,2%
2019	\$13.069.441.533	\$22.945.476.933	57,00%	\$17.759.061.619	\$36.379.534.193	48,8%

Fuente: Elaboración propia en base a la información proporcionada por ambos servicios.

5.3.- RESULTADOS

5.3.1. CUMPLIMIENTO DEL REGLAMENTO

La Tabla 5.2 y el Gráfico 5.1 presentan el resultado para Corfo de contrastar la información entregada por el servicio con los reglamentos que regulan el pago del OH, para cada una de las líneas de apoyo, durante el período en evaluación (2015-2019). Es importante destacar que la información se encuentra desagregada a nivel de las distintas etapas de cada proyecto, lo cual permite un análisis de mayor precisión, dado que los reglamentos establecen condiciones diferenciadas para el pago del OH para las distintas etapas dentro de una misma línea de apoyo.

⁴⁸ Estos corresponden a: Barrios Comerciales, Gremios y Ferias Libres.

TABLA N°5.2. FRECUENCIA Y PORCENTAJE DE PROYECTOS DE CORFO CON PAGOS DE OH QUE EXCEDEN EL REGLAMENTO.⁴⁹

INSTRUMENTO	GASTO OH REGLAMENTARIO	GASTO OH SOBRE EL REGLAMENTO	TOTAL
FOCAL	1.147 98,79%	14 1,21%	1.161 100%
IPRO	611 97,45%	16 2,55%	627 100%
NODOS	539 97,29%	15 2,71%	554 100%
PAR	271 96,10%	11 3,90%	282 100%
PDP	542 90,03%	60 9,97%	602 100%
PROFO	700 98,04%	14 1,96%	714 100%
Total	3.810 96,70%	130 3,30%	3.940 100%

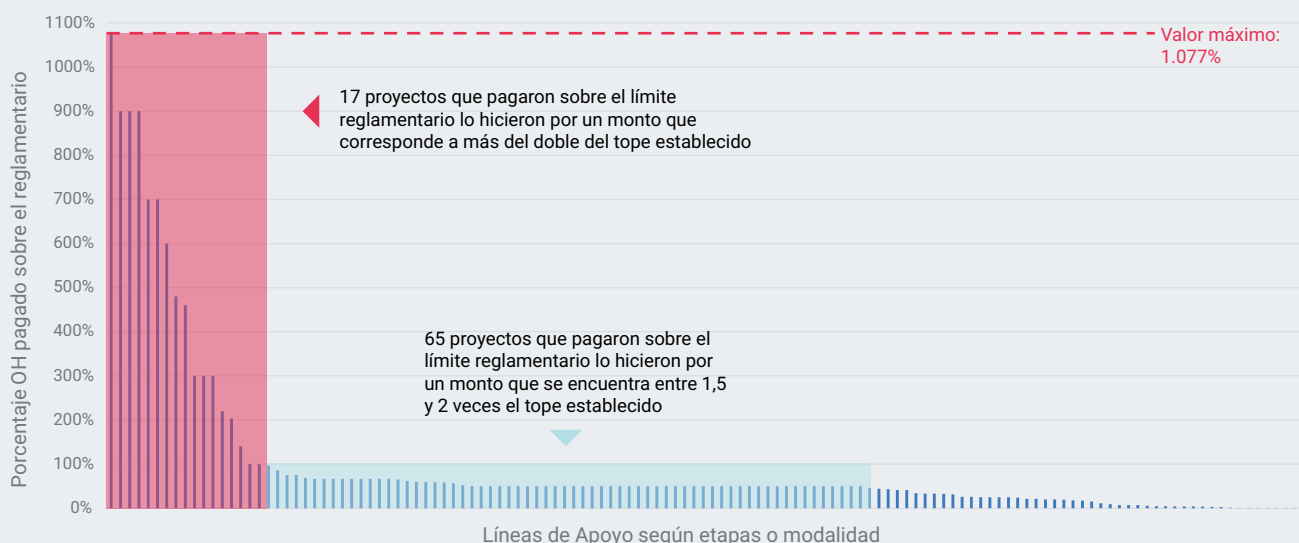
Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por el servicio.

La Tabla 5.2 presenta tanto la cantidad como el porcentaje de etapas/proyectos que exceden el monto máximo de OH establecido en los reglamentos según línea de apoyo. Se observa que un 3,30% de las etapas/proyectos apoyados por Corfo durante el período tienen un pago de OH asociado que excede el tope impuesto por los reglamentos. El gráfico 5.1 presenta, para el grupo de etapas/proyectos que sobrepasan el monto máximo de pago de OH establecido en la normativa, dicho exceso en términos porcentuales. Se aprecia que, del total de etapas/proyectos cuyo OH se encuentra sobre la cota máxima definida, un 13,07% (17) tienen un OH que es superior al doble del tope, mientras que un 50% (65) tienen un OH que se encuentra entre 1,5 y 2 veces el valor de dicho monto.

Al descomponer las cifras a nivel de línea de apoyo, PDP y PAR son las que presentan una mayor cantidad de etapas/proyectos cuyo OH excede el tope reglamentario, con un 9,97% y un 3,90%, respectivamente.

⁴⁹ De los 130 proyectos que exceden el tope reglamentario, al cierre de este informe (11/08/21) Corfo señaló que solamente 18 de ellos se encuentran en esta condición. Sobre los 112 proyectos restantes, la institución indicó que cumplen la normativa, señalando que los resultados que se presentan en este informe corresponden, principalmente, a errores en la base de datos entregada a Dipres –la cual fue previamente validada por ellos–, además de incompletitud en la información provista para el desarrollo de la evaluación. Teniendo en cuenta que durante todo este proceso evaluativo se trabajó con la institución en corregir y perfeccionar los datos facilitados, los motivos que eventualmente darían cuenta de una mayor proporción de proyectos que cumplen la normativa no fueron incluidos en el análisis.

GRÁFICO 5.1. DIFERENCIA PORCENTUAL ENTRE EL OH Y TOPE NORMATIVO EN PROYECTOS DE CORFO CUYO OH EXCEDE EL REGLAMENTO.



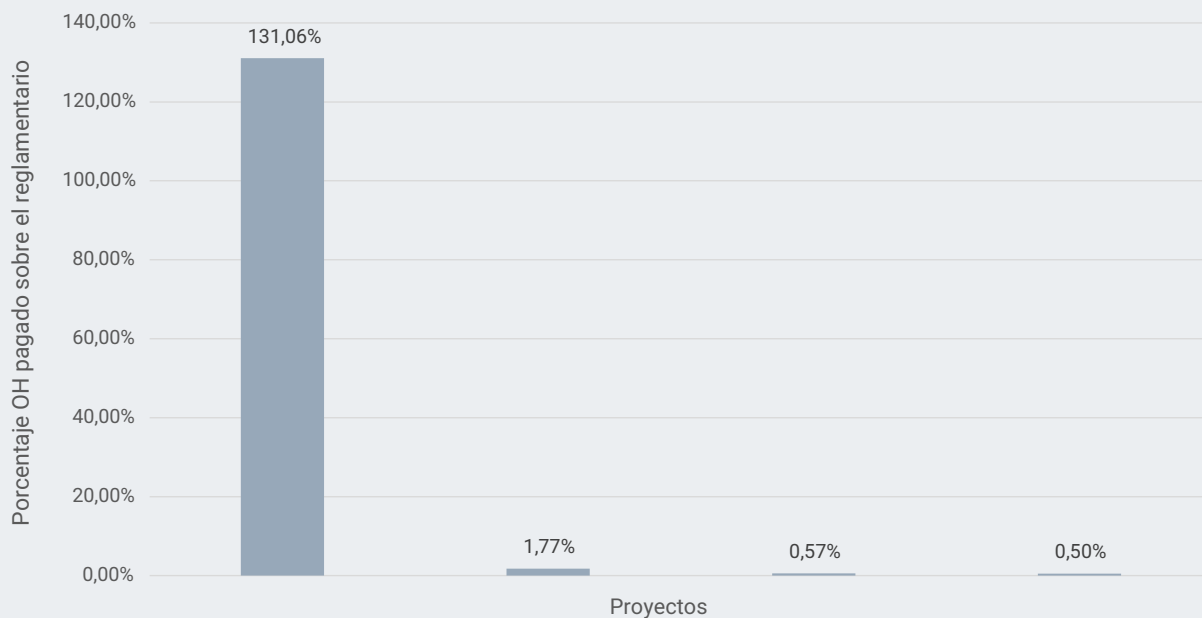
Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por el servicio.

Los resultados de este análisis para Sercotec son presentados en la Tabla 5.3 y el Gráfico 5.2. La Tabla 5.3 describe tanto la cantidad como el porcentaje de proyectos que sobrepasan el tope de OH definido en los reglamentos según instrumento, mientras que el Gráfico 5.2 presenta, para el grupo de proyectos que sobrepasan dicho tope, el exceso en términos porcentuales. El porcentaje de proyectos cuyo OH se encuentra sobre el máximo establecido corresponde al 0,54%. Al hacer la descomposición por instrumento, se observa que las cifras anteriores se encuentran explicadas en gran medida por el instrumento Almaceneros, en el cual un 1,67% de sus proyectos exceden el tope definido en los reglamentos.

TABLA N°5.3. FRECUENCIA Y PORCENTAJE DE PROYECTOS DE SERCOTEC CON PAGOS DE OH QUE EXCEDEN EL REGLAMENTO.

INSTRUMENTO	GASTO OH REGLAMENTARIO	GASTO OH SOBRE EL REGLAMENTO	TOTAL
Almaceneros	59	1	60
	98,33%	1,67%	100%
Crece	229	1	230
	99,57%	0,43%	100%
Emprende	139	0	139
	100%	0%	100%
Mejora Negocios	110	1	111
	99,10%	0,80%	100%
Juntos	197	1	198
	99,49%	0,51%	100%
Total	734	4	738
	99,46%	0,54%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por el servicio.

GRÁFICO 5.2. DIFERENCIA PORCENTUAL ENTRE EL OH Y TOPE NORMATIVO EN PROYECTOS DE SERCOTEC CUYO OH EXCEDE EL REGLAMENTO.

Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por el servicio.

5.3.2. ANÁLISIS DE BENCHMARKING

Este análisis busca documentar la potencial dispersión existente en el pago del OH a través de los proyectos, estableciendo un punto de referencia (o benchmark) que permita comparar el OH pagado en cada uno de ellos. Para esto, tomando en cuenta que los reglamentos establecen condiciones de pago diferenciadas entre los instrumentos/líneas de apoyo (y sus etapas, cuando corresponde) se agrupan los proyectos dentro de ellas en los períodos en los cuales la normativa que regula el pago del OH es la misma, para luego comparar su OH efectivo. Como métrica de comparación se utiliza la unidad de medida definida por los reglamentos para la determinación del OH de cada uno de los instrumentos/líneas de apoyo, la cual es especificada en los Anexos 6.1 y 6.2.

Un elemento fundamental es la definición del punto de referencia (o benchmark). Siguiendo como referencia metodológica los trabajos realizados en el Reino Unido (2009), Nueva Zelanda (2011, 2016) y la Dirección de Presupuestos (2021) mencionados anteriormente, en la presente evaluación se utiliza como benchmark la mediana de la distribución del OH observada de los proyectos que son parte del análisis dentro de un instrumento/línea de apoyo (/etapa, en el caso que corresponda) en períodos en los cuales la normativa que regula el pago del OH es la misma. Lo anterior, debido a que la mediana es un estadístico que no se encuentra afecto a valores extremos (a diferencia, por ejemplo, de la media), los cuales podrían distorsionar la comparación. Los Anexos 6.1 y 6.2 también detallan el valor de referencia (o benchmark) utilizado para cada instrumento/línea de apoyo dependiendo del período.

A modo ilustrativo, se presenta el siguiente ejemplo:

La línea de apoyo PROFO tiene dos etapas: Diagnóstico y Desarrollo. Durante el período de evaluación, existen cuatro reglamentos:⁵⁰ los tres primeros, que poseen las mismas condiciones para el pago del OH, poseen una vigencia entre el 2011 y marzo del 2019, y el cuarto (que presenta una modificación en dicho pago), comenzó a regir posteriormente. Focalizándose en la etapa de Desarrollo, el reglamento vigente desde marzo del año 2019 establece que el pago del OH tiene como tope un 25% del aporte de Corfo al proyecto. Entonces, para dicho caso, se agrupan todas las etapas de Desarrollo de los proyectos PROFO apoyados por Corfo durante el año 2019, y se determina el OH pagado expresado como porcentaje del aporte de Corfo. A esta distribución, se le determina la mediana (benchmark utilizado), para posteriormente comparar el OH de cada proyecto (en esta etapa) con dicho estadístico.

⁵⁰ El primero posee una vigencia entre el 2011 y el 2015, el segundo entre el 2015 y el 2017, el tercero entre el 2017 y el 2018, y el cuarto a partir del 2019. Los tres primeros reglamentos poseen las mismas condiciones (para ambas modalidades), por lo que, mediante su agrupación, podríamos señalar que el primer periodo corresponde entre los años 2011 y 2018, y el siguiente, a partir del 2019 (debido a que éste último presenta modificaciones en la manera de entregar el OH respecto de los reglamentos anteriores).

El análisis anterior es realizado individualmente para proyectos dentro de cada instrumento/línea de apoyo (/etapa, cuando corresponda) en períodos en los cuales la normativa que regula el pago del OH es la misma.

Los resultados del benchmarking para los proyectos de Corfo son presentados en la Tabla 5.4 y el Gráfico 5.3. Si bien el análisis fue realizado a nivel de línea de apoyo/etapa/período, por simplicidad, la Tabla 5.4 muestra los resultados agregados a nivel de línea de apoyo. Adicionalmente, el Gráfico 5.3 muestra la diferencia porcentual entre el benchmark y el OH de aquellos proyectos cuyo pago al Agente Operador se encuentra por sobre el punto de referencia,⁵¹ lo cual representa los potenciales espacios de ahorro al reducir la variabilidad en el pago del OH hacia la mediana de su grupo de comparación.

TABLA N°5.4. RESULTADO DEL BENCHMARKING SEGÚN LÍNEA DE APOYO EN CORFO (\$2021).

LÍNEA DE APOYO	OVER HEAD TOTAL (\$)	RECURSOS INVOLUCRADOS EN DISMINUCIÓN DE LA DISPERSIÓN (\$)	RECURSOS INVOLUCRADOS EN DISMINUCIÓN DE LA DISPERSIÓN (COMO % DEL OH TOTAL)
FOCAL	\$448.112.512	\$30.098.134	6,72%
I PRO	\$1.375.881.344	\$14.889.315	1,08%
NODOS	\$3.020.660.224	\$24.140.744	0,80%
PAR	\$1.802.033.280	\$79.944.104	4,44%
PDP	\$3.225.111.296	\$139.130.352	4,31%
PROFO	\$4.005.442.560	\$238.397.120	5,95%
Total	\$13.877.241.216	\$526.599.769	3,80%

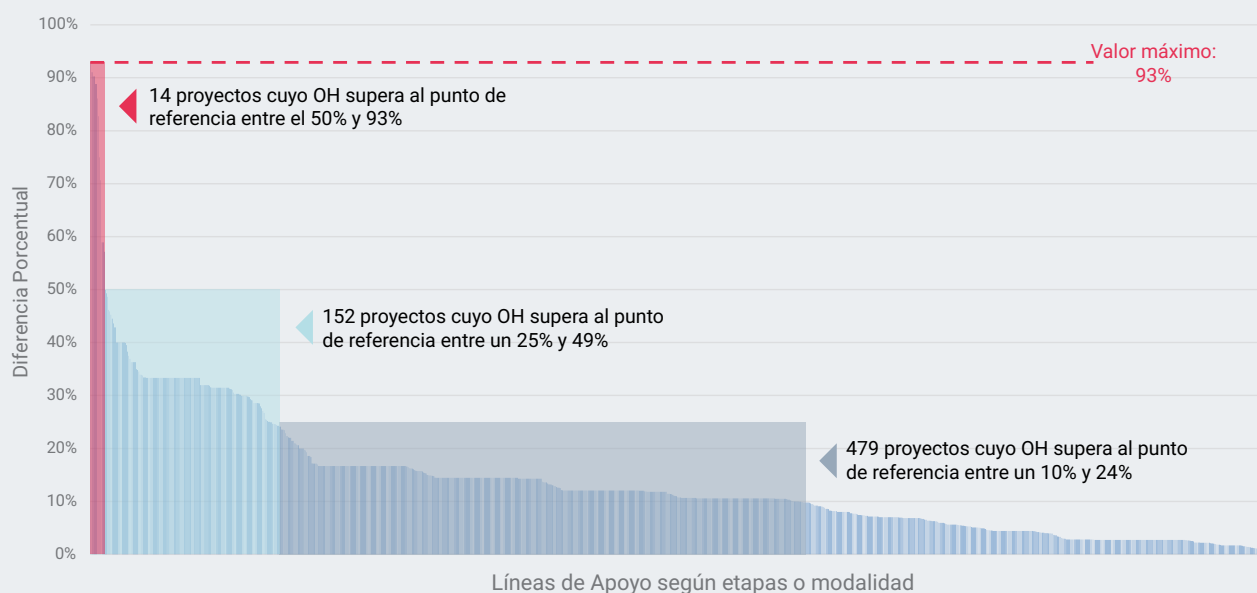
Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por el servicio.

Una reducción en la variación observada en el pago del OH hacia el benchmark definido en las líneas de apoyo analizadas durante el período de evaluación involucra \$526.599.769 pesos, lo cual representa el 3,80% de los recursos destinados al pago de los Agentes Operadores en el período.

Al descomponer el análisis a través de las líneas de apoyo, en términos porcentuales, las mayores reducciones debido a la variación existente se encuentran en las líneas FOCAL y PROFO, con un 6,72% y un 5,95%, respectivamente.

⁵¹ Si bien la unidad de medida utilizada en el análisis de benchmarking puede variar dependiendo de la línea de apoyo/etapa/período, con el objetivo de incluir en el gráfico el OH de todos los proyectos que se encuentran sobre su benchmark de referencia usando una misma métrica, se decidió presentar el monto de OH de cada proyecto que excede dicho benchmark expresado como porcentaje de este.

GRÁFICO 5.3. RESULTADO DEL ANÁLISIS DE BENCHMARK EN PROYECTOS DE CORFO. *



Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por el servicio.
 * Total de proyectos cuyo OH es mayor que el benchmark: 1.080.

En el caso de Sercotec, los resultados son presentados en la Tabla 5.5 y el Gráfico 5.4,⁵² en el cual el área conformada por las barras representa los potenciales espacios de ahorro al reducir la variabilidad en el pago del OH de los proyectos hacia la mediana de su grupo de comparación.

TABLA N°5.5. RESULTADO DEL BENCHMARKING SEGÚN INSTRUMENTO EN SERCOTEC (\$2021).

INSTRUMENTO	OVER HEAD TOTAL (\$)	RECURSOS INVOLUCRADOS EN LA DISMINUCIÓN DE LA DISPERSIÓN (\$)	RECURSOS INVOLUCRADOS EN LA DISMINUCIÓN DE LA DISPERSIÓN (COMO % DEL OH TOTAL)
Almaceneros	\$1.207.875.200	\$101.876.256	8,43%
Crece	\$2.786.501.120	\$185.097.936	6,64%
Emprende	\$2.377.693.184	\$70.402.544	2,96%
Mejora Negocios	\$209.774.816	\$13.880.442	6,62%
Juntos	\$802.175.296	\$17.594.840	2,19%
Total	\$7.384.019.616	\$388.852.018	5,27%

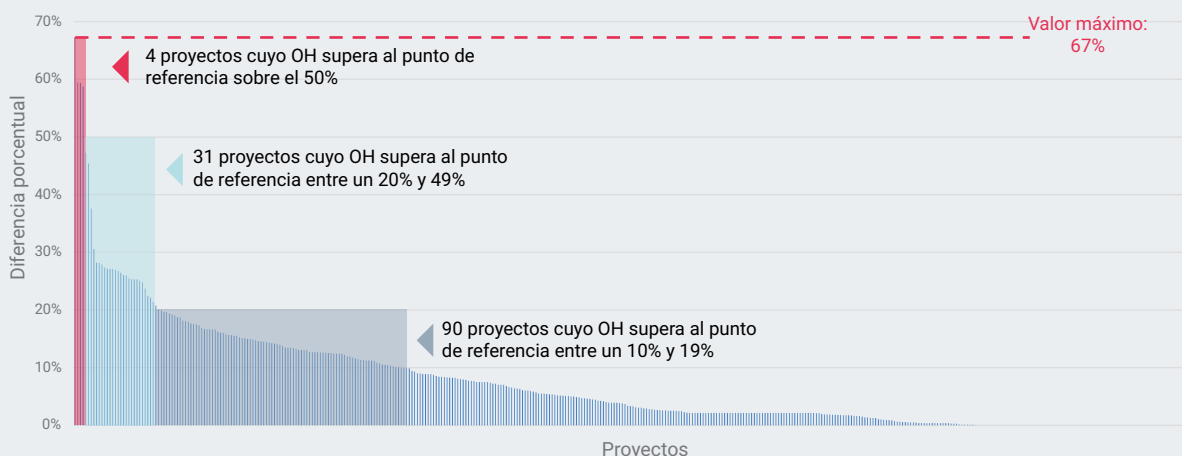
Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por el servicio.

52 Si bien la unidad de medida utilizada en el análisis de benchmarking puede variar dependiendo de instrumento, con el objetivo de incluir en el gráfico el OH de todos los proyectos que se encuentran sobre su benchmark de referencia usando una misma métrica, se decidió presentar el monto de OH de cada proyecto que excede dicho benchmark expresado como porcentaje de este.

Una reducción en la variación observada en el pago del OH hacia el benchmark establecido en cada instrumento involucra \$388.852.018 pesos, lo cual representa el 5,27% de los recursos destinados al pago de los Agentes Operadores en el período.

Al desagregar el análisis en cada instrumento, se encuentra que las mayores reducciones debido a la variación existente, en términos porcentuales, se encuentran en los instrumentos Almaceneros y Crece, con un 8,43% y un 6,64%, respectivamente.

GRÁFICO 5.4. RESULTADO DEL ANÁLISIS DE BENCHMARK EN PROYECTOS DE SERCOTEC. *



Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por el servicio.
 * Total de proyectos cuyo OH es mayor que el benchmark: 415.

Sin embargo, es necesario tener precaución al momento de interpretar los resultados anteriormente presentados para ambas instituciones. El análisis de benchmarking no proporciona niveles óptimos de pago de OH, sino que identifica su dispersión dentro de cada instrumento/línea de apoyo, la cual no es necesariamente explicada en su totalidad por potenciales ganancias de eficiencia. De esta forma, es necesario tener en cuenta el contexto operacional de los servicios públicos al momento de considerar esta información como insumo para la toma de decisiones presupuestarias. La experiencia comparada señala que ganancias significativas de eficiencia requieren de un análisis específico, en donde se consideren los costos, beneficios y potenciales riesgos en el caso de cada institución.

5.3.2.1 VARIACIÓN GEOGRÁFICA

Es razonable argumentar que la geografía puede jugar un rol en el monto pagado por concepto de OH. En particular, las condiciones de mercado pueden variar a través de las regiones (dependiendo de su tamaño, extensión territorial y densidad, entre otras), lo cual influye en el nivel de competencia entre los Agentes Operadores y, por consiguiente, en el monto del OH.

Sin embargo, la información sobre los proyectos y pagos de OH realizados que se dispone no permite diferenciar directamente, al interior de cada región, el potencial componente geográfico de la flexibilidad que los reglamentos entregan a las Oficinas Regionales para definir este pago, en el sentido que la normativa establece intervalos entre los cuales éstas pueden definir el monto del OH de cada proyecto.

Con el objetivo de entregar antecedentes sobre las diferencias regionales en la definición del OH, se compara, a través de los distintos instrumentos y líneas de apoyo, las regiones que presentan un mayor pago de OH. La hipótesis es que, si el efecto de las condiciones de mercado regionales es mayor a la flexibilidad que entregan los reglamentos en la definición en el pago, a través de los distintos instrumentos y líneas de apoyo, se debería encontrar sistemáticamente que las regiones que realizan un mayor pago son las mismas.

Los Anexos 7.1 y 7.2 presentan estadísticas del pago de OH a través de los distintos instrumentos y líneas de apoyo separadas regionalmente. La métrica de comparación utilizada corresponde a la unidad de medida definida por el reglamento para la determinación del Over Head. En estas estadísticas descriptivas, se observa una gran heterogeneidad en las regiones que han realizado mayores pagos de OH a través de los distintos instrumentos y líneas de apoyo. Por ejemplo, al considerar la mediana de la distribución del OH, la VI región es la tercera con menor pago de OH en la etapa de Avance de 1 documento en la línea de Apoyo FOCAL en el año 2015. Sin embargo, al observar la etapa de Avance de 2 o más documentos de la misma línea de apoyo en el período 2016/19, la VI región es la que presenta la mediana más alta de pago de OH.

De manera complementaria, se realiza un análisis de mínimos cuadrados ordinarios, en el cual, considerando un instrumento o línea de apoyo específica, se regresiona el OH pagado en cada proyecto sobre un grupo de variables dicotómicas regionales,⁵³ dejando a la Región Metropolitana (RM) como categoría base.⁵⁴ Los estimadores puntuales de los parámetros de estos modelos corresponden a la diferencia de los promedios del pago de OH entre una región específica con la RM en un instrumento o línea de apoyo específico, por lo que en el caso que el efecto de las distintas condiciones de los mercados regionales sea el preponderante, se debiera esperar que los estimadores de mayor magnitud siempre sean los mismos a través de los distintos modelos.

Los Anexos 8.1 y 8.2 presentan los resultados de las estimaciones de estos modelos, para un subgrupo de líneas de apoyo/etapas de Corfo (dada su cantidad) y para los instrumentos de Sercotec.⁵⁵ Se observa una gran heterogeneidad en los parámetros de mayor magnitud a través de los distintos modelos, entregando resultados cualitativamente idénticos al análisis de inspección gráfica descrito anteriormente. Estos resultados, en su conjunto, son consistentes con la hipótesis de que el efecto de la flexibilidad entregada por los reglamentos a las Oficinas Regionales para la definición del monto pagado por OH es, en el agregado, mayor al efecto del diferencial de las condiciones de mercado regionales.

53 La métrica del OH utilizada corresponde a la unidad de medida definida por el reglamento para la determinación del Over Head.

54 Lo anterior implica que, en cada modelo, hay un grupo de variables dicotómicas en donde cada una de estas variables representa a una de las regiones en las cuales se han implementado los proyectos de ese instrumento/línea de apoyo. Por ejemplo, si un proyecto fue llevado en La Serena, en ese caso la variable dicotómica de la IV región toma el valor de 1, mientras que las restantes toman el valor de 0. La Región Metropolitana se deja como categoría base, lo cual quiere decir que no hay una variable dicotómica asociada a ella, y por ende el intercepto del modelo representa la media del OH pagado en los proyectos de la RM. Los estimadores de los parámetros son estimados a través de Mínimos Cuadrados Ordinarios.

55 Los recuadros superiores de las tablas indican tanto la etapa y línea de apoyo/instrumento que es sujeta a análisis, como métrica del OH utilizada en él, la cual corresponde a la unidad de medida definida por el reglamento para la determinación del Over Head.



6.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



6.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este estudio se presenta la Evaluación Focalizada de Ámbito (EFA) al “modelo de agenciamiento” de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) y el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), el cual considera como periodo de evaluación los años comprendidos entre 2015 y 2019.

Esta evaluación es focalizada en el ámbito de los costos del modelo, para lo cual se estudia su estructura de costos en ambas instituciones, con el objetivo de identificar potenciales brechas entre el pago del OH efectivo y los montos máximos establecidos en la normativa de cada instrumento, además de analizar la dispersión de dicho pago a los Agentes Operadores.

En la presente evaluación se dispone de información de cada uno de los proyectos ejecutados a través de las líneas de apoyo de Corfo y los instrumentos de Sercotec, así como del listado de potenciales actividades a desarrollar estipuladas en los reglamentos. A raíz de lo anterior, para cada institución, se implementa un análisis que considera la comparación del OH a través de los proyectos (y de sus etapas, cuando sea el caso) correspondientes a un mismo instrumento/línea de apoyo dentro de períodos en los cuales la normativa que regula el pago del Over Head es la misma.

La información utilizada en esta evaluación fue proporcionada y validada por ambos servicios, y se encuentra desagregada a nivel de proyecto. Los datos contienen información sobre el monto entregado por los servicios al proyecto, el OH pagado al Agente Operador, el número de beneficiarios y la región de ejecución del proyecto, entre otras variables relevantes.

Un primer componente del análisis corresponde a documentar la potencial brecha existente entre el pago de Over Head efectivo a los Agentes Operadores y los montos máximos establecidos por la normativa de cada instrumento/línea de apoyo. Para eso, se contrasta la información del pago del OH detallada en cada proyecto con la normativa establecida en los reglamentos correspondientes a cada instrumento/línea de apoyo, con el fin de verificar su cumplimiento.

Posteriormente, a través de una metodología de Benchmarking, esta evaluación documenta la dispersión en el pago del OH a los agentes operadores al comparar proyectos correspondientes a un mismo instrumento/línea de apoyo dentro de períodos en los cuales la normativa que regula el pago del OH es la misma.

Al analizar el cumplimiento de los topes de pago definidos en los reglamentos, se observa que un 3,30% de las etapas/proyectos apoyados por Corfo durante el período tienen un pago de OH que excede el tope impuesto por los reglamentos. Del total de etapas/proyectos cuyo OH se encuentra sobre la cota máxima definida, un 13,07% (17) tienen un OH que es superior al doble del tope, mientras que un 50% (65) tienen un OH que se encuentra entre 1,5 y 2 veces el valor de dicho monto.

Al descomponer las cifras a nivel de línea de apoyo, PDP y PAR son las que presentan una mayor cantidad de etapas/proyectos cuyo OH excede el tope reglamentario, con un 9,97% y un 3,90%, respectivamente.

En el caso de Sercotec, el porcentaje de proyectos cuyo OH se encuentra sobre el máximo establecido corresponde al 0,54% (4). Al hacer la descomposición por instrumento, se observa que las cifras anteriores se encuentran explicadas en gran medida por el instrumento Almaceneros, en el cual un 1,67% (1) de sus proyectos exceden el tope definido en los reglamentos.

Los resultados del análisis de benchmarking indican que, en el caso de Corfo, una reducción en la variación observada en el pago del OH hacia el benchmark definido en las líneas de apoyo analizadas durante el período de evaluación involucra \$526.599.769 pesos, lo cual representa el 3,80% de los recursos destinados al pago de los Agentes Operadores en el período.

Al desagregar el análisis a través de las líneas de apoyo, en términos porcentuales, las mayores reducciones debido a la variación existente se encuentran en las líneas FOCAL y PROFO, con un 6,72% y un 5,95%, respectivamente.

En relación con Sercotec, los resultados del benchmarking sugieren que una disminución en la variación observada en el pago del OH hacia el benchmark establecido en cada instrumento involucra \$388.852.018 pesos, lo cual representa el 5,27% de los recursos destinados al pago de los Agentes Operadores en el período.

Al descomponer el análisis en cada instrumento, se encuentra que las mayores reducciones debido a la variación existente, en términos porcentuales, se encuentran en los instrumentos Almaceneros y Crece, con un 8,43% y un 6,64%, respectivamente.

Adicionalmente, si bien es razonable pensar que las diferencias regionales juegan un rol en la determinación del Over Head, la evidencia encontrada es consistente con la hipótesis de que el efecto de la flexibilidad entregada por los reglamentos a las Oficinas Regionales para la determinación del OH, en el sentido que la normativa establece intervalos entre los cuales éstas pueden definir el monto del OH de cada proyecto, es, en el agregado, mayor al efecto del diferencial de las condiciones de mercado regionales.

Sin embargo, es necesario tener precaución al momento de interpretar los resultados anteriormente presentados para ambas instituciones. El análisis de benchmarking no proporciona niveles óptimos de pago de OH, sino que identifica dispersión en dichos pagos dentro de cada instrumento/línea de apoyo, la cual no es necesariamente explicada en su totalidad por potenciales ganancias de eficiencia. De esta forma, es necesario tener en cuenta el contexto operacional de los servicios públicos al momento de considerar esta información como insumo para la toma de decisiones presupuestarias. La experiencia comparada señala que ganancias significativas de eficiencia requieren de un análisis específico, en donde se consideren los costos, beneficios y potenciales riesgos en el caso de cada institución.

Derivadas de los resultados anteriores, se entregan las siguientes recomendaciones:

- Revisar los topes máximos de pago de Over Head definidos en los reglamentos, teniendo en cuenta la evidencia del pago que se ha realizado en cada instrumento/línea de apoyo. Esta revisión puede considerar condiciones específicas a través de las regiones.
- En el caso de Corfo, se recomienda asociar los topes máximos de pago de Over Head definidos en los reglamentos a un mayor detalle de las potenciales actividades a desarrollar dentro de las etapas de un proyecto, con el fin de sustentar con información más específica la definición del OH a pagar en cada proyecto. Estas condiciones también podrían tener componentes específicas a través de las regiones.
- En el caso de Corfo, se recomienda fortalecer los sistemas de monitoreo y control, de forma de tener un mayor detalle de las actividades realizadas dentro de las etapas de un proyecto. Lo anterior, permite un seguimiento continuo del monto de OH pagado en cada proyecto, y por lo tanto establecer su relación con la normativa establecida a través de los reglamentos.
- Publicar en la página web de cada servicio un listado actualizado de todos los proyectos financiados desde el año 2015 en adelante, incorporando al menos la siguiente información: nombre del proyecto, año del proyecto, región en la cual se implementa, instrumento/línea de apoyo a través de la cual es financiado, modalidad del instrumento/línea de apoyo (en caso que corresponda), nombre del Agente Operador vinculado al proyecto, número de empresas que son parte del él, monto del aporte directo del servicio al proyecto, monto del pago al Agente Operador y monto del aporte empresarial. Lo anterior, con el objetivo de entregar tanto mayor transparencia como información relevante para el funcionamiento del sistema de agenciamiento en cada una de las regiones.

7.- REFERENCIAS



7.- REFERENCIAS

- Australian Government, "Report of the review of the measures of agency efficiency", 2011.
- Australian Government, "Strategic review of small and medium agencies in the attorney-general's Portfolio", 2012.
- Corporación de Fomento de la Producción, Resolución N°118, 1995.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa Fomento a la Calidad – Focal", 2012.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa Fomento a la Calidad – Focal", 2015.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa Fomento a la Calidad – Focal", 2017.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa Fomento a la Calidad – Focal", 2019.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa de Apoyo a la Inversión Productiva para la Reactivación – IPRO", 2015.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa de Apoyo a la Inversión Productiva para la Reactivación – IPRO", 2017.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa de Apoyo a la Inversión Productiva para la Reactivación – IPRO", 2019.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa NODOS para la Competitividad – NODOS", 2013.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa NODOS para la Competitividad – NODOS", 2015.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa NODOS para la Competitividad – NODOS", 2017.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa NODOS para la Competitividad – NODOS", 2019.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa de Apoyo a la Reactivación – PAR", 2014.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa de Apoyo a la Reactivación – PAR Chile Recupera", 2019.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa de Apoyo a la Reactivación – PAR", 2020.
- Corporación de Fomento de la Producción, "Reglamento del Programa de Apoyo a la Reactivación – PAR Impulsa", 2020.

- Corporación de Fomento de la Producción, “Reglamento del Programa de Desarrollo de Proveedores – PDP”, 2011.
- Corporación de Fomento de la Producción, “Reglamento del Programa de Desarrollo de Proveedores – PDP”, 2015.
- Corporación de Fomento de la Producción, “Reglamento del Programa de Desarrollo de Proveedores – PDP”, 2018.
- Corporación de Fomento de la Producción, “Reglamento del Programa de Proyectos Asociativos de Fomento – PROFO”, 2011.
- Corporación de Fomento de la Producción, “Reglamento del Programa de Proyectos Asociativos de Fomento – PROFO”, 2015.
- Corporación de Fomento de la Producción, “Reglamento del Programa de Proyectos Asociativos de Fomento – PROFO”, 2017.
- Corporación de Fomento de la Producción, “Reglamento del Programa de Proyectos Asociativos de Fomento – PROFO”, 2019.
- Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda, “Evaluación Ex Post. Conceptos y Metodologías”, 2015.
- Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda, “Revisión del Gasto Público en Chile: Bienes y Servicios de Consumo de Soporte del Sector Público”, 2021.
- Her Majesty Treasury, “Operational Efficiency Programme: back office operations and IT”, 2009.
- New Zealand Government, “Administrative & Support Services Benchmarking Report for Financial Year 2008/09 and Financial Year 2009/10”, 2011.
- New Zealand Government, “Administrative and Support Services Benchmarking 2014/2015”, 2016.
- Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, “La experiencia de CORFO y la transformación productiva de Chile. Evolución, aprendizaje y lecciones de desarrollo”, 2012.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9333 “Reglamento Almacenes de Chile”, 2016.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9380 “Reglamento Almacenes de Chile”, 2016.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9517 “Reglamento Almacenes de Chile”, 2017.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9883 “Reglamento Almacenes de Chile”, 2020.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9164 “Reglamento Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales”, 2015.

- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9322 “Reglamento Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales”, 2016.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9733 “Reglamento Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales”, 2019.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9160 “Reglamento Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios”, 2015.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9292 “Reglamento Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios”, 2016.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9304 “Reglamento Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios”, 2017.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9527 “Reglamento Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios”, 2018.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9735 “Reglamento Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios”, 2019.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9099 “Reglamento Capital Semilla Emprende”, 2014.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9291 “Reglamento Emprende”, 2016.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9528 “Reglamento Emprende”, 2018.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9906 “Reglamento Emprende”, 2020.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9138 “Reglamento JUNTOS Fondo para Negocios Asociativos”, 2015.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9294 “Reglamento JUNTOS Fondo para Negocios Asociativos”, 2016.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9516 “Reglamento Juntos Fondo para Negocios Asociativos”, 2017.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9736 “Reglamento JUNTOS Fondo para Negocios Asociativos”, 2019.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9137 “Reglamento MejoraNegocios, Fondo de Asesorías Empresariales”, 2015.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9293 “Reglamento MejoraNegocios, Fondo de Asesorías Empresariales”, 2016.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9403 “Reglamento MejoraNegocios, Fondo de Asesorías Empresariales”, 2017.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9426 “Reglamento MejoraNegocios, Fondo de Asesorías Empresariales”, 2017.

- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9543 "Reglamento MejoraNegocios, Fondo de Asesorías Empresariales", 2018.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9877 "Reglamento MejoraNegocios, Fondo de Asesorías Empresariales", 2020.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9296 "Reglamento Fondo de Desarrollo Ferias Libres", 2016.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9411 "Reglamento Fondo de Desarrollo Ferias Libres", 2017.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9553 "Reglamento Fondo de Desarrollo Ferias Libres", 2018.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9723 "Reglamento Fondo de Desarrollo Ferias Libres", 2019.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9933 "Reglamento Fondo de Desarrollo Ferias Libres", 2020.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9395 "Reglamento Fortalecimiento Gremial y Cooperativo", 2017.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9531 "Reglamento Fortalecimiento Gremial y Cooperativo", 2018.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9737 "Reglamento Fortalecimiento Gremial y Cooperativo", 2019.
- Servicio de Cooperación Técnica, Resolución N°9881 "Reglamento Fortalecimiento Gremial y Cooperativo", 2020.



8.- ANEXOS



8.- ANEXOS

ANEXO N°1.1: OPERACIÓN AGENCIADA DURANTE EL PERÍODO EVALUADO DE LOS INSTRUMENTOS Y SUS LÍNEAS DE APOYO (CORFO).

INSTRUMENTO / PROGRAMA	LÍNEAS DE APOYO	2015	2016	2017	2018	2019
Activa inversión	Activa Riego (ex Preinversión en Riego "PIR")	X	X	X	X	X
	Áreas de Manejo (ex Preinversión de Áreas de Manejo "PIAM")	X	X	X	X	X
	Activa Preinversión (ex Programa de apoyo a proyectos estratégicos en etapa de preinversión "PRAP")					
	Desarrolla inversión (ex Programa de Apoyo a la Inversión Productiva para la Reactivación "IPRO"): inversión productiva / Desarrolla Inversión: recuperación de Inversiones	X	X	X	X	X
Proyectos de Apoyo a la Reactivación "PAR"	Activa Impulsa					
	PAR	X	X	X	X	X
	PAR Impulsa					
Programas Territoriales Integrados "PTI"	PTI	X	X	X	X	X
Instrumento Transforma (ex Programas Estratégicos):	Proyectos Transforma Nacionales (ex Programas Estratégicos Nacionales "PEN")	X	X	X	X	X
	Proyectos Transforma Mesoregionales (ex Programas Estratégicos Mesoregionales "PEM")	X	X	X	X	X
	Proyectos Transforma Regionales (ex Programas Estratégicos Regionales "PER")	X	X	X	X	X
Programa para Iniciativas de Fomento Integradas – IFI	Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión Tecnológica (IFI Tecnológico).		X	X	X	X
	Programa de Apoyo a Iniciativas de Impacto Estratégico (IFI Impacto Estratégico).	X	X	X	X	X
	Programa de Apoyo a Inversiones Audiovisuales de Alto Impacto.				X	X
Acelera Chile	Acelera Chile				X	
Instrumento Redes	Red Asociativa (ex Proyectos Asociativos de Fomento "PROFO")	X	X	X	X	X
	Tipología Red Asociativa AGRO+					
	Red Tecnológica GTT+ (ex PROFO GTT)	X	X	X	X	X
	Red Proveedores (ex Programa Desarrollo de Proveedores "PDP") – Tipología Red Proveedores Indígena;	X	X	X	X	X
Fomento a la Calidad "Focal"	Red Mercados (ex Nodos para la Competitividad)	X	X	X	X	X
	Focal	X	X	X	X	X

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de proyectos centralizados y operaciones.
("X" equivale a operación; celda sin contenido equivale a no operación).

ANEXO N°1.2: OPERACIÓN AGENCIADA DURANTE EL PERÍODO EVALUADO DE LOS INSTRUMENTOS (SERCOTEC).

INTRUMENTO \ AÑO	2015	2016	2017	2018	2019	2020
CRECE. FONDO DESARROLLO DE NEGOCIOS	X	X	X	X	X	X
EMPRENDE. CAPITAL SEMILLA Y ABEJA	X	X	X	X	X	X
MEJORA NEGOCIOS. FONDO ASESORÍAS EMPRESARIALES	X	X	X	X	X	X
JUNTOS. FONDO PARA NEGOCIOS ASOCIATIVOS	X	X	X	X	X	X
BARRIOS COMERCIALES		X	X	X	X	X
MODERNIZACIÓN DE FERIAS LIBRES		X	X	X	X	X
ALMACENES DE CHILE			X	X	X	X
FORTALECIMIENTO GREMIAL Y COOPERATIVO			X	X	X	X
RUTA DIGITAL (IGE FORMACIÓN L3)						X
SERV. VIRTUAL. CAPACITACIÓN						
SERV. VIRTUAL. ASESORÍA						
IGE FORMACIÓN L1 Y 2						
IGE PROMOCIÓN Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN						
IGE REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS						
GREMIOS NACIONALES						

Fuente: Elaboración propia en base a la información entregada por el programa.

ANEXO N°2.1: NORMATIVA VIGENTE PARA LA DEFINICIÓN DE OVER HEAD A PAGAR SEGÚN INSTRUMENTO/PROGRAMA Y LÍNEAS DE APOYO (CORFO).

Ejemplo de determinación en función de los últimos reglamentos vigentes*

INSTRUMENTO / PROGRAMA	LÍNEAS DE APOYO	TIPO Y MODO DEL OVER HEAD A PAGAR
Activa inversión	Áreas de Manejo (PIAM)	\$300.000 al AOI por la evaluación, supervisión y administración de cada "Seguimiento de los Estudios de Situación Base"
	Activa Riego (PI.RIEGO)	
	Activa Preinversión (PRAP)	
	Desarrolla inversión: inversión productiva / Desarrolla Inversión: recuperación de Inversiones (IPRO)	Hasta el 10% calculado sobre el cofinanciamiento adjudicado por proyecto.
Proyectos de Apoyo a la Reactivación "PAR"	Activa Impulsa	
	PAR PAR Impulsa	Hasta la suma de \$600.000.- (seiscientos mil pesos) por beneficiario
Programas Territoriales Integrados "PTI"	PTI	Por la evaluación, supervisión y administración del PTI en su Etapa de Validación Estratégica, Corfo pagará al AOI hasta un 15% del financiamiento otorgado al proyecto. Por la evaluación, supervisión, administración y gastos asociados al funcionamiento del PTI en su Etapa de Ejecución, Corfo pagará al AOI hasta un 15% del cofinanciamiento otorgado al proyecto. Adicionalmente, CORFO podrá pagar al AOI durante el primer año de ejecución del PTI, hasta la suma de \$3.000.000 por concepto de activos imprescindibles para la ejecución del proyecto, tales como computadores, impresoras y mobiliario para las oficinas del PTI, entre otros.
Instrumento Transforma (ex Programas Estratégicos):	Proyectos Transforma Nacionales (PEN)	Corfo pagará i) hasta un 15% (quince por ciento) del financiamiento o cofinanciamiento de Corfo para la Etapa de Diseño de la Hoja de Ruta; y ii) hasta un 15% (quince por ciento) del cofinanciamiento de Corfo para cada Etapa de Implementación de los Proyectos Transforma Regionales, Mesoregionales y Nacionales
	Proyectos Transforma Mesoregionales (PEM)	
	Proyectos Transforma Regionales (PER)	
Programa para Iniciativas de Fomento Integradas – IFI	Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión Tecnológica (IFI TEC)	Corfo aportará con un monto máximo total de hasta \$1.500.000 mensuales por cada AOI para la ejecución de esta actividad.
	Programa de Apoyo a Iniciativas de Impacto Estratégico (IFI ESTRAT)	Se podrá otorgar un máximo de hasta \$1.000.000 mensual por el período de ejecución de la actividad para financiar la supervisión, el seguimiento y la administración de las actividades del programa efectuadas por el AOI.
	Programa de Apoyo a Inversiones Audiovisuales de Alto Impacto. (IFI AV)	Corfo aportará con un monto máximo total de hasta \$1.500.000 mensuales por cada AOI para la supervisión, seguimiento y administración de los proyectos. También podrá transferirle hasta \$1.500.000 mensuales para el financiamiento de la contratación de un especialista que valide los gastos a financiarse con cargo a los recursos otorgados.
Acelera Chile	Acelera Chile	No podrá exceder del 15% de la sumatoria de los aportes Corfo en las restantes cuentas y podrá considerar costos de garantías asociados.
Instrumento Redes	Red Asociativa (PROFO)	Por la evaluación, supervisión y administración de la Etapa de Diagnóstico, Corfo o el CDPR pagará adicionalmente al AOI hasta \$1.500.000 por proyecto.
	Tipología Red Asociativa AGRO+	Por la evaluación, supervisión y administración de la Etapa de Desarrollo, Corfo o el CDPR pagará adicionalmente al AOI hasta el 25% del aporte Corfo / CDPR asignado para esta etapa, por proyecto.
	Red Tecnológica GTT+	
	Red Proveedores (PDP)	
Fomento a la Calidad "Focal"	Red Mercados (NODOS)	Para la línea de apoyo "Red Mercados", se pagará hasta el 15% del aporte Corfo / CDPR asignado para dicha etapa, por proyecto.
	Focal	En modalidad de reembolso, se pagará hasta \$120.000 sólo por certificación y hasta \$160.000 por implementación y certificación. En la modalidad de avance, se pagará hasta \$400.000 por beneficiario, y, en los casos en que se implementen dos o más documentos normativos, este pago podrá ser de hasta \$600.000 por beneficiario. En ambas modalidades, el monto a pagar por concepto de gasto de administración no podrá ser superior al 15% del aporte total de Corfo o del CDPR del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a los reglamentos vigentes de los Instrumentos/Programas.

*Algunos de los reglamentos usados en esta tabla no forman parte del horizonte de evaluación al tener una vigencia posterior al 2019.

ANEXO N°2.2: EVOLUCIÓN DEL OVER HEAD A PAGAR SEGÚN LÍNEAS DE APOYO / ETAPA O MODALIDAD (CORFO).

(Se detalla sólo para aquellos instrumentos que fueron considerados en el análisis).

1. PROFO

PROFO/Diagnóstico:

- Entre el 2011 y el 2018: Subsidio total de hasta 8 millones y Over Head de hasta un 30% con tope de 1 millón.
- A partir del 2019: Subsidio total de hasta 8 millones y Over Head de hasta 1,5 millones por proyecto.

PROFO/Desarrollo:

- Entre el 2011 y el 2018: Subsidio de hasta 40 millones (por año) y Over Head de hasta un 30% con tope de 8 millones (por año).
- A partir del 2019: Subsidio de hasta 40 millones (por período) y Over Head de hasta el 25% del aporte Corfo por proyecto.

2. PDP

PDP/Diagnóstico:

- Entre el 2011 y el 2015: Subsidio total de hasta 10 millones y Over Head de hasta un 30% con tope de 1 millón.
- Entre el 2016 y el 2018: Subsidio total de hasta 10 millones y Over Head de hasta 1 millón.
- A partir del 2019: Subsidio total de hasta 10 millones y Over Head de hasta 1 millón.

PDP/Desarrollo:

- Entre el 2011 y el 2015: Subsidio de hasta 59 millones (por año) y Over Head de hasta un 30% con tope de 10 millones (por año).
- Entre el 2016 y el 2018: Subsidio de hasta 60 millones (por año) y Over Head de hasta un 20% del aporte Corfo (por año).
- A partir del 2019: Subsidio de hasta 50 millones (por año) y Over Head de hasta un 20% del aporte Corfo por proyecto (por año).

3. NODOS

NODOS/Diagnóstico:

- A partir del 2017: Subsidio total de hasta 4 millones y Over Head de hasta 1,5 millones.

NODOS/Desarrollo:

- Entre el 2013 y el 2015: Subsidio de hasta 40 millones (por año) y Over Head de hasta un 15% con un tope de hasta 6 millones (por año).
- Año 2016: Subsidio de hasta 50 millones (por año) y Over Head de hasta un 20% del aporte Corfo con un tope de hasta 10 millones (por año).
- A partir del 2017: Subsidio de hasta 40 millones y Over Head de hasta un 15% del aporte Corfo.

4. PAR

PAR/Normal:

- Para todo el período: Subsidio total de hasta 2,4 millones por beneficiario, y Over Head de hasta 600 mil por beneficiario.

PAR/Chile Recupera

- Para todo el período: Subsidio total de hasta 4 millones por beneficiario, y Over Head de hasta un 12% del aporte Corfo con un tope de 400 mil por beneficiario.

PAR/Impulsa

- Para todo el período: Subsidio total de hasta 3 millones por beneficiario, y Over Head de 300 mil por cada beneficiario, con un extra de 60 mil si el beneficiario ejecuta íntegramente el proyecto en el plazo establecido.

5. IPRO

IPRO/Inversión:

- Para todo el período: Subsidio total de hasta 30 millones por proyecto y un Over Head de hasta un 7% del aporte Corfo. También se pagará hasta un 10% si el AOI participa desde la postulación

IPRO/Recuperación:

- Hasta el 2015: Subsidio total de hasta 20 millones por proyecto
- Desde el 2016: Subsidio de hasta 40 millones por proyecto
- Para todo el período: Un Over Head de hasta un 7% del aporte Corfo. Se podrá pagar hasta un 10% si el AOI participa desde la postulación

IPRO/Entornos Urbanos:

- Para todo el período: Subsidio total de hasta 40 millones por proyecto, y un Over Head de hasta un 7% del aporte Corfo. Se podrá pagar hasta un 10% si el AOI participa desde la postulación

6. FOCAL

FOCAL/Reembolso Certificación:

- Entre el 2012 y el 2015: Subsidio total de hasta 1 millón, y el Over Head de hasta 120 mil.
- A partir del 2016: Subsidio total de hasta 1 millón por beneficiario, y Over Head de hasta 120 mil

FOCAL/Reembolso Implementación + Certificación:

- Entre el 2012 y el 2015: Subsidio total de hasta 5 millones, y el Over Head de hasta 160 mil.
- A partir del 2016: Subsidio total de hasta 3,5 millones por beneficiario, y el Over Head de hasta 160 mil.

FOCAL/Avance 1 documento:

- Entre el 2012 y el 2015: Subsidio total de hasta 5 millones, y el Over Head de hasta 500 mil.
- A partir del 2016: Subsidio total de hasta 3,5 millones por cada documento, y el Over Head de hasta 400 mil por beneficiario.

FOCAL/Avance 2 documentos o más:

- Entre el 2012 y el 2015: Subsidio total de hasta 5 millones, y el Over Head de hasta 500 mil.
- A partir del 2016: Subsidio total de hasta 3,5 millones por cada documento, y el Over Head de hasta 600 mil por empresa.

ANEXO N°2.3: NORMATIVA VIGENTE PARA LA DEFINICIÓN DEL OVER HEAD A PAGAR SEGÚN INSTRUMENTO (SERCOTEC).

Crece	<p>Por la evaluación de cada Formulario de idea de Negocio Sercotec y video pitch, se pagará al Agente Operador un monto máximo de \$15.000. Por la evaluación en terreno de cada empresa que postule, se pagará al Agente Operador un monto máximo de \$64.000. Por la formulación de cada Plan de Trabajo consensuado con el/la empresario/a y aprobado por el/la ejecutivo/a de fomento, se pagará al Agente Operador hasta un monto máximo de \$150.000. Por la ejecución, administración, supervisión, acompañamiento y seguimiento Sercotec pagará al Agente hasta el monto máximo por empresa de \$440.000. No obstante, cada Dirección Regional podrá establecer el monto a pagar, en consideración de los montos máximos establecidos.</p> <p>Adicionalmente, Sercotec podrá pagar a los Agentes Operadores, por concepto de costos de administración de recursos transferidos, hasta un 3 % (tres por ciento) de los recursos asignados para gastos de operación, lo que deberá quedar establecido en el acuerdo de desempeño anual y sujeto a la disponibilidad presupuestaria de cada Dirección Regional.</p>
Mejora Negocios	<p>Asesoría Empresarial Básica: 25% del monto del cofinanciamiento entregado por Sercotec, con un tope de \$100.000 por prestación.</p> <p>Asesoría Empresarial Especializada: 25% del monto del cofinanciamiento entregado por Sercotec, con un tope de \$300.000 por prestación.</p> <p>En el caso de reembolso de gastos asociados a auditorías de certificación: un monto fijo de \$100.000.</p> <p>Sercotec además pagará adicionalmente a los agentes, por concepto de costos de administración de recursos transferidos, hasta un 3 % (tres por ciento) de los recursos asignados (gastos en garantías), lo anterior deberá quedar establecido en el acuerdo de desempeño anual y sujeto a la disponibilidad presupuestaria de cada Dirección Regional.</p>
Formación Empresarial	<p>Para actividades de capacitación el Agente Operador administrará hasta un monto máximo de \$30.000.- por hora.</p> <p>Para la compra de activos (fijos e intangibles) el Agente Operador administrará hasta un monto máximo de \$480.000.- por empresa. La entrega de este subsidio no aplica para el financiamiento de IVA u otros impuestos, por lo que el pago de los mismos, relativo a cada activo, será de cargo de la empresa beneficiaria.</p> <p>Por la administración, asesoría, supervisión, seguimiento y validación de compra Sercotec pagará al Agente hasta un monto máximo por empresa de \$60.000.</p> <p>Adicionalmente, Sercotec podrá pagar a los Agentes Operadores, por concepto de los costos de administración de recursos transferidos, hasta un 3% (tres por ciento) de los recursos asignados para gastos de operación, lo que deberá quedar establecido en el acuerdo de desempeño anual y sujeto a la disponibilidad presupuestaria de cada Dirección Regional.</p>
Almacenes de Chile	<p>Evaluación de Admisibilidad y del proyecto en el formulario de postulación: monto máximo de \$21.000. Evaluación Técnica en Terreno: monto máximo de \$64.000. Por la ejecución, administración, supervisión y acompañamiento al proyecto, Sercotec pagará al Agente Operador, hasta un monto máximo por empresa de \$352.000. Primera Cuota: Por el levantamiento, consolidación y entrega de las ventas mensuales registradas por la empresa durante los siguientes cuatro meses (mes 5 a mes 8) a la firma del contrato, Sercotec pagará al Agente Operador, hasta un monto máximo por empresa de \$44.000. Segunda Cuota: Por el levantamiento, consolidación y entrega de las ventas mensuales registradas por la empresa durante los siguientes cuatro meses (mes 9 a mes 12) a la firma del contrato, Sercotec pagará al Agente Operador, hasta un monto máximo por empresa de \$44.000. Adicionalmente, Sercotec podrá pagar a los Agentes Operadores, por concepto de costos de administración de recursos transferidos, hasta un 3 % (tres por ciento) de los recursos asignados para gastos de operación, lo que deberá quedar establecido en el acuerdo de desempeño anual y sujeto a la disponibilidad presupuestaria de cada Dirección Regional.</p>

Emprende	<p>Por la evaluación de cada Formulario de idea de Negocio Sercotec y video pitch, se pagará al Agente Operador un monto máximo de \$15.000.</p> <p>Por la formulación de cada Plan de Trabajo consensuado con el/la empresario/a y aprobado por el/la ejecutivo/a de fomento, se pagará al Agente Operador hasta un monto máximo de \$225.000.</p> <p>Por la ejecución, administración, supervisión y acompañamiento al proyecto, Sercotec pagará al Agente Operador, hasta un monto máximo por empresa de \$352.000.</p> <p>Primera Cuota: Por el levantamiento, consolidación y entrega de las ventas mensuales registradas por la empresa durante los siguientes 4 (cuatro) meses (mes 5 a mes 8) a la firma del contrato, Sercotec pagará al Agente Operador, hasta un monto máximo por empresa de \$44.000.</p> <p>Segunda Cuota: Por el levantamiento, consolidación y entrega de las ventas mensuales registradas por la empresa durante los siguientes 4 (cuatro) meses (mes 9 a mes 12) a la firma del contrato, Sercotec pagará al Agente Operador, hasta un monto máximo por empresa de \$44.000.</p> <p>Adicionalmente, Sercotec podrá pagar a los Agentes Operadores, por concepto de costos de administración de recursos transferidos, hasta un 3 % (tres por ciento) de los recursos asignados para gastos de operación, lo que deberá quedar establecido en el acuerdo de desempeño anual y sujeto a la disponibilidad presupuestaria de cada Dirección Regional. Sercotec deberá indicar la forma de cálculo y modalidad de pago de los costos de administración asociados a la operación mediante un documento anexo al acuerdo de desempeño anual.</p>
Juntos	<p>Para la aplicación y elaboración del Análisis de Factibilidad y el Plan de Trabajo, Sercotec pagará al AOI hasta \$4.000.000 por proyecto.</p> <p>Por la evaluación, la ejecución, administración, supervisión, acompañamiento y seguimiento de la Fase de Desarrollo, Sercotec pagará al AOI hasta \$4.000.000 anuales por proyecto.</p> <p>Sercotec podrá pagar a los Agentes Operadores, por concepto de costos de administración de recursos transferidos, hasta un 3 % (tres por ciento) de los recursos asignados, lo anterior deberá quedar establecido en el acuerdo de desempeño anual y sujeto a la disponibilidad presupuestaria de cada Dirección Regional.</p>
Fortalecimiento Gremial y Asociativo	<p>Apoyo a las postulaciones: \$100.000.</p> <p>Seguimiento: 9% - 10%.</p> <p>Sercotec además pagará adicionalmente a los agentes, por concepto de costos de administración de recursos transferidos, hasta un 3 % (tres por ciento) de los recursos asignados, lo anterior deberá quedar establecido en el acuerdo de desempeño anual y sujeto a la disponibilidad presupuestaria de cada Dirección Regional.</p>
Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales	<p>Por la supervisión, la administración y gastos asociados al funcionamiento del programa, hasta un 14% de los recursos anuales aportados por Sercotec.</p> <p>Sercotec podrá pagar adicionalmente a los AOS, por concepto de costos de administración de recursos transferidos, hasta un 3 % (tres por ciento) de los recursos asignados, lo anterior, debe quedar estipulado en el acuerdo de desempeño anual y sujeto a la disponibilidad presupuestaria de cada Dirección Regional.</p>
Programa de Apoyo a las Organizaciones de Ferias Libres	<p>Por la supervisión, y administración se pagará hasta un 8% (ocho por ciento) de los recursos transferidos al AOS en calidad de subsidio, de los cuales, deberá destinar recursos para el financiamiento por concepto de coffee break en el marco de las actividades del plan de trabajo que lleva a cabo el gestor/a, a definir en el plan de trabajo con el AOS.</p> <p>Adicionalmente, podrá rendir como Over Head (OH) las remuneraciones de profesionales denominados gestor/a de feria, considerando un tope de \$800.000.- por proyecto asesorado y un máximo de 6 ferias por profesional. Para la rendición de este concepto deberá llevar los respaldos respectivos de la contratación del profesional y ejecución de la asesoría (contrato de trabajo, boleta de honorarios, informe de la asesoría).</p> <p>Sercotec podrá pagar adicionalmente a los agentes operadores, por concepto de costos de administración de los recursos transferidos, hasta un 3% (tres por ciento) de los recursos asignados. lo anterior, debe quedar estipulado en acuerdo de desempeño anual y sujeto a disponibilidad presupuestaria de cada dirección regional.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a los reglamentos vigentes de los Instrumentos/Programas.

ANEXO N°2.4: DETALLE DEL MONTO MÁXIMO DE OVER HEAD A PAGAR DURANTE EL PERÍODO 2015-19, SEGÚN INSTRUMENTO (SERCOTEC).

	2015	2016	2017	2018	2019
Crece	"Etapa Evaluación: \$60.000. Fase Asesoría: \$150.000. Fase de Desarrollo: \$250.000."	"Evaluación Técnica: \$95.000. Asesorías: \$150.000. Fase de Desarrollo: \$440.000"	"Evaluación Técnica: \$95.000. Asesorías: \$150.000. Fase de Desarrollo: \$440.000"	"Evaluación Técnica: \$95.000. Asesorías: \$150.000. Fase de Desarrollo: \$440.000. Más el 3% de garantía."	"Evaluación Técnica: \$15.000. Evaluación en Terreno: \$64.000. Formulación Plan de Trabajo: \$150.000. Fase de Desarrollo: \$440.000. Más el 3% de garantía."
Emprende	"Etapa de Evaluación: \$60.000. Fase de Asesoría y Fase de Desarrollo: \$400.000."	"Evaluación Plan de Trabajo: \$31.000. Entrevista y Evaluación en Terreno: \$64.000. Asesoría para mejorar el Plan de Trabajo: \$150.000. Seguimiento de la Fase de Desarrollo: \$440.000. "	-	"Evaluación Técnica: \$95.000. Asesorías: \$150.000. Fase de Desarrollo: \$440.000. Más el 3% de garantía."	-
Juntos	"Diagnóstico y Plan de Trabajo: \$4.000.000. Fase de Desarrollo: \$4.000.000."	"Análisis de factibilidad y Plan de Trabajo: \$4.000.000. Fase de Desarrollo: \$4.000.000."	"Análisis de factibilidad y Plan de Trabajo: \$4.000.000. Fase de Desarrollo: \$4.000.000."	"Análisis de factibilidad y Plan de Trabajo: \$4.000.000. Fase de Desarrollo: \$4.000.000. Más el 3% de garantía."	"Análisis de factibilidad y Plan de Trabajo: \$4.000.000. Fase de Desarrollo: \$4.000.000. Más el 3% de garantía."
Mejora Negocios	"Asesoría Empresarial: 25% del monto cofinanciado con un tope de \$100.000. Asesoría Empresarial Especializada: 25% del cofinanciamiento con un tope de \$300.000."	"Asesoría Empresarial: 25% del monto cofinanciado con un tope de \$100.000. Asesoría Empresarial Especializada: 25% del cofinanciamiento con un tope de \$300.000. En caso de reembolsos de gastos asociados a auditorías de certificación, un monto fijo de \$100.000."	"Asesoría Empresarial: 25% del monto cofinanciado con un tope de \$100.000. Asesoría Empresarial Especializada: 25% del cofinanciamiento con un tope de \$300.000. En caso de reembolsos de gastos asociados a auditorías de certificación, un monto fijo de \$100.000."	"Asesoría Empresarial: 25% del monto cofinanciado con un tope de \$100.000. Asesoría Empresarial Especializada: 25% del cofinanciamiento con un tope de \$300.000. En caso de reembolsos de gastos asociados a auditorías de certificación, un monto fijo de \$100.000. Más el 3% de garantía."	-
Gremios	-	-	"Apoyo Postulación: i) Creación \$60.000. ii) Fortalecimiento \$100.000. iii) Creación y Desarrollo \$100.000. Seguimiento: i) Creación \$240.000. ii) Fortalecimiento \$350.000. iii) Creación y Desarrollo \$350.000."	"Apoyo Postulación: i) Creación \$60.000. ii) Fortalecimiento \$100.000. iii) Creación y Desarrollo \$100.000. Seguimiento: i) Creación \$240.000. ii) Fortalecimiento \$350.000. iii) Creación y Desarrollo \$350.000. Más el 3% de garantía."	"Apoyo Postulación: i) Fortalecimiento \$100.000. ii) Creación y Desarrollo \$100.000. Seguimiento: i) Fortalecimiento \$350.000. ii) Creación y Desarrollo \$350.000. Más el 3% de garantía."
Almacenes de Chile	-	"Evaluación de Admisibilidad y Técnica en terreno: \$95.000. Fase de Desarrollo: \$440.000."	"Evaluación de Admisibilidad y Técnica en terreno: \$85.000. Fase de Desarrollo: \$440.000."	"Evaluación de Admisibilidad y Técnica en terreno: \$85.000. Fase de Desarrollo: \$440.000. Más el 3% de garantía."	"Evaluación de Admisibilidad y Técnica en terreno: \$85.000. Fase de Desarrollo: \$440.000. Más el 3% de garantía."
Barrios Comerciales	14%	14%	-	-	14%. Más el 3% de garantía.
Ferias Libres	-	Solo por operación de Etapa 2: \$20.000 por puesto.	Solo por operación de Etapa 2: \$20.000 por puesto.	"Solo por operación de Etapa 2: \$20.000 por puesto. Más el 3% de garantía."	"Solo por operación de Etapa 2: \$17.000 por puesto. Más el 4% del subsidio. Más el 3% de garantía."

Nota 1: La presente tabla proporciona los montos máximos definidos para el pago del Over Head.

Nota 2: Con excepción del instrumento Juntos, en la presente tabla todos los valores se encuentran definidos por empresa beneficiaria del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a los reglamentos vigentes de los Instrumentos/Programas.

ANEXO N°2.5: FUNCIONES DE LOS AOS EN LOS DISTINTOS INSTRUMENTOS, AÑO 2020 (SERCOTEC).

	PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD				PROGRAMA DE EMPRENDEDORES	PROGRAMA DIRIGIDO A GRUPO DE EMPRESAS ASOCIATIVIDAD			
	CRECE	MEJORA NEGOCIOS	FORMACIÓN EMPRESARIAL	ALMACENES DE CHILE	EMPRENDE	JUNTOS	FORT. GREMIAL Y ASOCIATIVO	BARRIOS COMERCIALES	FERIAS LIBRES
Garantía 100% recursos	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá
Preparación	-	No	No	-	-	No	No	No	No
Difusión Y Postulación	Podrá	Deberá	Podrá	Deberá	Podrá	Deberá	Podrá	No	No
Evaluación Admisibilidad	No	Deberá	Deberá	Deberá	No	Deberá	No	No	No
Evaluación Técnica	Deberá	No	Deberá	Deberá	Deberá	No	No	No	No
Selección	No	No	No	No	No	No	No	No	No
Formulación Plan Trabajo	Debera	-	-	-	Deberá	Deberá	-	No	Deberá
Desarrollo	Deberá	-	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá
Cierre	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá	Deberá

Fuente: Elaboración propia en base a los reglamentos vigentes de los Instrumentos/Programas e información entregada por el servicio.

ANEXO N°3: HISTORIA Y LISTADO DE AOI QUE ACTUALMENTE OPERAN (CORFO).

Hasta el año 2016, Corfo contaba con 11 AOI activos (con Convenio Marco Nacional vigente), la mayoría de ellos entidades gremiales, las que corresponden a:

- Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información A. G. (ACTI)
- Asociación de Exportadores de Frutas A.G. (ASOEX)
- Cámara de Comercio, Industrias, Servicios y Turismo de Iquique A.G. (CCII)
- Cámara Nacional de Comercio Servicios y Turismo F.G.N. (CNC)
- Corporación de Desarrollo Social del Sector Rural (Codesser)
- Compañía Agropecuaria Copeval S.A. (Copeval Desarrollo)
- Corporación del Norte para el Desarrollo y la Integración (CORDENOR)
- Corporación de Adelanto y Desarrollo de la Provincia de Arauco (CORPARAUCO)
- Corporación para el Desarrollo de Atacama (CORPROA)
- Federación Gremial Nacional de Productores de Fruta F.G. (FEDEFRUTA)
- Sociedad de Fomento Agrícola de Temuco A.G. (SOFO)

Durante el año 2017, a través de un concurso público, se incorporan 8 nuevos agentes, de los cuales quedan vigentes 6, los que corresponden a:

- Consultorías, Asesorías y Eventos Francisco Javier Arenas Hernández E.I.R.L. (CONNECTADOS)
- Gedes Consultores Ltda. (GEDES)
- Fundación de Desarrollo Educacional y Tecnológico La Araucanía (FUDEA-UFRO)
- Fundación País Digital
- Software y Servicios Chile GECHS SPA. (GECHS-CHILETEC)
- Universidad Santo Tomás

Las oficinas regionales de agentes operadores intermediarios con Convenio de Desempeño Regional Vigente, son las que se listan a continuación:

N°	REGIÓN	AGENTE	N° DE RESOLUCIÓN DR
1	Tarapacá	CCII	06/2020
2	Tarapacá	CORDENOR	08/2020
3	Antofagasta	CODESSER	01/2020
4	Antofagasta	GEDES	02/2020
5	Atacama	CORPROA	05/2020
6	Atacama	GEDES	06/2020
7	Coquimbo	ASOEX	19/2020
8	Coquimbo	CODESSER	03/2020
9	Coquimbo	GEDES	18/2020
10	Valparaíso	CODESSER	13/2020
11	Valparaíso	FEDEFRUTA	12/2020
12	O'Higgins	CODESSER	04/2020
13	O'Higgins	COPEVAL	02/2020
14	O'Higgins	FEDEFRUTA	03/2020
15	Maule	ASOEX	04/2020
16	Maule	CODESSER	05/2020
17	Maule	COPEVAL	03/2020
18	Biobío	CODESSER	02/2020
19	Biobío	COPEVAL	01/2020
20	Biobío	CORPARAUCO	03/2020
21	Araucanía	CODESSER	257/2019
22	Araucanía	COPEVAL	258/2019
23	Araucanía	FUDEA	255/2019

N°	REGIÓN	AGENTE	N° DE RESOLUCIÓN DR
24	Araucanía	SOFO	256/2019
25	Los Lagos	CODESSER	02/2020
26	Los Lagos	COPEVAL	01/2020
27	Los Lagos	FUDEA	03/2020
28	Aysén	CODESSER	08/2020
29	Magallanes	CODESSER	05/2020
30	Región Metropolitana	ACTI	11/2020
31	Región Metropolitana	ASOEX	10/2020
32	Región Metropolitana	CHILE GECHS	20/2020
33	Región Metropolitana	CNC	19/2020
34	Región Metropolitana	CODESSER	09/2020
35	Región Metropolitana	FUNDACIÓN PAÍS DIGITAL	18/2020
36	Los Ríos	CODESSER	03/2020
37	Los Ríos	COPEVAL	04/2020
38	Los Ríos	FUDEA	01/2020
39	Los Ríos	SANTO TOMÁS	02/2020
40	Arica y Parinacota	CODESSER	03/2020
41	Arica y Parinacota	CORDENOR	05/2020
42	Ñuble	CODESSER	01/2020
43	Ñuble	COPEVAL	02/2020
44	Ñuble	CORPARAUCO	03/2020
45	Ñuble	FEDEFRUTA	04/2020

Fuente: Documento "Relato para EFA", preparado por la Corporación para esta evaluación.

ANEXO N° 4.1: EVOLUCIÓN DE LAS POBLACIONES A NIVEL DE INSTRUMENTOS / PROGRAMAS (CORFO).

	TIPO DE BENEFICIARIO*	2015	2016	2017	2018	2019
PIAM	Empresas	132	219	846	1.177	393
PI.RIEGO	Empresas	466	5.548	8.832	9.810	7.462
PRAP	Empresas					
IPRO	Empresas	185	48	220	130	151
Activa Impulsa	Empresas					
PAR	Empresas	362	513	585	348	2.029
PAR Impulsa	Empresas					
PTI	Subsectores económicos		250	2	168	158
PEN	Sectores económicos					
PEM	Sectores económicos					294
PER	Sectores económicos	200	67	93	118	554
IFI TEC	Empresas,		8	6	6	1
IFI AV	Personas jurídicas (extranjeras y nacionales)				1	1
ACELERA	Personas naturales y jurídicas					
PROFO	Contribuyentes	889	508	594	561	418
Tipología Red Asociativa AGRO+	Contribuyentes					
GTT	Contribuyentes	532	125	43	13	484
PDP	Contribuyentes	4.472	2.065	1.618	1.784	1.224
NODOS	Contribuyentes	6.984	5.043	2.518	930	623
FOCAL	Contribuyentes	272	363	333	241	122
Otros instrumentos/programas		6.403	3.552	6.420	3.013	3.156
Total		20.897	18.309	22.110	18.300	17.070

Fuente: Elaboración propia en base a datos entregados por la Institución.

*Para el caso de aquellos instrumentos/líneas de apoyo que benefician a sectores y subsectores económicos, los beneficiarios corresponden a proyectos.

ANEXO N° 4.2: EVOLUCIÓN DE LAS POBLACIONES A NIVEL DE INSTRUMENTOS (SERCOTEC).

INTRUMENTO	TIPO BENEFICIARIO	BENEFICIARIOS		
		2017	2018	2019
Almacenes	Empresas	609	635	665
Barrios Comerciales	Organizaciones	60	62	69
Crece	Empresas	1472	1545	1376
Emprende	Personas	1322	1373	1314
Ferías Libres	Puestos de Feria	8412	7334	9617
Formación Empresarial	Empresas	4499	4782	5825
Fortalecimiento Gremial y Cooperativo	Organizaciones	117	123	153
Juntos	Empresas y Cooperativas	107	125	258
Mejora Negocios	Empresas	-	-	417

Fuente: Fichas de monitoreo 2019.

ANEXO N°5: INFORMACIÓN PRESUPUESTARIA POR CADA LÍNEA DE APOYO/PROGRAMA (CORFO).

Ejecución presupuestaria Corfo por Instrumento y Línea de Apoyo, período 2015 -2019 (\$2021)

	2015	2016	2017	2018	2019
PIAM	197.658.396	151.579.281	214.096.536	228.692.809	65.963.392
PI.RIEGO	2.082.149.257	924.847.945	969.366.287	636.228.512	252.608.885
PRAP	-	-	-	-	-
IPRO	2.784.105.852	197.259.915	3.473.672.609	2.292.527.160	1.610.855.428
Activa Impulsa	-	-	-	-	-
PAR	1.555.464.270	1.684.639.456	1.875.153.671	601.917.684	4.804.043.848
PAR Impulsa	-	-	-	-	-
PTI	220.016.284	748.081.043	1.382.302.801	1.978.621.187	1.761.552.169
PEN	3.234.836.910	4.251.635.180	2.147.439.004	1.752.633.971	1.157.801.931
PEM	1.359.761.246	1.439.092.806	1.117.287.991	605.352.500	704.212.684
PER	2.639.994.213	1.897.374.663	2.957.223.368	1.967.122.728	1.737.026.387
IFI TEC	-	5.448.772.081	3.801.619.725	2.389.028.295	219.907.077
IFI ESTRAT	2.722.232.972	6.294.944.670	2.723.114.243	953.106.033	464.792.743
IFI AV	-	-	-	484.667.444	314.290.089
ACELERA	-	-	-	644.834.688	-
PROFO	5.958.153.782	3.646.069.722	4.149.461.563	4.007.976.505	2.690.769.063
Tipología Red Asociativa AGRO+	-	-	-	-	-
GTT	504.643.684	149.522.802	36.276.711	7.432.478	385.393.485
PDP	6.311.462.161	3.215.269.578	2.365.185.985	2.584.833.489	1.678.430.294
NODOS	7.621.662.028	6.064.564.783	4.745.624.913	2.037.002.753	2.016.034.235
FOCAL	971.414.198	1.176.895.032	1.067.552.330	773.345.635	269.308.665
Otros instrumentos/programas	11.189.250.294	4.656.914.151	6.132.652.558	3.592.548.826	2.812.486.558
Total	49.352.805.548	41.947.463.106	39.158.030.297	27.537.872.697	22.945.476.933

Fuente: Elaboración propia en base a datos entregados por el Servicio.

ANEXO 6.1: ESTADÍSTICOS UTILIZADOS EN EL ANÁLISIS DE BENCHMARKING (CORFO).

INSTRUMENTO	ETAPA / MODALIDAD	PERÍODO	N° DE OBSERVACIONES	MEDIDA BENCHMARK*	BENCHMARK
FOCAL	Avance 1 Doc.	2012 - 2015	165	Monto OH	468.680,00
FOCAL	Avance 1 Doc.	2016 - 2019	603	OH por benef.	387.015,16
FOCAL	Avance 2+ Doc.	2012 - 2015	14	Monto OH	962.990,94
FOCAL	Avance 2+ Doc.	2016 - 2019	62	OH por benef.	451.560,00
FOCAL	Reem. Certif.	2012 - 2015	21	Monto OH	98.493,10
FOCAL	Reem. Certif.	2016 - 2019	75	Monto OH	86.305,53
FOCAL	Reem. Imp. + Cert.	2012 - 2015	25	Monto OH	187.472,00
FOCAL	Reem. Imp. + Cert.	2016 - 2019	196	Monto OH	176.768,00
IPRO	Inversión	2015 - 2019	452	% subsidio	10
IPRO	Recuperación	2015	108	% subsidio	10
IPRO	Recuperación	2016 - 2017	67	% subsidio	10
NODOS	Desarrollo	2015	188	% subsidio	15
NODOS	Desarrollo	2016	133	% subsidio	15
NODOS	Desarrollo	2017 - 2019	163	% subsidio	15
NODOS	Diagnostico	2017 - 2019	70	Monto OH	1.617.750,00
PAR	Chile Recupera	2015 - 2019	71	% subsidio	10,83
PAR	Normal	2015 - 2019	211	OH por benef.	630.960,00
PDP	Desarrollo	2015	158	% subsidio	30
PDP	Desarrollo	2016 - 2018	208	% subsidio	20
PDP	Desarrollo	2019	57	% subsidio	20
PDP	Diagnostico	2015	56	% subsidio	27,95
PDP	Diagnostico	2016 - 2018	104	Monto OH	1.104.800,00
PDP	Diagnostico	2019	19	Monto OH	1.577.400,00
PROFO	Desarrollo	2015 - 2018	371	% subsidio	25
PROFO	Desarrollo	2019	73	% subsidio	26,46
PROFO	Diagnostico	2015 - 2018	244	% subsidio	20,41
PROFO	Diagnostico	2019	26	Monto OH	15.770.400,00

Fuente: Elaboración propia en base a datos entregados por el Servicio.

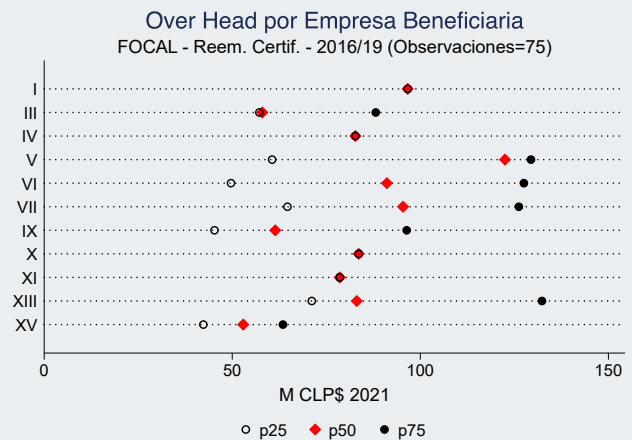
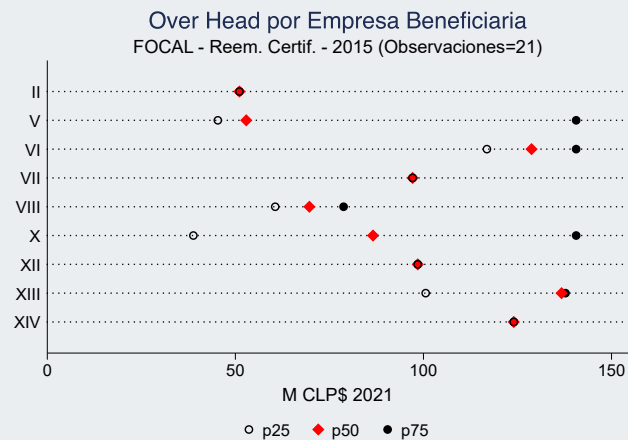
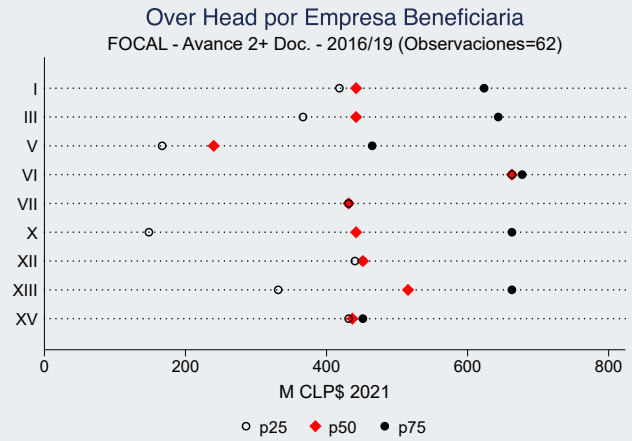
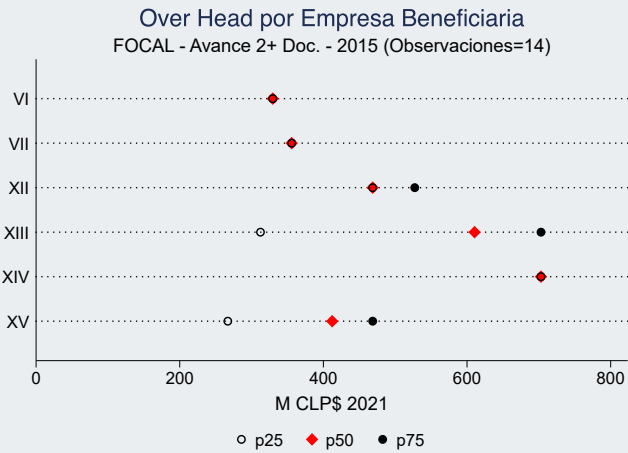
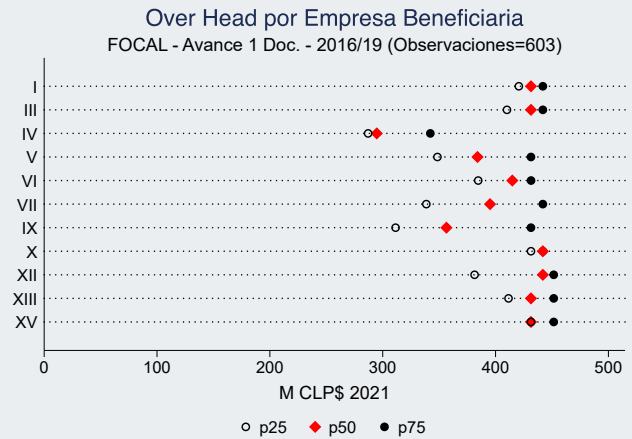
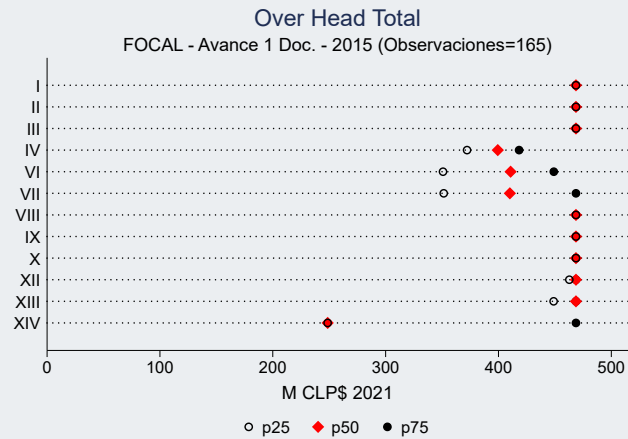
*Monto OH: Se refiere al OH pagado (monto libre) con un tope máximo; OH por beneficiario: se refiere al OH pagado por beneficiario; % subsidio: Se refiere al OH pagado según un % del subsidio.

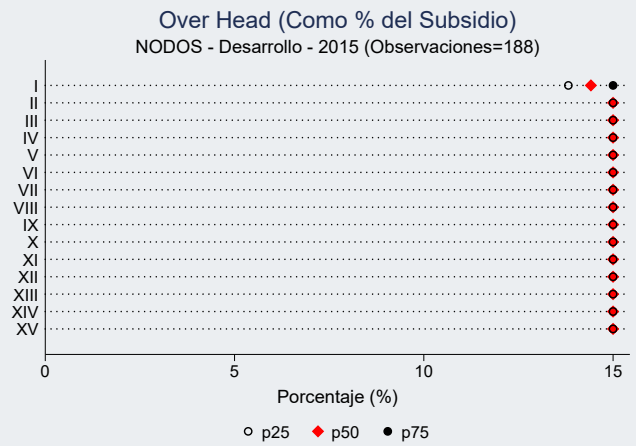
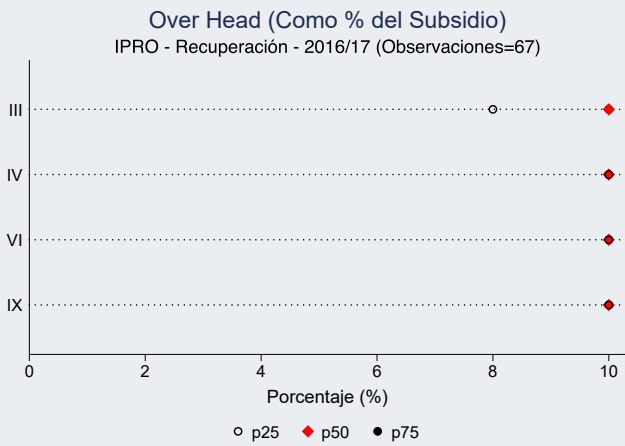
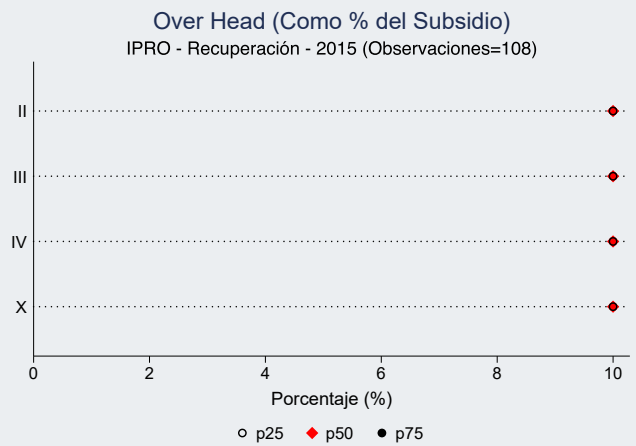
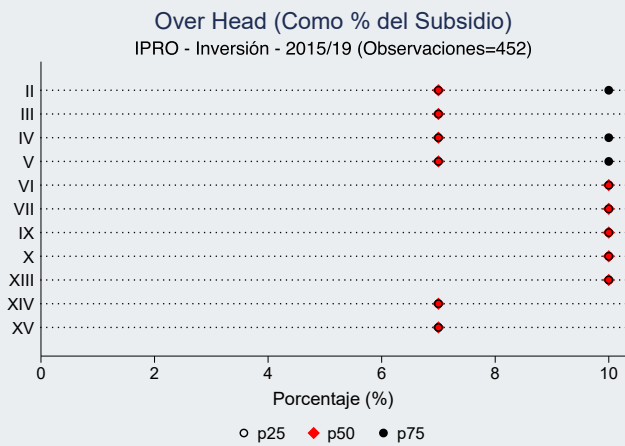
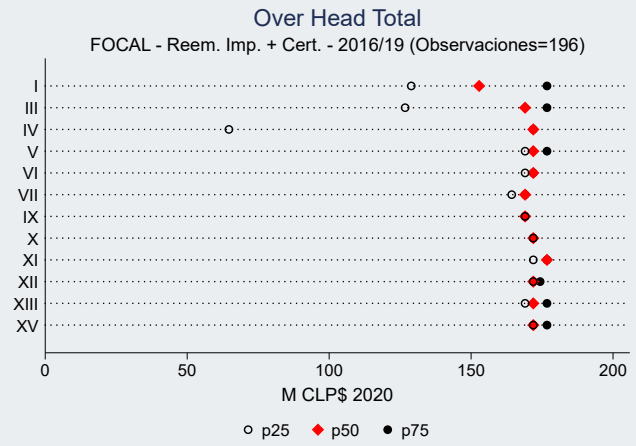
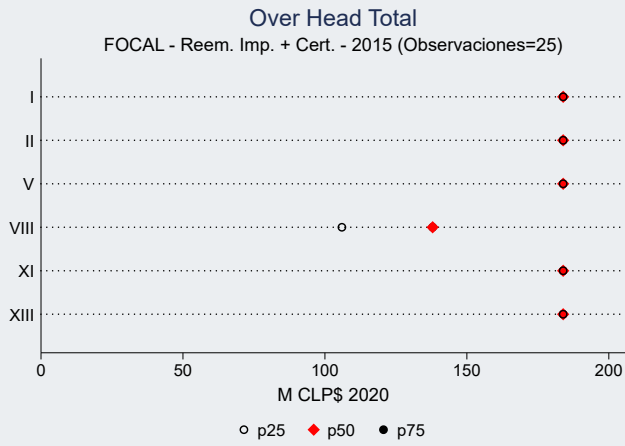
ANEXO 6.2: ESTADÍSTICOS UTILIZADOS EN EL ANÁLISIS DE BENCHMARKING (SERCOTEC).

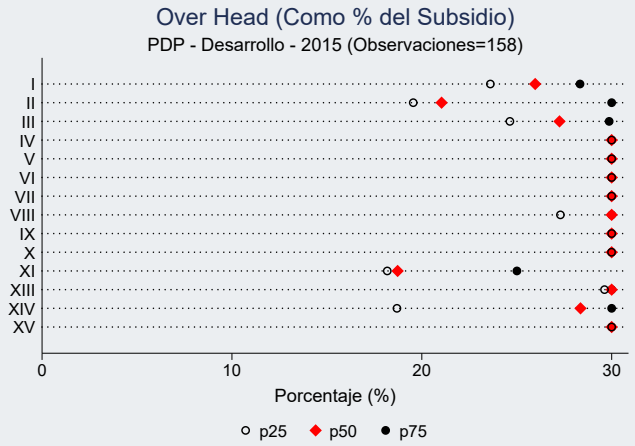
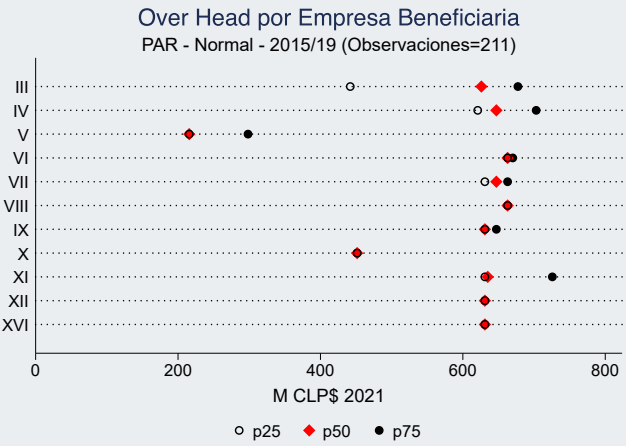
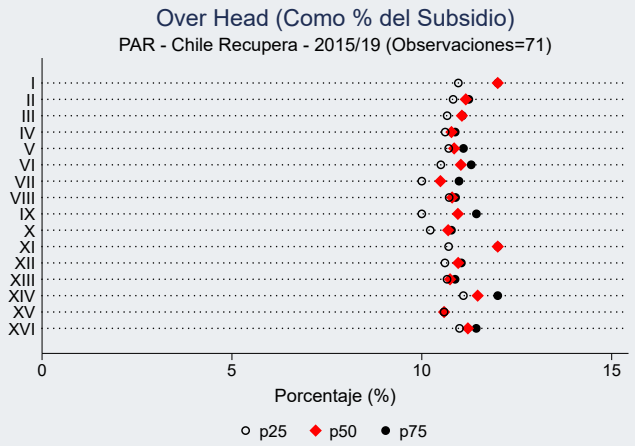
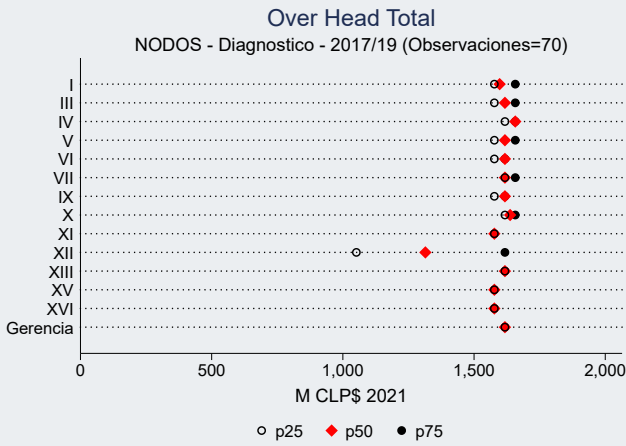
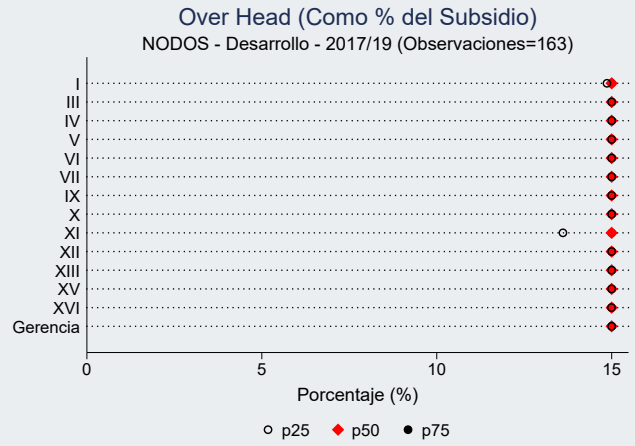
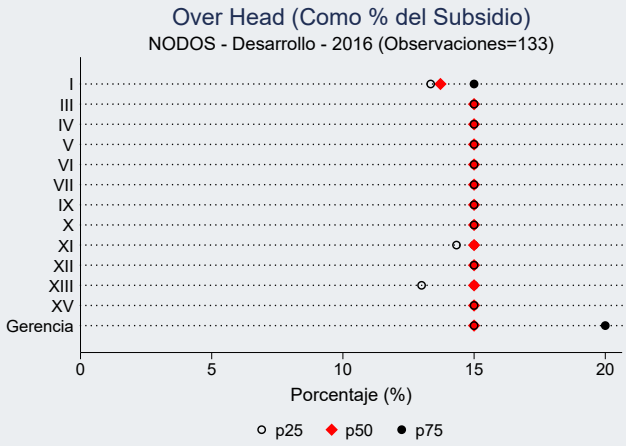
INSTRUMENTO	PERÍODO	N° DE OBSERVACIONES	MEDIDA BENCHMARK	BENCHMARK
ALMACENEROS	2016 - 2019	60	OH por benef.	\$487.920
CRECE	2016 - 2019	230	OH por benef.	\$486.112
EMPRENDE	2016 - 2019	139	OH por benef.	\$486.112
MEJORA NEGOCIOS	2016 - 2019	111	OH por benef.	\$110.070
JUNTOS	2016 - 2019	198	Monto OH	\$4.419.200

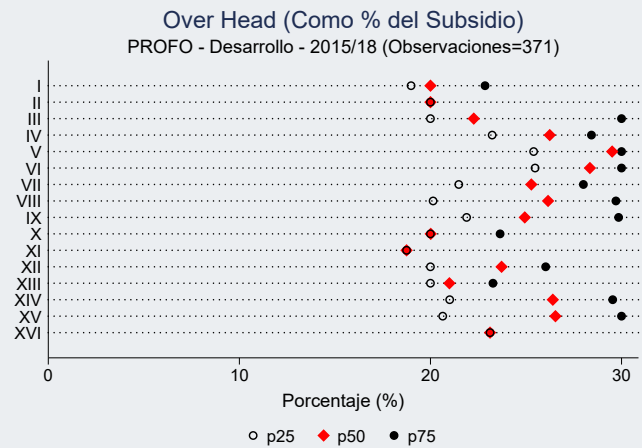
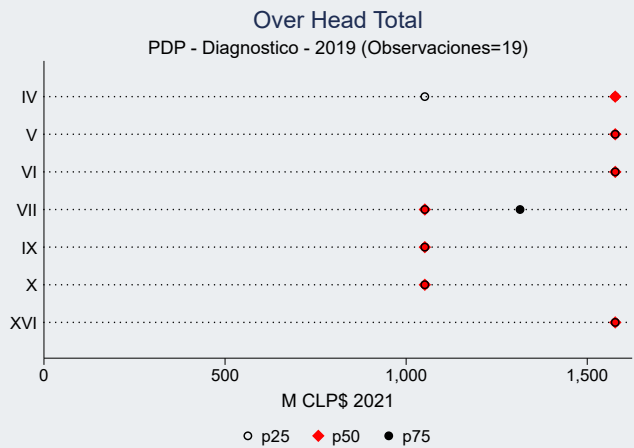
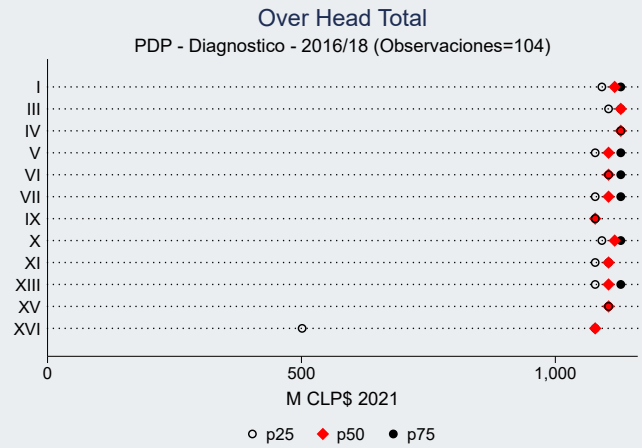
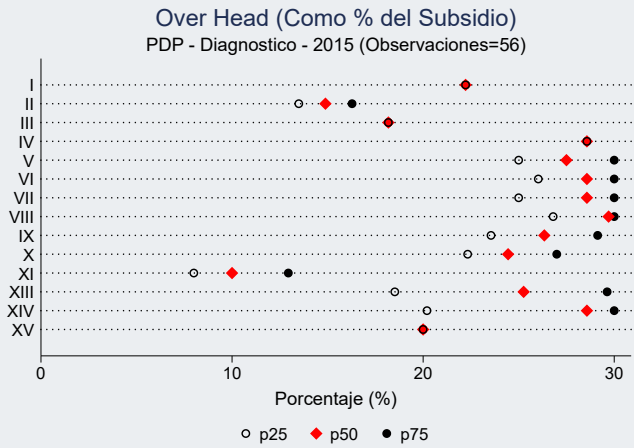
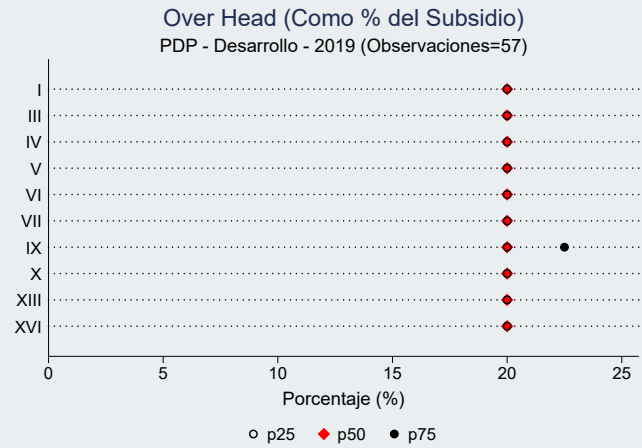
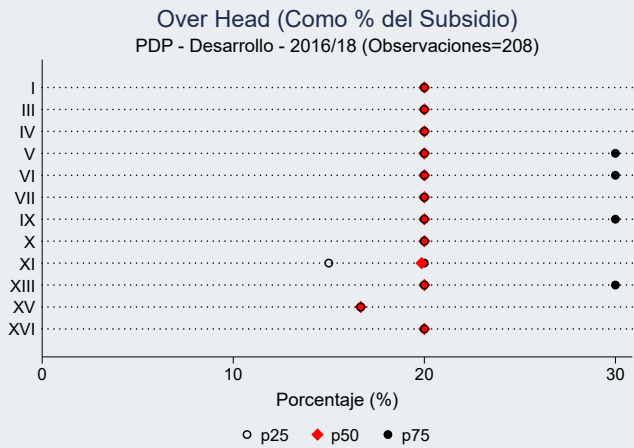
Fuente: Elaboración propia en base a datos entregados por el Servicio.

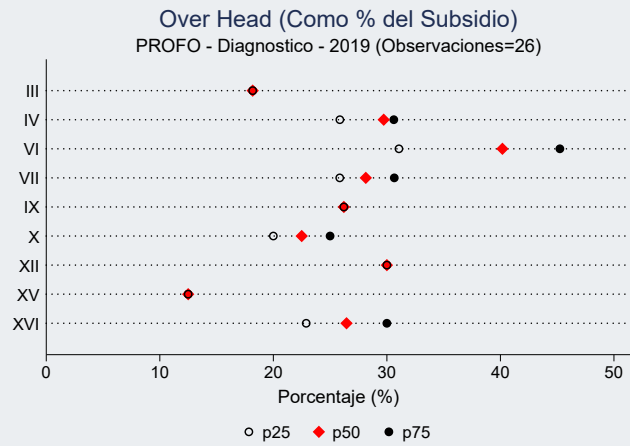
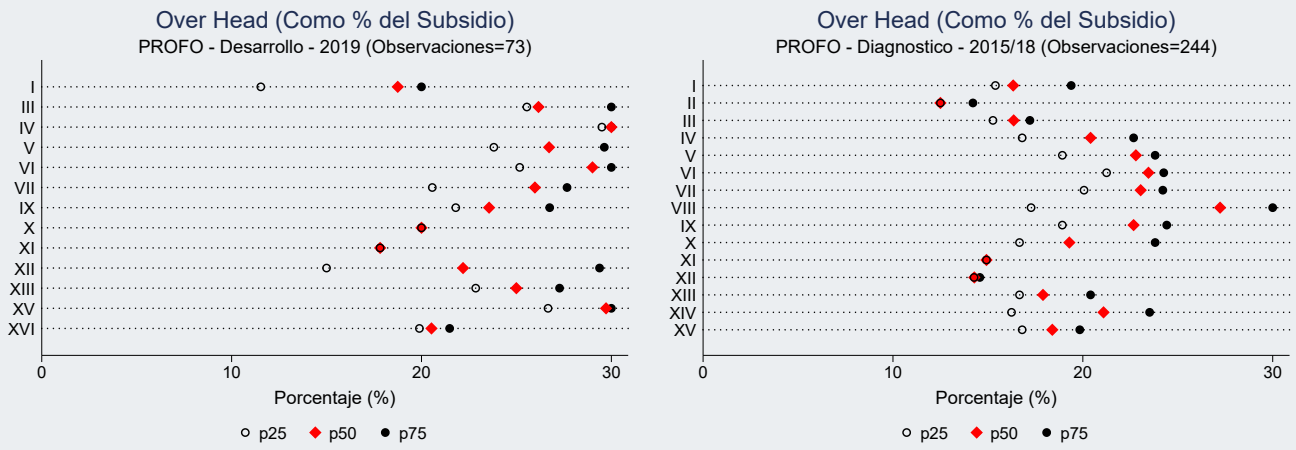
ANEXO 7.1: ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DEL OVER HEAD PAGADO A TRAVÉS DE LAS REGIONES (CORFO).



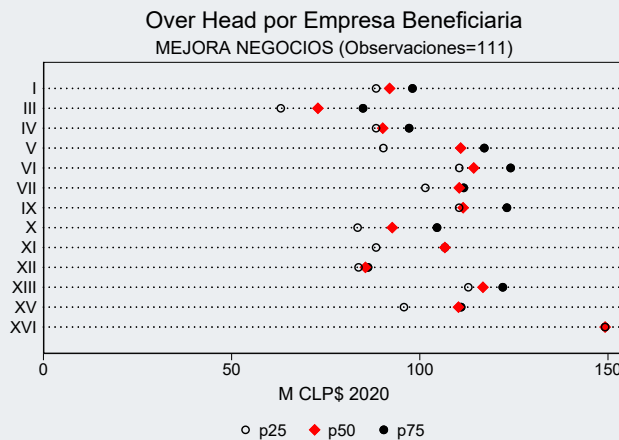
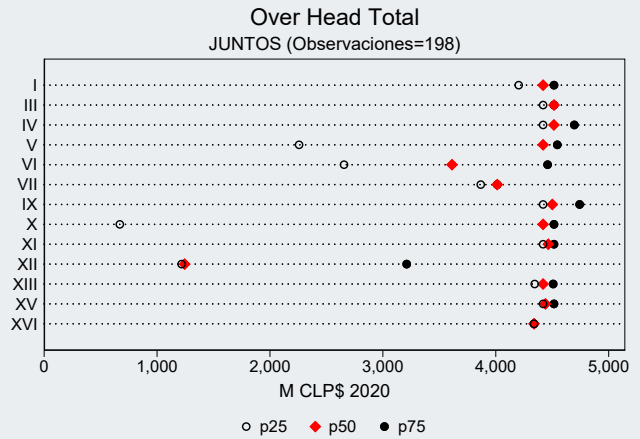
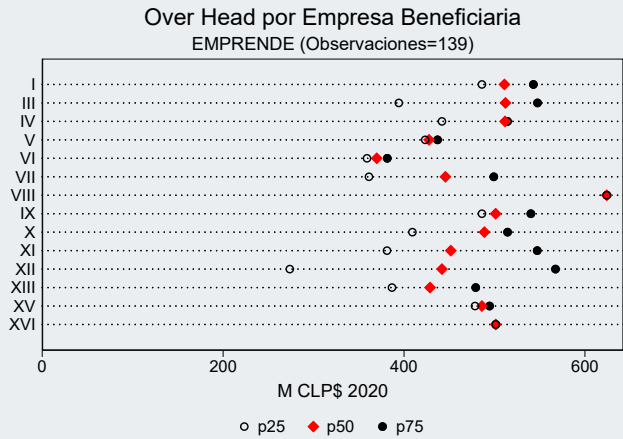
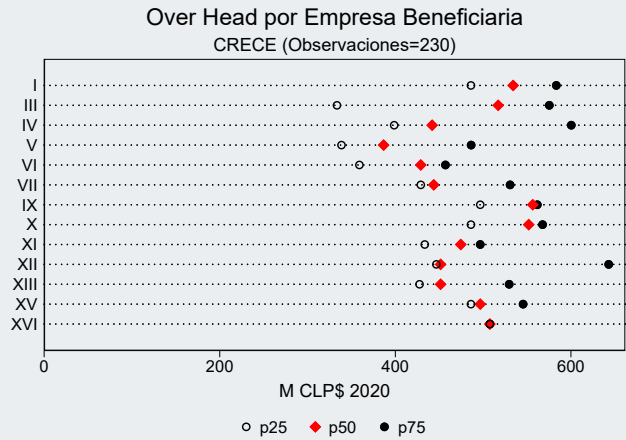
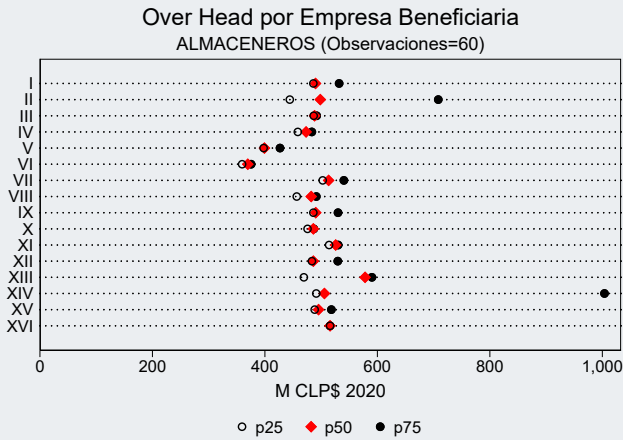








ANEXO 7.2: ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DEL OVER HEAD PAGADO A TRAVÉS DE LAS REGIONES (SERCOTEC).



ANEXO 8.1: DIFERENCIAS PROMEDIO EN EL PAGO DEL OVER HEAD A TRAVÉS DE LAS REGIONES (CORFO).

	(1) FOCAL AVANCE 1 DOC. PERÍODO 2 OH POR BENEF.	(2) IPRO INVERSIÓN PERÍODO 1 OH % SUBSIDIO	(3) PDP DESARROLLO PERÍODO 1 OH % SUBSIDIO	(4) PROFO DIAGNOSTICO PERÍODO 1 OH % SUBSIDIO
region = 1, I	21,203 -16,963		-3.162* -1.837	-1.842 -1.387
region = 2, II		-2.000*** (0.574)	-4.876*** -1.110	-5.799** -2.506
region = 3, III	-18,278 -13,381	-2.633*** (0.428)	-1.880 -1.837	-2.688 -1.989
region = 4, IV	-95,768*** -7,885	-1.625*** (0.410)	0.866 -1.110	1.764* (0.984)
region = 5, V	-20,753** -9,253	-1.845*** (0.437)	0.935 (0.842)	2.601* -1.387
region = 6, VI	-6,055 -9,42	-0.439 (0.447)	0.280 (0.831)	4.144*** (0.901)
region = 7, VII	-32,258*** -11,374	-0.00845 (0.506)	0.561 (0.866)	3.631*** -1.124
region = 8, VIII			-0.522 (0.750)	5.192*** -1.387
region = 9, IX	-49,171*** -9,075	-0.347 (0.406)	0.838 (0.959)	3.013** -1.178
region = 10, X	14,356 -12,197	-0.0303 (0.532)	0.741 (0.853)	0.887 -1.124
region = 11, XI			-8.494*** -1.541	-3.944 -4.230
region = 14, XIV		-3.000*** (0.605)	-3.863*** -1.110	1.013 -2.197
region = 15, XV	26,959 -34,549	-3.000*** (0.716)	0.866 -2.525	-0.505 -1.837
region = 12, XII	-13,011 -18,136			-4.491* -2.506
Constant	411,161*** -6,379	10.00*** (0.383)	29.13*** (0.612)	18.87*** (0.686)
Observations	603	452	158	244
R-squared	0.313	0.295	0.389	0.243

Errores estándar en paréntesis.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Elaboración Propia.

ANEXO 8.2: DIFERENCIAS PROMEDIO EN EL PAGO DEL OVER HEAD A TRAVÉS DE LAS REGIONES (SERCOTEC).

	(1) ALMACENEROS OH POR BENEF.	(2) CRECE OH POR BENEF.	(3) EMPRENDE OH POR BENEF.	(4) JUNTOS MONTO OH
region = 1, I	-154,05	93,447***	84,337***	-171,81
	-125,379	-31,814	-30,743	-323,272
region = 2, II	-80,515			
	-115,168			
region = 3, III	-167,407	29,088	42,551	86,918
	-115,168	-32,925	-32,608	-426,038
region = 4, IV	-185,794	56,984**	69,724**	104,885
	-115,168	-28,642	-28,915	-256,91
region = 5, V	-259,467**	-26,463	-9,825	-859,899**
	-108,581	-23,413	-29,434	-336,245
region = 6, VI	-288,564**	-8,626	-70,090**	-866,758***
	-125,379	-25,545	-32,608	-241,459
region = 7, VII	-135,203	29,124	11,796	-383,958
	-115,168	-25,238	-30,743	-269,81
region = 8, VIII	-182,771		198,394***	
	-115,168		-72,099	
region = 9, IX	-162,874	97,856***	89,692***	-200,441
	-108,581	-25,545	-26,218	-206,398
region = 10, X	-174,579	82,311***	48,189	-1.195e+06***
	-108,581	-23,99	-29,434	-280,779
region = 11, XI	-133,34	32,445	38,188	78,987
	-125,379	-31,814	-30,036	-426,038
region = 12, XII	-157,024	66,411**	5,494	-2.198e+06***
	-125,379	-26,24	-30,036	-469,052
region = 14, XIV	90,797			
	-115,168			
region = 15, XV	-156,067	68,602**	66,819**	48,402
	-125,379	-34,234	-31,585	-370,818
region = 16, XVI	-140,873	60,004	75,694	-73,403
	-188,068	-90,574	-53,248	-642,276
Constant	656,774***	447,666***	425,721***	4.412e+06***
	-76,778	-17,117	-21,739	-165,835
Observations	60	230	139	198
R-squared	0.275	0.195	0.325	0.242

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Elaboración Propia.



DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS