

PROGRAMA EN REFORMULACIÓN 2026

Ministerio MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO
Servicio SERVICIO DE COOPERACION TECNICA
Programa Promoción y Canales de Comercialización
Tipo Reformulación
Estado CALIFICADO
Código PI071620130003391
Calificación Objetado Técnicamente

Sección 1: Antecedentes

Código sistema

PI071620130003391

Nombre del Programa (420 caracteres)

Promoción y Canales de Comercialización

Descripción del Programa (1.200 caracteres)

El programa se inició en el año 2009 y tiene como objetivo brindar a las micro y pequeñas empresas la instancia para promocionar, difundir y/o comercializar sus productos o servicios, a través de distintos canales de exposición y comercialización, tales como: ferias, eventos de exposición y otros espacios de comercialización. Los criterios de focalización de los beneficiarios responden al perfil de cliente, territorio, temática y sector productivo.

Información contraparte operativa de la formulación del Programa

Servicio:	Servicio de Cooperación Técnica
Unidad responsable de la formulación del Programa:	Gerencia de Desarrollo Empresarial
Nombre responsable de la formulación del Programa:	Marcelo Dussert
Cargo:	Gerente de Desarrollo Empresarial
Teléfono del contacto:	224818500
Email de contacto:	marcelo.dussert@sercotec.cl

Información contraparte del programa

Nombre:	Pablo Morris
Cargo:	Profesional Unidad de Estrategia Institucional
Teléfono del contacto:	224818500
Email de contacto:	pablo.morris@sercotec.cl

Información contraparte
DIPRES

Eje de acción del Programa

Crecimiento

Ámbito de acción del Programa

Fomento productivo

Asociar el programa con los objetivos institucionales (A1).

Descripción
Mejorar la capacidad de gestión y creación de organizaciones asociativas para impulsar la integración de las mipes y cooperativas en encadenamientos cortos de valor

Si el Programa cuenta con información para la ciudadanía o usuarios informe el/los links. (Sitio web, portal de información y postulación, entre otros). (500 caracteres)

www.sercotec.cl
--

Señale el año de inicio de ejecución del diseño reformulado.

2025

Sección 2: Diagnóstico

Señale el **principal problema** público que el Programa abordará, **identificando la población** afectada. (500 caracteres)

Las MIPes (micro y pequeñas empresas) no comercializan en ferias o tiendas permanentes. Se entenderá por tienda permanente la participación de una MIPE en un espacio físico de comercialización dentro de un lugar de alta afluencia de público, por un tiempo considerablemente mayor al de una feria a realizar durante días. Puede corresponder a más de dos o tres meses de duración.

Presente el diagnóstico del problema señalado anteriormente y **datos cuantitativos** que evidencien su vigencia en la actualidad, dimensionando la brecha generada por dicho problema. (2.500 caracteres)

Si bien no existen datos o estadísticas al respecto, existe pleno consenso en que el alto costo fijo de arriendo y servicios representa una gran barrera para el desarrollo de las Mipes. Tal como indica la OCDE (2021), los gobiernos implementan medidas para cubrir hasta el 90% de los costos fijos de las MIPYME (arriendo, servicios, seguridad) durante crisis como la pandemia, lo que confirma que esos costos constituyen una carga relevante y estructural. Asimismo, Scott Shane (2008), indica que el 70 % de las nuevas empresas fracasan en sus primeros 10 años debido, en buena parte, a su incapacidad para asumir costos fijos elevados como renta y seguridad. Por otra parte, dos tercios de las empresas híbridas (comercializan físico y online), las ventas físicas siguen siendo el principal modelo de negocio. Un promedio de 38% de las empresas híbridas en los países encuestados indican que el 25% de sus ventas provienen de canales en línea, versus el 75% de venta física. (OECD,2023) SMEs in the Era of Hybrid Retail

Además, para las Mipes es difícil abocarse a otras acciones distintas a la producción, como buscar espacios adicionales para comercializar, por limitados recursos internos y del entorno. En este sentido, según la ELE 2021, solo el 16 % de las microempresas y el 27 % de las pequeñas llevan a cabo acciones sistemáticas y continuas de promoción o comercialización. Según EME 7, solo el 14% lleva a cabo su negocio en instalaciones u oficinas fuera de su casa (fábrica, taller, local, tienda) Según ELE 2022, solo el 17% de las MIPes ha recibido capacitación en negociación, ventas o gestión de redes comerciales en los últimos 3 años. Ahora bien, si nos referimos a los beneficios concretos de acceder a un espacio de comercialización como una feria, tenemos por ejemplo la experiencia de Feria de innovación social Mercado Emprende (Pacto Global. Red Chile 2023) un 84% de los emprendedores después de participar declaró tener un incremento en ventas. Un 70 % de los emprendedores declaró que aumentó sus ventas en un 30%, en comparación a un día normal, y un 65% de los emprendedores declaró haber participado por primera vez, lo cual representa la constante diversidad de oportunidad de espacio a los emprendedores seleccionados.

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

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2021). SME indebtedness and future financing for productive investment. En OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021.

Shane, S. (2008). Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths that Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By. Yale University Press.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2021). Encuesta Longitudinal de Empresas 2021 (ELE-6). Gobierno de Chile.

Instituto Nacional de Estadísticas (INE) & Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2022). VII Encuesta de Microemprendimiento (EME-VII). Gobierno de Chile.

Pacto Global Chile. Feria de innovación social – Mercado Emprende. Conecta, Red Pacto Global Chile.

¿El programa tiene un mandato por Ley a ser ejecutado y/o corresponde a una función relevante definida en marco legal institucional?

Si

Si la respuesta anterior es si, precise la Ley. (1.000 caracteres)

Sercotec es una corporación de derecho privado, con personalidad jurídica desde el año 1955, en el art.3 de su estatuto establece las funciones y su relación con el sector artesanal y la pequeña industria. Asimismo, en la Ley N° 20.416 se fijan normas para las empresas de menor tamaño del Ministerio de Economía y establece en su Art. N° 3 el rol de los servicios relacionados o dependientes en relación con el fomento productivo. Por otra parte, en el programa de Gobierno 2022-2026, una prioridad es la reactivación económica, promoviendo la participación laboral femenina, además se establece el fomento del emprendimiento femenino integrando un enfoque transversal de género en las políticas económicas, que se haga cargo de las brechas y barreras de género que hoy existen.

¿El programa cuenta con un mandato y monto definido por Ley?

No

Si la respuesta anterior es si, precise la Ley. (1.000 caracteres)

¿El problema afecta de modo particular a alguno de los siguientes grupos de población: **mujeres, pueblos indígenas, personas en situación de discapacidad, personas en situación de dependencia o condición migratoria?** (1.000 caracteres)

No

Más allá del mandato legal, explique por qué, desde el punto de vista de las políticas públicas, el Servicio debe participar en la solución de este problema (prioridad gubernamental, justificación de política pública, etc.). (1.000 caracteres)

En el programa de Gobierno 2022-2026, una prioridad es la reactivación económica, promoviendo la participación laboral femenina, además se establece el fomento del emprendimiento femenino integrando un enfoque transversal de género en las políticas económicas, que se haga cargo de las brechas y barreras de género que hoy existen.

Seleccione los ODS con los que se vincula el programa actualmente. OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA AGENDA 2030 (ODS):
Conjunto de objetivos globales adoptados por las Naciones Unidas en el año 2015 como un llamado universal para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la

1 Fin de la pobreza: --

2 Hambre cero: No

3 Salud y bienestar: No

4 Educación de calidad: No

5 Igualdad de género: Sí

6 Agua limpia y saneamiento: No

7 Energía asequible y no contaminante: No

8 Trabajo decente y crecimiento económico: Sí

9 Industria, innovación e infraestructura: Sí

10 Reducción de las desigualdades: No

11 Ciudades y comunidades sostenibles: No

12 Producción y consumo responsables: No

13 Acción por el clima: No

prosperidad como parte de una nueva agenda de desarrollo sostenible (ONU, 2022).

14 Vida submarina: No
15 Vida de ecosistemas terrestres: No
16 Paz, justicia e instituciones sólidas: No
17 Alianzas para lograr los objetivos: No

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

Causa (150 caracteres)	Respalde el vínculo con el problema con datos cuantitativos que avalen la relación con el mismo (1.000 caracteres)
El bajo conocimiento de las MIPES en temáticas de gestión de clientes, comercialización, y promoción limitan su acceso a ferias o tiendas permanentes	Capacitarse para comercializar es una prioridad para las MIPES, siendo el cuarto tema más preferido para capacitarse con un 17% de las menciones (SENCE, 2025). Según la ELE 2021, solo el 16 % de las microempresas y el 27 % de las pequeñas llevan a cabo acciones sistemáticas y continuas de promoción o comercialización. Según ELE 2022, solo el 17% de las MIPES ha recibido capacitación en negociación, ventas o gestión de redes comerciales en los últimos 3 años. Según el Modelo de Capacidades Dinámicas (Teece, Pisano & Shuen, 1997) adaptado a MIPES, la limitada gestión comercial y promocional impide que las MIPES adapten su estrategia para ingresar a nuevos canales de comercialización. Es decir, la causa no es solo la falta de oportunidades externas, sino también la carencia de capacidades internas para percibir las, capturarlas y adaptarse a ellas.
La baja participación en espacios físicos o plataformas de venta de productos accesibles para MIPES, dificulta la comercialización de sus productos	Según datos extraídos de la EME-7 , 690.991 personas microempendedoras ejercen su actividad dentro de su vivienda (con o sin una instalación especial). Esto corresponde al 34,95% del total. El 27% de las microempresas formales desarrollan su negocio en instalaciones u oficinas fuera de su vivienda (fábrica, taller, local, tienda) (EME 7) Por otra parte, dentro de los emprendimientos formales, el 21,15% declara que la principal limitante para el crecimiento es la falta de clientes. Es la razón con más menciones dentro de la encuesta EME-7 (2022). En la ELE7, el 40,52% de las MIPES señalan a la "Demanda limitada" como factor más importante que afectan el crecimiento de su empresa Según modelo de Ecosistemas de Emprendimiento (Isenberg, 2010), adaptado al contexto de MIPES sostiene que la capacidad de crecimiento y sostenibilidad de los pequeños negocios no depende únicamente de sus competencias internas, sino de un sistema interrelacionado de factores externos.

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

Efecto o consecuencias negativas del problema en la población afectada (150 caracteres)	Alcance del efecto si no se implementa el programa y datos cuantitativos que permitan dimensionar la relevancia (1.000 caracteres)
Baja participación de la MIPE en el mercado	<p>Según los registros anuales de ventas registrados por el SII, la participación de la MIPE ha ido cayendo en el tiempo. El año 2005 se registra una participación del 9,67% en las ventas nacionales totales y el año 2022 un 6,5%. En términos reales, la participación porcentual de la MIPE ha disminuido en un 3,2% (SII, 2022).</p> <p>Por otra parte, según datos de SII, en 2019 las Mipes aportaron el 17% del PIB. Cifras más recientes (noviembre de 2024) indican que las Mipes aportan aproximadamente el 13% del PIB.</p> <p>Aunque no hay datos específicos detallados para cada año entre 2020 y 2024, se puede inferir que su contribución al PIB se ha mantenido a la baja durante los últimos años.</p>
Baja competitividad de las MIPE	<p>Las grandes empresas corresponden al 1,3% del total de empresas y representan el 87,2% de las ventas, mientras que las micro, pequeñas y medianas empresas representa el 98,6% del total de empresas pero aportan solo con el 12,8 % de las ventas (Cardemil Wi, M. (2022). Las mipymes chilenas en el 2022 (Serie Minutas N° 25-22). Biblioteca del Congreso Nacional de Chile). Esta desproporción es un desafío constante, ya que las Mipes a menudo no pueden competir en términos de precio o volumen con las grandes compañía, lo que repercute directamente en la competitividad de las Mipes frente a la mediana y gran empresa.</p> <p>Según EME 7 (2023), el 52,6 % de las MIPES reportaron ganancias mensuales de hasta un salario mínimo.</p>

Indique concretamente en qué consiste la reformulación (ej.: incorporación de nuevos enfoques, incorporación de nuevos componentes, cambios en la estrategia de intervención, cambios en los criterios de focalización, etc.). (2.000 caracteres).

La reformulación se debe a la necesidad de presentar a evaluación ex ante el programa por primera vez y así regularizar los programas de Sercotec. Dado esto, se presentarán de forma independiente los programas Redes de Oportunidades y Promoción y canales de Comercialización. Sumado a lo anterior, respecto a este último se considerará un nuevo indicador de propósito, relacionado con el modelo presentado en esta versión.

Sección 3: Población del Programa

3.1 Caracterización de la población

Caracterice la población potencial que corresponde a la población que presenta el problema público identificado en el diagnóstico. (1.500 caracteres)

La población potencial del programa la conforman micro y pequeñas empresas (Mipes) de Chile con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Estime la **población potencial**, que corresponde a la población que presenta el problema público identificado en el diagnóstico y su unidad de medida

Número	Unidad
1.157.151	empresas

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

Señale **cómo se estimó** (metodología) y **qué fuentes de datos se utilizó** para cuantificar la población potencial. (1.000 caracteres)

La población potencial la conforman Micro y pequeñas empresas (Mipes) de Chile con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII), que según los registros del SII al año 2023 (última publicación) ascienden a 1.157.151 empresas.

Indique si el programa se define como universal, esto es que la población objetivo es igual a la población potencial, y por ello no aplican criterios de focalización. En otras palabras, que no existen restricciones al acceso.

No

Justifique por qué no aplica para este programa definir criterios de focalización que permitan identificar la población objetivo. (800 caracteres)

Caracterice la población objetivo que corresponde a aquella parte de la población potencial que cumple los criterios de focalización. (1.500 caracteres)

El programa también puede incluir criterios de focalización vinculados a un territorio específico (ya sea a nivel nacional o en una región determinada), a un sector o ámbito particular (como turismo, compras públicas, industria manufacturera, entre otros) o a un perfil de clientes específico (por ejemplo, personas de sexo registral femenino, jóvenes, entre otros). La población objetivo del programa la conforman micro y pequeñas empresas (Mypes) de Chile con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), con ventas entre 200 y 2.400 Uf al año, de aquellos rubros atendidos históricamente por Sercotec exceptuando los siguientes: agricultura, luz, agua, gas, educación, administración pública, servicios financieros e inmobiliarios, que declaran en el formulario de postulación contar con barreras para comercializar sus productos en un espacio físico (permanente o temporal) y baja capacidad de gestión comercial, y, que además, cumplan con los requisitos de admisibilidad del programa: no tener deudas laborales ni tributarias morosas, no haber sido condenadas por prácticas antisindicales, en el caso de empresas personas naturales, el titular no debe figurar en el Registro Nacional de Deudores de Pensiones de Alimentos, no tener sanciones vigentes ni rendiciones pendientes asociadas a proyectos financiados por Sercotec.

Estime la **población objetivo** (aquella parte de la población potencial que cumple los criterios de focalización definidos anteriormente).

Número
85.536

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

Variable	Criterio	Medio de verificación
Nivel de ventas de la empresa	Las empresas deben presentar ventas entre 200 y 2.400 UF, acreditadas al año anterior a la postulación.	Información de nivel de ventas acreditadas ante SII
Sector Productivo	Corresponde a los micro y pequeños empresarios que se desempeñan en los sectores económicos que históricamente ha atendido SERCOTEC.	Planificación Operativa Regional en base a información de SII.
Barreras para comercializar productos y baja capacidad en gestión comercial	MIPES que declaran contar con barreras para comercializar sus productos en espacio físico (permanente o temporal) y baja capacidad de gestión comercial	Formulario de postulación de Sercotec
Requisitos de admisibilidad	Sin deudas laborales y/o previsionales, sin deudas tributarias, no condenados por prácticas antisindicales y sin deudas por pensión alimenticia	Tesorería General de la República, Dirección del Trabajo, Sistema de Postulación de Sercotec, Registro Nacional de Deudores de Pensión de Alimentos

Señale **cómo se estimó** (metodología) y **qué fuentes de datos se utilizó** para cuantificar la población objetivo (1.000 caracteres)

La estimación de la población objetivo se realizó considerando la cantidad de micro y pequeñas empresas en Chile al año 2023 (1.157.151). De ellas, el porcentaje de empresas que cumplen con el nivel de ventas de 200 a 2.400 UF al año (0.446), porcentaje de empresas que operan dentro de su vivienda (0.289), este elemento será considerado como un proxy, respecto a las barreras para comercializar productos y baja capacidad en gestión comercial, además el porcentaje de empresas que cumplen con la variable sector productivo (0.686), y porcentaje de empresas que cumplen con los requisitos de admisibilidad respecto al total de postulantes: sin deudas tributarias, previsionales y/o de pensión de alimentos (0.88) y sin rendiciones pendientes con Sercotec (0.95).

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

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

Describe la población beneficiaria del programa (1.500 caracteres)

MIPes con ventas entre 200 y 2.400 Uf al año que operan en sectores productivos que históricamente atiende Sercotec, exceptuando los siguientes: agricultura, luz, agua, gas, educación, administración pública, servicios financieros e inmobiliarios, que declaran en el formulario de postulación contar con barreras para comercializar sus productos en un espacio físico (permanente o temporal) y baja capacidad de gestión comercial. Estas MIPes además no presentan deudas tributarias, y/o laborales-previsionales y/o de pensión alimenticia ni tampoco rendiciones pendientes con Sercotec. Pueden pertenecer a cualquiera de las 16 regiones del país. La población beneficiaria se diferencia de la población objetivo, en que la primera además de pertenecer a la población objetivo, cumplen con requisitos de admisibilidad, postulan dentro del plazo, son seleccionadas según criterios técnicos de evaluación, se ubican en regiones o territorios con cobertura del programa y están dentro del cupo presupuestario del año

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

Para acceder al programa las MIPes realizan el siguiente flujo:

1. Postulan según oferta publicada en cada región y/o en Nivel Central
2. La postulación se hace hasta completar los cupos ofertados.
3. Luego se realiza la evaluación de los criterios de admisibilidad.
4. Validación de pertenencia a los rubros que atiende SERCOTEC
5. Revisión del formulario de postulación, identificando al menos un elemento considerado como barrera de comercialización.
6. Evaluación de Comité de Evaluación Regional (CER), según criterios de vinculados a un territorio específico (nacional o en una región), a un sector productivo (como turismo, compras públicas, etc) o a un perfil de MIPes específico (por ejemplo, personas de sexo registral femenino, rango etario, entre otros).
7. El CER elaborará la lista final de beneficiarios en función del presupuesto. Si existe igualdad de asignación de puntajes entre los/as seleccionados/as, se escogerán a las empresas representadas por mujeres.

Cuantifique **la población beneficiaria**, que corresponde a aquella parte de la población objetivo que cumple los criterios de priorización y que el programa planifica atender en los próximos 4 años

2026	2027	2028	2029
761	770	770	770

¿El programa cuenta con cupos preestablecidos de atención?

Si

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

Las MIPES beneficiarias con ventas entre 200 y 2.400 Uf al año, deben cumplir el proceso de su postulación, evaluación y la ejecución de las actividades relacionadas con participación en ferias o tiendas permanentes desde el inicio hasta su finalización. En este sentido, se considerará dentro de la ejecución la entrega de apoyo logístico y comercial para que la MIPE promueve y comercialice sus productos en un espacio temporal diferente a su canal de venta tradicional. El egreso en el caso de la feria podrá ser después de 2 a 3 días, mientras que en la tienda permanente, exhibe sus productos en un espacio con una duración que va desde uno a varios meses dependiendo del presupuesto disponible. Dado esto, completa su participación y egresa una vez haya realizado completamente la actividad por la cual resultó seleccionada y haya entregado la documentación correspondiente para el cierre administrativo de su participación, tal como, cartas de compromiso, encuesta de satisfacción u otra de

Indique en cuántos meses/años promedio egresarán los beneficiarios del Programa. En caso de que el programa no tenga un hito de egreso, justifique brevemente (1.000 caracteres)

1,00 MESES

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

Si

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

En casos excepcionales una MIPE puede acceder más de una vez al programa. Las razones son las siguientes: especificidad de la actividad, necesidad de ampliar cobertura o características propias de la MIPE postulante, que la hacen necesaria en una actividad particular. Esto estará eventualmente indicado en las bases de cada convocatoria.

Señale si el programa cuenta con un proceso de postulación para seleccionar a los beneficiarios. (500 caracteres)

Si.

Describe brevemente cuál es la ruta del usuario para acceder al programa, desde su postulación hasta la entrega del beneficio. (3.000 caracteres)

1.- Difusión de la actividad: a través de la página web o de cualquiera de los diferentes canales de comunicación de Sercotec que se determine, de acuerdo con la naturaleza de la actividad a realizar. También se hace a través del envío de correos electrónicos a las bases de datos del Servicio.

2.- Postulación: las MIPES interesadas completan un formulario de postulación a través de una plataforma web dispuesta por Sercotec para estos fines, en el canal que se establezca para una convocatoria en particular, o de forma presencial, según lo establecido en las bases de cada convocatoria, junto con un plazo de postulación acotado y que permita completar el proceso de evaluación, hasta la fecha de realización de la actividad a beneficiar. Serán de conocimiento del postulante aquellos requisitos o documentos necesarios para acceder al beneficio.

3.- Evaluación de admisibilidad: la dirección Regional de Sercotec, Nivel Central y/o el Agente Operador (AOS) a cargo de cada convocatoria realizará la verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en el Reglamento o bases de convocatoria.

4.- Aplicación de pauta de evaluación para el caso que corresponda: el AOS o Dirección Regional de Sercotec aplica la pauta de evaluación del CER, calificando cada criterio de acuerdo con lo indicado por cada MIPE en su formulario de postulación.

5.- Notificación de selección: posterior a la evaluación de admisibilidad y aplicación de la pauta, Sercotec o el AOS envía un correo electrónico indicando si la MIPE postulante es seleccionada, no seleccionada o queda en lista de espera.

6.- La MIPE recibe asesoría técnica en gestión comercial y de marketing (componente 1) previa a su participación en una Feria o tienda permanente para abordar temáticas de atención a clientes, consolidación de marca, utilización de alternativas de packaging, entre otros. El objetivo es que la MIPE optimice sus recursos materiales y de gestión comercial, para luego concretar ventas.

7.- Acceso a feria o tienda permanente (componente 2): La Dirección Regional o Nivel Central de Sercotec o el Agente Operador, en forma particular o a través de una entidad contratada para estos fines, será la responsable de ejecutar esta actividad. La MIPE recibirá apoyo logístico y comercial para que venda sus productos en un canal de venta de alta afluencia de público como por ejemplo un Centro Comercial o Mall (tienda permanente), o una feria de duración definida. La duración de cada feria física es de 2 a 5 días y puede considerar temáticas específicas. La MIPE utiliza un stand con su imagen corporativa junto a las otras empresas participantes. En la tienda permanente, exhibe sus productos en un espacio con una duración que va desde uno a varios meses dependiendo del presupuesto disponible.

8. Cierre: una vez finalizada la actividad, la MIPE beneficiaria finaliza su participación entregando la encuesta de satisfacción y documentación que permita cuantificar las ventas realizadas.

En virtud de los antecedentes provistos, se presenta la cobertura del Programa. (auto-llenado)	
Cobertura	2026
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	0,07 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	0,89 %

3.2 Sistematización del proceso de selección de beneficiarios

¿El Servicio cuenta con **sistemas de registros** que permitan identificar agregadamente a los **beneficiarios** (RUT, RBD, Datos de Contacto, etc.)? Si su respuesta es afirmativa, descríbalos (500 caracteres)

Sí

El servicio posee un sistema de información de clientes (mis datos), donde todo beneficiario al momento de inscribirse o postular debe registrarse o actualizar sus datos en él. La información que se registra en este sistema es: datos de contacto, RUT, ubicación geográfica, nivel educacional, entre otros.

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

Sí

Existe un proceso de postulación, el cual se lleva a cabo, para estos efectos, a través de la página web de Sercotec, la que se entrelaza con la plataforma "Mis Datos" que dispone la institución para el ingreso de información.

¿Con qué otra información de **caracterización de postulantes y beneficiarios** cuenta el Programa? (Por ejemplo: sexo, edad, Región, categoría ocupacional, nivel socioeconómico, etc.). (500 caracteres)

El programa dispone de información de sexo, nivel educacional, sector económico. Ésta se encuentra centralizada y accesible a través de la plataforma Mis Datos la cual dispone la institución para registro de datos.

¿El Programa usa o utilizará el Registro Social de Hogares para caracterizar o seleccionar a sus beneficiarios?

No

¿El Programa cuenta con información de beneficiarios en el Registro de Información Social RIS?

No

Sección 4: Objetivos y Seguimiento

4.1 Resultados esperados del Programa

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

Contribuir al mejoramiento de la participación de las MIPes en el mercado

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

Mipes (micro y pequeñas empresas) comercializan en ferias o tiendas permanentes.

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

Indicador:	Porcentaje de Mipes (micro y pequeñas empresas) que comercializan en ferias o tiendas permanentes.
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	(Número de MIPes que participan en el programa y comercializan (realizan ventas) en ferias o tiendas permanentes en el año t/Número de MIPes que participan en el programa en el año t)*100
Unidad de medida:	%
Dimensión: (eficiencia/economía/eficacia/calidad):	Eficacia
Periodicidad: (anual/semestral/trimestral)	Anual
Sentido de la medición: (Ascendente/Descendente)	Ascendente
Ámbito de control: (proceso/producto/resultado intermedio/resultado final)	Resultado Final

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

Situación actual		Situación esperada con Programa reformulado
2024	2025	2026
90,83	0,00	80,00

Describa la metodología utilizada para obtener los valores del numerador y denominador del indicador, tanto para sus valores actuales como esperados. (1.500 caracteres)

La construcción de la información requerida por el indicador, para cada actividad del programa Promoción y Canales de Comercialización, finaliza con la aplicación de una encuesta a las empresas participantes. Se considerarán entonces para el numerador, las empresas que respondan haber realizado al menos una venta durante la actividad. Se debe considerar indistintamente de la proporción que dicha venta represente del total de ventas diarias, considerando que existen MIPES con diversos tipos de productos, precios y stock disponible. Con todas las encuestas respondidas, procede la sistematización de los datos por parte del encargado o encargada de la convocatoria, para que luego la contraparte nacional en Nivel Central recopile la información obtenida y genere el indicador del programa en su conjunto, acorde a la fórmula de cálculo indicada.

Indique la o las fuentes de información desde donde se obtendrán los datos de las variables (numerador y denominador) que conforman el indicador de propósito y del indicador adicional, si corresponde. (500 caracteres)

Encuesta aplicada al total de MIPes egresadas, al finalizar su participación en los componentes 1 y 2 del programa en el año t. Esta entregará los datos de venta de las Mipes que accedieron al programa, considerándose para obtener el dato del numerador. La tasa de respuesta es cercana al 100%, ya que es parte del plan de trabajo del Agente Operador de Sercotec.
El dato del denominador se obtendrá del reporte nacional de MIPes participantes, en Direcciones Regionales o nivel central.

Respecto de las fuentes de información mencionadas anteriormente ¿El Servicio cuenta con los medios que le permitan capturar la información necesaria para el (los) indicador (s) de propósito, en forma sistemática y oportuna? En caso de respuesta afirmativa, describa brevemente esos medios (encuestas, plataformas, recolección de datos en terreno, bases de datos, etc.) (500 caracteres).
En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o en ejecución, para contar con dichos medios a partir del próximo año (500 caracteres).

Sí
La construcción de la información requerida por el indicador, se levanta a través de la aplicación de una encuesta e información tributaria de los participantes. La encuesta contendrá datos de individualización de la empresa, satisfacción sobre el beneficio recibido, y datos que corresponden a la construcción del indicador del programa. Es decir, porcentaje de MIPes con ventas entre 200 y 2.400 Uf al año, que comercializan (venden), en ferias o tiendas permanentes.

Señale si los resultados de este indicador se pueden desagregar según las siguientes categorías:

Territorio

Señale la evidencia que le permitió definir la situación proyectada de los indicadores, detallando la forma en que se determinaron los valores entregados (información histórica o de programas existentes, metas institucionales, etc.). (1.000 caracteres)

La definición de la información proyectada del indicador se basa en datos históricos de programas ya existentes y que atienden a población similar a la objetivo de este programa.

¿El Programa tiene año de término?

No, el Programa tiene una duración indefinida.

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

0

Justifique la fecha de término del Programa, sea que se señaló un año de término o que se marcó como programa de duración indefinida. (1.200 caracteres)

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

Señale el año en el cual el programa logrará su plena implementación con los cambios propuestos en la reformulación e identifique hitos relevantes que permitan cuantificar resultados (intermedios y/o finales del programa)

0

4.2 Información de resultados esperados

Si corresponde, señale el **indicador adicional** que permita complementar la medición del propósito.

Señale el valor actual y esperado del indicador adicional.

Describa la metodología utilizada para obtener los valores del numerador y denominador del indicador, tanto para sus valores actuales como esperados (1.000 caracteres)

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

Respecto de las fuentes de información mencionadas anteriormente ¿El Servicio cuenta con los medios que le permitan capturar la información necesaria para el (los) indicador (s) de propósito, en forma sistemática y oportuna? En caso de respuesta afirmativa, describa brevemente esos medios (encuestas, plataformas, recolección de datos en terreno, bases de datos, etc.) (500 caracteres).
En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o en ejecución, para contar con dicha información a partir del próximo año (500 caracteres)

Si

Señale si los resultados de este indicador se pueden desagregar según las siguientes categorías:

Señale la evidencia que le permitió definir la situación proyectada de los indicadores, detallando la forma en que se determinaron los valores entregados (información histórica o de programas existentes, metas institucionales, etc.). (1.000 caracteres)

Sección 5: Estrategia y Componentes

5.1 Estrategia de intervención del Programa

Explique brevemente en qué consiste la **estrategia** de intervención del Programa, describiendo para cada programa, al menos los siguientes aspectos: a) la hipótesis causal de programa; b) las relaciones de causalidad que determinarían que los componentes propuestos son suficientes para lograr el propósito; c) la secuencia de participación, si corresponde, en que los/las beneficiarios/as accederán a los componentes, y cómo se asegura que al acceder a ellos se logra resolver el problema; d) señale si la estrategia de implementación contempla una etapa inicial como piloto. Adicionalmente, identifique si para la implementación del Programa se requiere la tramitación de un convenio de transferencia, reglamento, bases de licitación o concurso. (5.000 caracteres)

La estrategia consiste en la planificación, logística y ejecución de ferias destinadas a la comercialización, para que las MIPes comercialicen en espacios de venta, permanentes o temporales. Estas actividades se implementan mediante los dos componentes definidos en esta ficha.

- Hipótesis causal del programa:

La hipótesis que sustenta la intervención es que las MIPes de la población objetivo enfrentan barreras estructurales para acceder a espacios de venta, debido a la falta de espacios habilitados y a una limitada capacidad de gestión comercial y de promoción. Al brindar acceso directo a ferias y tiendas permanentes, junto con procesos de evaluación y acompañamiento, se genera un entorno controlado y adaptado que facilita que la MIPe comercialice. Si se garantiza la participación guiada de MIPes en espacios de venta, estas lograrán concretar ventas, diversificar sus canales de comercialización y mejorar su competitividad.

- Relación de causalidad entre componentes y propósito del programa:

Componente 1: Asistencia técnica para ferias o tiendas permanentes.

Este componente actúa sobre la causa estructural del problema, que es la limitada capacidad de gestión comercial y promoción que presentan las MIPes. A través de asesoría técnica especializada, en consolidación de marca, utilización de alternativas de packaging, entre otros. Lo anterior para realizar testeo de nuevos productos, generar técnicas de vitrinismo y de atracción de nuevos clientes. Esto permite que las MIPes estén efectivamente preparadas para participar en espacios de comercialización competitivos, asegurando así que su participación no sea solo simbólica, sino estratégica y efectiva.

Componente 2: Ferias o tiendas permanentes para la comercialización de MIPes. Este componente opera sobre la otra causa clave del problema, que es la escasa disponibilidad de espacios accesibles, visibles y adecuados para MIPes. A través de la implementación de ferias, difundidas en canales con llegada real a clientes se crean espacios de venta adaptados a la realidad y necesidades de las MIPes. Este componente materializa el acceso al canal comercial, permitiendo que las MIPes comercialicen y diversifiquen sus clientes. En la tienda permanente, exhibe sus productos en un espacio con una duración que va desde uno a varios meses dependiendo del presupuesto disponible.

- Secuencia de participación:

La participación de las MIPes sigue una secuencia clara que permite asegurar la pertinencia y efectividad del beneficio. En primer lugar, las Direcciones Regionales o el Nivel Central de SERCOTEC planifican y diseñan las actividades del componente, definiendo la temática, modalidad (presencial o mixta), sector económico y perfil de beneficiarios. Luego, se difunde la convocatoria a través de canales institucionales (web, correo electrónico, redes sociales), especificando claramente los requisitos de postulación y el plazo limitado para postular. Las MIPes interesadas completan un formulario que permite verificar el cumplimiento de requisitos y recoger antecedentes clave para la evaluación. El Agente Operador o la Dirección Regional aplica una pauta de evaluación técnica, calificando criterios definidos de priorización.

Una vez seleccionadas, las MIPes reciben la notificación correspondiente y son incorporadas a la actividad, la que es ejecutada directamente por SERCOTEC, por un Agente Operador o por una entidad especializada contratada para estos fines. Finalizada la participación, las MIPes completan una encuesta de satisfacción, mediante la cual se recogen datos de percepción, resultados obtenidos y antecedentes relevantes para construir los indicadores del programa. Esta secuencia asegura que las MIPes acceden a una intervención de calidad, orientada a resolver la brecha de acceso a nuevos espacios de comercialización, y permite monitorear el cumplimiento de resultados a nivel de cada componente.

Esta estrategia de intervención se basa en una lógica clara de causalidad entre la provisión de espacios comerciales habilitados y la superación de las barreras que enfrentan las MIPes para comercializar.

Proporcione evidencia de experiencias nacionales o internacionales exitosas que avalen la pertinencia de esta estrategia para la solución del problema principal identificado en el diagnóstico. (1.500 caracteres)

- Feria Internacional de las PYMEs – Argentina
Organizada por el Ministerio de Desarrollo Productivo, esta feria reúne a micro y pequeñas empresas con empresas tractoras, distribuidores y compradores institucionales. En la versión 2022, participaron más de 500 MIPES de diferentes provincias, y se concretaron acuerdos preliminares con supermercados, cooperativas de consumo y plataformas mayoristas.

- SEBRAE - Feira do Empreendedor (Brasil)
Una de las ferias más grandes de América Latina orientada al emprendimiento y la comercialización. En su versión presencial 2023, participaron más de 120.000 visitantes y 1.000 expositores, incluyendo miles de MIPES en alimentación, servicios, moda, innovación y más. El evento incluye un componente formativo previo, así como acceso a ruedas de negocio y reuniones B2B.

- Espacio Food & Service – (Chile)
Es la feria profesional de alimentos más importante del país y una de las principales de América Latina. En 2023, SERCOTEC benefició 16 MIPES de diferentes regiones, permitiéndoles exhibir productos, conectarse con compradores institucionales, distribuidores y canales de exportación. Resultados cualitativos: alta valoración de los expositores, generación de contactos para distribución, alianzas estratégicas y desarrollo de imagen de marca.

- Modelo de Aprendizaje Organizacional de Kolb (1984), complementado por el enfoque de "learning-by-doing" aplicado a pequeñas empresas (Argyris & Schön, 1978).

Mencione las **articulaciones** necesarias con otros programas, de la institución o de otras instituciones públicas o privadas. Indique cómo se operativizan (coordinan y controlan) dichas articulaciones y qué rol cumple cada parte involucrada. Además, señale si el Programa apalancará recursos financieros de fuentes externas (públicas o privadas). Finalmente, indique si para su implementación el Programa requiere la tramitación de un convenio de transferencia o bases de licitación. (1.500 caracteres)

A nivel regional, el programa es susceptible de complementarse con recursos provenientes del Fondo de Desarrollo Regional (FNDR). En cuyo caso, el mecanismo para operativizar las articulaciones son convenios de colaboración entre instituciones.

¿El programa se complementó con otro programa de su misma institución u otra?

Si

Complementariedad 1	Nombre de la institución 1	SERCOTEC
	Nombre del programa con que se complementa 1	Centros de Desarrollo de Negocios
	Tipo de complementariedad 1	Entrega de bienes y/o servicios
	Describe cómo se operativizó la complementariedad durante el año 2025 1	El programa se complementa con otros instrumentos que conforman la oferta vigente de Sercotec, a través de la atención y participación del/de la beneficiario/a en otros programas de fomento dirigidos a empresas. En el caso de los Centros, acceder asesoría especializada para el funcionamiento del negocio a través de la red de Centros de Negocios de Sercotec.

Complementariedad 2	Nombre de la institución 2	SERCOTEC
	Nombre del programa con que se complementa 2	Crece
	Tipo de complementariedad 2	Escalamiento de la oferta y/o derivación de beneficiarios

	Describa cómo se operativizó la complementariedad durante el año 2025 2	El programa se complementa con el resto de instrumentos que conforman la oferta vigente de Sercotec, a través de la atención y participación del/de la beneficiario/a en otros programas de fomento dirigidos a empresas. en el caso del programa Crece, para potenciar el crecimiento del negocio ya formalizado.
--	---	--

Con relación al propósito declarado del programa. ¿Este tiene como propósito u objetivo principal avanzar hacia la garantía del pleno ejercicio de la autonomía y los derechos de las mujeres y niñas, superando las desigualdades de género?

b) El programa no tiene como propósito contribuir a la igualdad de género, pero sus actividades o medidas tienen un efecto positivo en este ámbito (Indirecto)

Solo si en la pregunta anterior selecciona b); detalle las actividades o medidas indirectas que el programa planifica implementar (2.000 caracteres)

Las bases de convocatoria pueden considerar criterios de ponderación que evalúan con mayor puntaje a empresas lideradas por personas de sexo registral femenino.

Solo si seleccionó a) o b) en la pregunta anterior; Seleccione el tipo de derecho al que el programa contribuye en mayor medida, ya sea a través de su propósito o de las acciones u medidas que se espera implementar (este campo es aplicable a aquellos programas que seleccionaron "Directo" o "Indirecto")

Derechos económicos

5.2 Componentes: *Describa brevemente el bien y/o servicio que se provee a través del componente (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.), señalando características técnicas, tiempo de duración o ejecución, y montos máximos o mínimos, si corresponde. (1500 caracteres)*

Componente 1	
Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Asistencia técnica para ferias o tiendas permanentes
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Número de MIPes que acceden a asistencias técnicas tanto para ferias como para tiendas permanentes
Tipo de beneficio	Asesorías Técnicas
Beneficio específico	Asesoría en Fomento Productivo
Señale la causa o causas a la que este componente contribuye en mayor medida de acuerdo con las identificadas en el diagnóstico del programa (150 caracteres)	El bajo conocimiento de las MIPes en temáticas de gestión de clientes, comercialización, y promoción limitan su acceso a ferias o tiendas permanentes

<p>Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (500 caracteres)</p>	<p>La MIPE participante recibe asesoría técnica previa a su participación en una Feria o tienda permanente en temáticas de atención a clientes, consolidación de marca, utilización de alternativas de packaging, entre otros. Lo anterior para realizar testeos de nuevos productos, generar técnicas de vitrinismo y de atracción de nuevos clientes. Se consideran además generación de herramientas de comercialización y promoción como catálogos de productos en línea.</p> <p>El objetivo de esta acción es que la MIPE participante logre optimizar sus recursos materiales y de gestión comercial, para lograr concretar ventas. La asesoría técnica es financiada en un 100% por Sercotec, siendo un servicio gratuito para los beneficiarios/as. La implementación se realiza en las regiones o desde el nivel central.</p> <p>Los beneficiarios que acceden a este componente también lo hacen al componente 2.</p>
<p>Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).</p>	<p>La modalidad de producción es postulable. Se abre la convocatoria por región o en nivel central en un plazo determinado, donde las empresas pueden postular a través de la plataforma correspondiente según el tipo de feria o evento. Luego procede la evaluación de postulantes para que se completen los cupos ofrecidos de beneficiarios/as y lista de espera, previa publicación en sitio web o invitación vía correo electrónico por parte de Sercotec. Finalmente se notifica a cada empresa su resultado.</p>
<p>El componente es ejecutado por el Servicio</p>	<p>Si</p>
<p>Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión del componente (agentes operadores intermediarios, ONGs, consultores, municipios, etc.), identificando, si corresponde, mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)</p>	<p>Direcciones regionales, y Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec, Agentes Operadores de Sercotec, micro y pequeñas empresas, y/o cooperativas participantes.</p> <p>Rendición de cuentas en base a informes técnicos y financieros emitidos por los prestadores de servicios y/o Agentes Operadores de Sercotec, supervisados por contrapartes técnicas en cada proyecto, conforme a protocolos de rendiciones.</p>

Componente 2	
<p>Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)</p>	<p>Ferias o tiendas permanentes para la comercialización de Mipes</p>
<p>Unidad de medida de producción (100 caracteres)</p>	<p>Número de MIPES que comercializan en ferias o en tienda permanente.</p>
<p>Tipo de beneficio</p>	<p>Asesorías Técnicas</p>
<p>Beneficio específico</p>	<p>Asesoría en Fomento Productivo</p>
<p>Señale la causa o causas a la que este componente contribuye en mayor medida de acuerdo con las identificadas en el diagnóstico del programa (150 caracteres)</p>	<p>Baja participación en espacios físicos o plataformas para la venta de productos accesibles para MIPES dificulta la comercialización de sus productos</p>
<p>Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (500 caracteres)</p>	<p>Entrega apoyo logístico y comercial para que la MIPE promocióne y comercialice sus productos en una feria o tienda permanente, el objetivo es que venda sus productos en un canal de venta de alta afluencia de público como por ejemplo un Centro Comercial o Mall, o una feria de duración definida. La duración de cada feria física puede variar, pero generalmente son de 2 a 5 días y pueden considerar temáticas específicas. En ella, la MIPE beneficiada utiliza un stand con su imagen corporativa junto a las otras empresas participantes. La actividad podría ser financiada en un 100% por Sercotec o cofinanciada por la MIPE participante. La implementación puede realizarse en regiones o en nivel central. La ejecución de la actividad puede ser llevada a cabo por un agente operador de Sercotec. La evaluación de admisibilidad y selección de las empresas la realiza la Dirección Regional de Sercotec o el agente operador asignado. El beneficio tendrá la duración que corresponda al tiempo desde la notificación como empresa seleccionada, hasta la finalización del evento en que dicha empresa participe.</p>

<p>Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).</p>	<p>La modalidad de producción es postulable. Se abre la convocatoria por región o en nivel central en un plazo determinado, donde las empresas pueden postular a través de la plataforma correspondiente. Luego procede la evaluación de postulantes hasta completar los cupos ofrecidos de beneficiarios/as y lista de espera, previa publicación en sitio web o invitación vía correo electrónico por parte de Sercotec. Finalmente se notifica vía e-mail a cada empresa el resultado de su postulación.</p>
<p>El componente es ejecutado por el Servicio</p>	<p>Si</p>
<p>Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión del componente (agentes operadores intermediarios, ONGs, consultores, municipios, etc.), identificando, si corresponde, mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)</p>	<p>Direcciones regionales y Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec, Agentes Operadores, micro y pequeñas empresas, y/o cooperativas participantes. La rendición de cuentas se realiza en base a informes técnicos y financieros de los prestadores de servicios y/o Agentes Operadores, supervisados por las contrapartes técnicas de Sercotec en cada proyecto, según protocolos de rendiciones.</p>

5.3 Nivel de producción: Señale el nivel de producción de cada componente, dato que debe ser consistente con la población beneficiaria 2026 y con las estimaciones de gasto

Componentes	Unidad de medida de Producción	2026
Asistencia técnica para ferias o tiendas permanentes	Número de MIPes que acceden a asistencias técnicas tanto para ferias como para tiendas permanentes	615
Ferias o tiendas permanentes para la comercialización de Mipes	Número de MIPes que comercializan en ferias o en tienda permanente.	0

Sección 6: Uso de Recursos

6.1 Estimación de gastos

Señale los gastos totales del Programa

Componentes		2026 (miles de \$)
Asistencia técnica para ferias o tiendas permanentes	Total Componente	561.144
Ferias o tiendas permanentes para la comercialización de Mipes	Total Componente	0
Gasto administrativo (*)		41.589
Gasto total		602.733

Gasto por beneficiario

Indicador Programa	Año 2026 (miles de \$ / beneficiario)
	792,03

Señale la(las) asignación(es) presupuestaria(s) con las que financia o se financiaría el programa (en caso de ser un programa nuevo, indique la asignación donde se solicitan nuevos recursos en la Solicitud Total 2026 = petición total + instancia excepcional)

(24-01-131-001) (24-

Gastos por unidad de producción de componente

Componentes	Año 2026 (miles de \$ / unidad de componente)
Asistencia técnica para ferias o tiendas permanentes	912,43
Ferias o tiendas permanentes para la comercialización de Mipes	0,00

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

Indicador gasto	Año 2026 (Estimado)
	6,90 %

Detalle qué incluyen los gastos administrativos del Programa estimados especificando por cada subtítulo y si se establecen por glosa presupuestaria u otro tipo de normativa.
(1000 caracteres)

El gasto administrativo considera gasto en subtítulo 24.