

PROGRAMA EN REFORMULACIÓN 2027

Ministerio	MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO
Servicio	SERVICIO DE COOPERACION TECNICA
Programa	Formación Digital Mipe
Tipo	Reformulación-Fusión
Estado	EN EVALUACIÓN
Código	PI071620270020883
Calificación	Recomendado Favorablemente

Sección 1: Antecedentes

Código sistema	PI071620270020883
Nombre del Programa (420 caracteres)	Formación Digital Mipe
Descripción del Programa (1.200 caracteres)	El programa busca disminuir las brechas estructurales en competencias y adopción tecnológica de las Mipes en Chile. Su propósito es mejorar capacidades para gestionar y comercializar mediante canales digitales nacionales e internacionales, impulsando el e-commerce y su inserción en cadenas globales de valor. La estrategia de intervención se estructura en tres líneas incrementales de maduración digital: Línea 1 (Inicial/Masivo):Plataforma asincrónica de libre acceso para la alfabetización digital:comercio electrónico, TIC, inteligencia artificial, marketing digital y gestión administrativa. Línea 2 (Intermedio/Adopción digital):Ruta Digital con 10 cursos especializados (niveles básico, avanzado y experto) y fondo concursable para financiar activos tecnológicos y asistencia técnica para participar en el mercado nacional. Línea 3 (Avanzado/Internacionalización):Pymes Globales, nivel experto que integra capacitaciones en e-commerce transfronterizo, logística y regulaciones con un fondo concursable para la inserción en marketplaces nacionales e internacionales. Se enfoca en Mipes con ventas entre 0 y 25,000 UF que cumplan focalización, admisibilidad laboral y tributaria.
Eje de acción del Programa	Crecimiento
Ámbito de acción del Programa	Fomento productivo
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.	2027

Sección 2: Diagnóstico

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

Las MIPes en Chile presentan bajos niveles de competencias digitales para gestionar y comercializar sus productos y/o servicios por canales digitales, nacionales e internacionales. Las competencias digitales para la comercialización se definen como las capacidades técnicas y de gestión que permiten a las MIPes operar, vender y prospectar mercados vía plataformas digitales. Su déficit impide estructuralmente la participación de estas unidades en el comercio electrónico nacional e internacional.

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)

En 2024, los empresarios Mipe en Chile sumaron 1.998.178 personas (59,3% hombres y 40,7% mujeres). Un desafío crítico para las políticas públicas es el bajo nivel de capital humano. El 84.2% (1.682.465 personas) declara no haberse capacitado para la actividad económica que realiza, brecha que afecta al 77,4% de los hombres y al 68,5% de las mujeres, mientras que solo el 25,9% ha recibido formación. Esta situación se agrava por barreras estructurales: el 57% cuenta con educación media completa o inferior (36% media y 21% básica) y el 84,8% nunca ha realizado una capacitación formal vinculada a su negocio (EME VIII, 2025), limitando la adopción tecnológica. En el uso de tecnología hay avances en conectividad base, pero persisten brechas en el uso productivo. El 30% de las Mipes no utiliza internet en su negocio (el 65,8% de ellas por desinterés o desconocimiento). Aunque el 90% considera clave la digitalización, el 75% de las Pymes tiene iniciativas incipientes. El 47,5% no vende por internet y el 39,2% no realiza compras digitales. Las principales demandas del sector, por formación, se centran en marketing digital, ciberseguridad y postulación a fondos públicos, áreas restringidas por la escasez de personal calificado y límites financieros. Según el Programa Chequeo Digital 2021-2024 del Ministerio de Economía, el nivel de madurez digital es bajo: el 70% de las empresas está en los rangos "Inicial" y "Novato", y solo el 14% es "Avanzado" o "Experto". Esta brecha impacta directamente al comercio electrónico. Según la Cámara de Comercio de Santiago (CCS, 2025), el e-commerce logró ventas sobre los US\$ 10.000 millones (12,6% de las ventas comerciales nacionales). No obstante, este crecimiento es asimétrico: el canal digital está consolidado en el 100% del gran retail, mientras que los pequeños comercios participan de forma marginal por su informalidad estructural y falta de integración logística y contable. Finalmente, la inserción internacional es mínima. Solo el 0,4% de las empresas de menor tamaño exportó en 2023, representando apenas el 2% de los envíos nacionales. Asimismo, solo el 15% de las Mipes exportadoras o con potencial ha participado en programas de formación en comercio internacional. Esta realidad contrasta con las directrices de la Cepal (2021), que destaca a las tecnologías digitales basadas en internet como motores fundamentales para impulsar la internacionalización empresarial.

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

CCS: <https://www.ccs.cl/ecommerce/comercio-electronico-chile-2025/>
Ministerio de Economía: <https://www.economia.gob.cl/2025/12/10/octava-encuesta-de-microemprendimiento-eme-8.htm>
SUBREI: https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/otros-documentos/radiografia-de-la-realidad-de-las-pyme-exportadoras.pdf?sfvrsn=82bcb933_1
INE: ine.gob.cl/eme
Cepal: Transformación digital de las pymes exportadoras desde una perspectiva teórica y práctica. Noviembre, 2021) <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/e6988ea8-9890-41c4-b09c-ff72a9183371/content>
Estudio Pymes en Línea, Praxis/Chiletec, 2023: no se dispone del link.
Subsecretaría de Economía: <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2026/04/150426-documento-digitaliza-tu-pyme-2026.pdf>

¿El programa fue creado por ley y por lo tanto, tiene un mandato por Ley a ser ejecutado?

No

Si la respuesta a la pregunta anterior fue si, indique la Ley y artículo(s) si correspondiera. (1.000 caracteres)

Dicho marco legal, ¿establece el monto del beneficio y/o la población beneficiaria?

¿El programa corresponde a una función del servicio, definida en el marco legal institucional?

Si

Si la respuesta a la pregunta anterior fue sí, indique la ley y artículo(s) si correspondiera.

En el texto refundido de los Estatutos de Sercotec, Artículo Tercero, se establece: (a) Fomentar la productividad, vale decir, el aprovechamiento en grado óptimo, de los recursos disponibles, materiales o humanos. en todas las ramas de la producción, del comercio y de los servicios; y, (e) Proporcionar ayuda y complementación en aspectos técnicos, financieros y administrativos del sector artesanal y de la pequeña industria y prestarle asesoría en tales materias.

Dicho marco legal, ¿establece el monto del beneficio y/o la población beneficiaria?

No

¿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)

Seleccione los ODS con los que se vincula el programa actualmente. OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA AGENDA 2030 (ODS):

1 Fin de la pobreza:	No
2 Hambre cero:	No
3 Salud y bienestar:	No
4 Educación de calidad:	No
5 Igualdad de género:	No
6 Agua limpia y saneamiento:	No
7 Energía asequible y no contaminante:	No

Conjunto de objetivos globales adoptados por las Naciones Unidas en al año 2015 como un llamado universal para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la prosperidad como parte de una nueva agenda de desarrollo sostenible (ONU, 2022).

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
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)
Bajo acceso a capacitación formal, pertinente y de calidad para la gestión de digitalización de sus negocios.	El bajo nivel de formación digital de las Mipe se relaciona directamente con que un 84,8% de los microempresarios/as nunca ha accedido a capacitación formal vinculada a su negocio (EME VIII, 2025). Esta ausencia de formación de base limita su capacidad de incorporar herramientas digitales de gestión, viéndose agravada por barreras estructurales de acceso: alta carga horaria operativa, tareas de cuidado no remuneradas y dispersión geográfica (Subsecretaría de Economía, 2026).
Baja priorización empresarial para el desarrollo de habilidades digitales para la comercialización.	En Chile, la baja prioridad empresarial para desarrollar habilidades digitales muestra una brecha entre percepción y acción en las MIPE. Aunque el 90% valora lo digital, las decisiones siguen centralizadas en gestiones tradicionales. Así, solo el 45% inicia modernizaciones formales, desarticuladas y sin invertir en capacitación. Ratifica esto el Índice de Transformación Digital (Corfo), situando a las MIPE en 50/100 puntos, con "Cultura Digital" como el área más lenta. Además, "Digitaliza tu Pyme" (MinEcon) revela que menos del 15% tiene estrategia formal. La barrera no es tecnológica, sino la nula prioridad a la apropiación de conocimientos y gestión del cambio. Como consecuencia, no logran rediseñar sus procesos comerciales, sólo el 30% tiene web, 25% posee e-commerce y 14% vende en marketplaces. Su comercialización depende en un 65% de redes sociales informales, impidiendo estructuralmente que operen y prospecten en canales digitales nacionales e internacionales (MinEcon).

Brechas de habilidades para la integración de los procesos logísticos y normativos asociados a la internacionalización y venta digital	En Chile, las MYPEs enfrentan una brecha operativa ante un e-commerce que crecerá 13,2% anual (2024-2029) tras facturar \$4,5 billones el primer semestre de 2025. Si bien existe un rezago digital evidente —Praxis/Chiletec señala que solo el 30% tiene web y 14% usa marketplaces; y el SII (2024) indica que concentran el 7% de las ventas del país y 47,5% no vende online—, el problema de fondo no es la falta de canales, sino la inmadurez logística, operativa y regulatoria. Este déficit genera un fuerte sesgo doméstico: según Subrei e INE (2025), apenas 4.579 MiPymes exportaron en 2024, aportando las microempresas un marginal 0,2% del valor total. En conclusión, la verdadera barrera para su expansión global no es la falta de vitrinas, sino la baja apropiación de herramientas internas (ERPs/CRMs) y el desconocimiento de normativas internacionales, como aduanas e IVA digital.
Bajas competencias técnicas para operar en comercio electrónico transfronterizo (logística, normativa y plataformas internacionales)	Las Mipes carecen de competencias técnicas específicas para operar en comercio electrónico transfronterizo, entendidas como el dominio de aspectos logísticos (empaques y envío internacional), normativos (aduanas, tributación internacional, IVA digital) y de gestión de plataformas de venta internacional. Esta carencia se evidencia en que solo el 0,4% de las empresas de menor tamaño exportó en 2023, representando apenas el 2% de los envíos nacionales (Subrei/INE, 2025), y en que únicamente el 15% de las Mipes exportadoras o con potencial ha participado en programas de formación en comercio internacional (Subrei, 2025). La Cepal (2021) destaca que las tecnologías digitales basadas en internet son motores fundamentales para la internacionalización empresarial, lo que confirma que la falta de competencias digitales específicas para este ámbito, y no solo la ausencia de canales de venta, explica la baja inserción de las Mipes en cadenas globales de valor.

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)
Fragmentación operativa interna e ineficiencia en la gestión de los negocios	La falta de competencias digitales se traduce directamente en una desconexión y desarticulación de los procesos internos de la empresa. El diagnóstico evidencia que un 65,0% de las MIPES depende exclusivamente de canales de comunicación digital o redes sociales de forma aislada. Al no contar con las capacidades técnicas para integrar estas herramientas con sistemas críticos de gestión, las operaciones de venta quedan completamente desvinculadas de la contabilidad y el control de inventarios. Esta fragmentación operativa a nivel micro obliga a los emprendedores a duplicar tareas mediante registros manuales e informales, elevando los costos de administración internos, aumentando la tasa de errores en los datos y mermando severamente la productividad general de la unidad económica.
Baja participación de la Mipe en el comercio digital	El comercio electrónico ya representa el 12,6% de las ventas totales del sector comercial en Chile. Sin embargo, esta masiva captura de valor digital está concentrada casi de forma absoluta en el gran retail y grandes empresas logísticas, el 47,5% de la Mipe no realiza ventas vía web (CCS, 2025) y el 75% no utiliza internet para vender en sus negocios (EME VIII, 2025). Dado que las microempresas no logran ingresar a los marketplaces dinámicos —por asimetrías de ciberseguridad, falta de automatización y un 54,2% de informalidad estructural que bloquea su elegibilidad contable— ven mermados de forma sistemática sus ingresos familiares base. Este aislamiento de los mercados digitales incrementa de forma directa las tasas de fracaso por problemas financieros crónicos.

Escasa inserción en las cadenas globales de valor y una dependencia crítica de mercados presenciales atomizados	La falta de competencias para prospectar mercados y adoptar infraestructura transaccional limita a las MIPes en canales de mayor volumen. A nivel micro, la brecha técnica genera baja participación en el mercado digital nacional (US\$ 10.000 millones, CCS 2025): el 47,5% no vende vía web. Esta asimetría confina sus transacciones a canales locales tradicionales. Sin herramientas ni formación en comercio internacional (donde participa el 15% con potencial), las MIPes capturan menor valor de la cadena, limitando sus ingresos. Esto explica que el 99,6% opere solo en el mercado interno, al no cumplir exigencias operativas y de ciberseguridad de plataformas avanzadas. En 2024, apenas 4.579 MiPymes exportaron y las microempresas aportaron el 0,2% del valor (Subrei). La falta de preparación y canales digitales frena su crecimiento, obligando a empresas con potencial a vender únicamente en sus mercados tradicionales (INE–MINECON, 2025).
--	---

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).

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 la conforman las micro y pequeñas empresas (MIPes) con inicio de actividades en el SII que presentan bajos niveles de competencias digitales para la comercialización. Según la EME-VIII (2025), el 84,8% de los microempresarios nunca ha recibido capacitación formal vinculada a su negocio.

Estimación:
La población potencial se calcula: $1.170.044 * 84,8\% = 992.197$ empresas."

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
992.197	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 se estimó utilizando las 'Estadísticas de Empresas por Tramo según ventas (5 tramos)' del Servicio de Impuestos Internos (2024). Por su parte, la proporción de microempresarios sin capacitación formal en su negocio se obtuvo de la EME-VIII (2025).

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)

La población objetivo está compuesta por: (1) Micro y pequeñas empresas (Mipes) con inicio de actividades ante el SII con ventas mayores a las 0 UF, hasta las 25.000 UF, que presentan bajos niveles de competencias digitales (992.197 empresas); (2) que se desempeñen en sectores económicos, exceptuando los siguientes: Agricultura, comercio, minería, luz, agua, gas, construcción, transporte, educación, administración pública, servicios financieros, servicios inmobiliarios, actividades de los hogares, actividades de organizaciones extraterritoriales y sin información (739.620); (3) Porcentaje de microempresarios que no utilizan internet para vender en sus negocios (47,5%); y, (4) Porcentaje de empresas que cumplen con los requisitos de admisibilidad del programa: sin deudas laborales ni tributarias morosas, sin condenas por prácticas antisindicales, que no figuren en el Registro Nacional de Deudores de Pensiones de Alimentos (empresas personas naturales), y sin sanciones vigentes ni rendiciones pendientes por proyectos financiados por Sercotec (88%).

Para la caracterización de la población objetivo, la metodología de cálculo se basa en descontar de la cifra total de empresas Mipe, las restantes 5 variables que se usan para acotar la población objetivo, esto es:

La población objetivo está constituida por: $(992.197 - 739.620) * 0,475 * 0,88 = 105.577$ empresas

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

Número
105.577

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	Mipes que presentan un nivel de ventas mayor de 0 UF y hasta las 25.000 UF.	Carpeta Tributaria electrónica para solicitar créditos
Sector productivo que atiende Sercotec	Corresponde a micro y pequeñas empresas que se desempeñan en los rubros económicos donde se concentran los clientes de Sercotec.	Clasificador por rubros de SII, Planificación Operativa Regional de Sercotec en base a información de SII.
Uso internet para vender en sus negocios	No utilizar internet para vender en sus negocios	La empresa no posee canal digital formal para vender sus productos/servicios (página web con carro compras).
Requisitos de admisibilidad	Sin deudas laborales, previsionales, ni tributarias, no condenados por prácticas antisindicales y sin deudas por pensión alimenticia.	Información de deuda fiscal de la TGR, Certificado de antecedentes laborales y previsionales de la DT y Sistema de Postulación de Sercotec.

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

Para caracterizar la población objetivo, la metodología de cálculo se basa en descontar de la cifra total de empresas Mipe las variables usadas para acotarla:

La población objetivo está constituida por: $(992.197 - 739.620) * 0,475 * 0,88 = 105.577$ empresas.

Las fuentes son: (1) total de Mipes y (2) empresas que no pertenecen al segmento atendido por Sercotec, estimadas con datos SII-2024; (3) empresas que no utilizan internet para comprar o vender, obtenidos de la EME VIII, 2025; y (4) empresas atendidas por Sercotec sin deudas tributarias, laborales, previsionales ni infracciones a derechos del trabajador, según registros del sistema de postulación de Sercotec, TGR y Dirección del Trabajo.

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.

Describa la población beneficiaria del programa (1.500 caracteres)

Población beneficiaria es aquella que cumple con los criterios de focalización, que hayan sido evaluados favorables técnicamente por el comité CER, supeditado a la disponibilidad presupuestaria. Esta definición y su cuantificación corresponden exclusivamente a los Componentes 3 (Kit Digital) y 4 (Pymes Globales), dado que los Componentes 1 y 2 operan bajo modalidad de libre acceso sin aplicación de criterios de focalización ni priorización.

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

Los Componentes 1 (Capacitación Inicial) y 2 (Ruta Digital) son de libre acceso para cualquier persona natural, sin exigir vínculo con una empresa. Al inscribirse, el RUT de empresa se solicita opcionalmente para trazabilidad y caracterización, pero no es requisito de acceso ni criterio de exclusión. Los Componentes 3 y 4, al ser fondos concursables con cupos limitados, priorizan postulantes para asignar el beneficio según:

Componente 3 (Kit Digital): 1) Evaluación Técnica, que califica la calidad del diagnóstico del problema y la factibilidad del plan de compras; y 2) Evaluación CER (Comité de Evaluación Regional), que puntúa la fundamentación comercial y el potencial de retorno de la inversión tecnológica.

Componente 4 (Pymes Globales): Evaluación Técnica que califica el diagnóstico de capacidad exportadora, la pertinencia de la experiencia previa y la claridad de la propuesta de valor internacional presentada mediante videopitch.

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

2027	2028	2029	2030
540	648	778	933

¿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)

Línea 1 (Componente 1), capacitación inicial: Se considera egresado al usuario que aprueba los 10 cursos obligatorios; dado el carácter masivo, puede volver a requerir los servicios tantas veces como lo considere necesario.
Línea 2 (Componente 2), Ruta digital: El egreso se cumple al finalizar los cursos especializados.
Línea 2 (Componente 3), Kit Digital: el egreso se cumple con el cierre técnico y financiero del fondo concursable, con rendición aprobada por Sercotec de inversiones en activos tecnológicos.
Línea 3 (Componente 4), Pymes Globales: El egreso definitivo se alcanza al completar componentes 1, 2 y 3, el entrenamiento experto en e-commerce transfronterizo, y ejecutar el plan de transferencia para inserción en marketplaces nacionales/internacionales, con rendición aprobada por Sercotec.

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 AÑOS
¿Pueden los beneficiarios acceder más de una vez a los beneficios que entrega el Programa?	Si
En caso de respuesta afirmativa, explique las razones por las cuales un beneficiario puede acceder más de una vez a los beneficios que entrega el Programa. (1.000 caracteres)	El carácter secuencial del programa permite que un beneficiario acceda a sus beneficios en más de una ocasión, bajo las siguientes condiciones: Línea 1 (Componente 1), capacitación inicial: El acceso es ilimitado; el usuario puede requerir el servicio todas las veces que lo requiera. Línea 2 (Componente 2), Ruta digital: Los cursos de capacitación se pueden realizar de forma ilimitada, siempre que se cumplan los requisitos de acceso. Línea 2 (Componente 3), Kit Digital: El fondo concursable de este componente se adjudica una sola vez, sin que esto impida postular posteriormente al Componente 4. Línea 3 (Componente 4), Pymes Globales: Tras cumplir con los prerequisites del Componente 2 y 3, el beneficiario puede adjudicarse este fondo concursable una sola vez.
Señale si el programa cuenta con un proceso de postulación para seleccionar a los beneficiarios. (500 caracteres)	Sí. El proceso de postulación está establecido en Bases y reglamentos internos de Sercotec, además del documento Oferta Programática de Sercotec, aprobada cada año por el Directorio del servicio. Dependiendo de la modalidad de postulación, el/la empresario/a queda ingresado en el sistema informático (Banco de Proyectos) de acuerdo a la siguiente clasificación: postulante, seleccionado, beneficiario. Por otra parte, se incorporan los siguientes datos por postulante: Rut (natural o jurídico), nombre, tipo de empresa, dirección, teléfono, correo electrónico, estado del postulante frente a la actividad.

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

La ruta de del usuario para el Componente 1 (Portal de Capacitaciones de Sercotec (<https://capacitacion.sercotec.cl/portal/>)) es la siguiente: (1) Ingresar a la plataforma; (2) En la pestaña “Cursos” y “Capacitaciones”, el/la usuario/a revisa la oferta disponible en formato, asincrónico; (3) Para inscribirse, debe registrar sus datos en “Inicia sesión”; esta información es requisito de acceso. Una vez ingresados los datos y generada la clave de acceso, puede inscribirse sin necesidad de repetir el proceso en el futuro. (4) Digitando su RUN y contraseña, el/la usuario/a podrá inscribir hasta tres cursos asincrónicos por mes según el calendario disponible. (6) Al ingresar a cada curso deberá completar una prueba de medición inicial de conocimientos sobre el tema del curso (diagnóstico), lo mismo que al finalizar el mismo (prueba salida); (5) Al finalizar, quienes completen satisfactoriamente el curso reciben un diploma que acredita su realización y cumplimiento de requisitos. Esta ruta se cumple para la inscripción de cada curso de capacitación que se contemplan en los componentes 1 y 2. Respecto a los servicios Ruta Digital y Pymes Globales (ambos fondos concursables), la ruta de usuario es similar: (1) El/la postulante puede informarse a través de redes sociales de Sercotec o en el sitio www.sercotec.cl, donde se detallan aspectos como: ¿Qué es? el programa, ¿Qué apoyo entrega?, ¿Quiénes pueden acceder? y ¿Cómo postular?. (2) Para postular, debe seguir las instrucciones en “¿Cómo postular?”. (3) Es obligatorio registrarse como usuario/a de Sercotec. (4) Luego, se deben descargar y leer detenidamente las bases y anexos de la convocatoria. (5) Completar el formulario de postulación y los test que se requieren, adicionalmente, enviar los documentos obligatorios según bases, asegurando el cumplimiento del formato y contenido exigido, dentro del plazo definido. (6) Se deben seguir los pasos indicados en la web para enviar correctamente la postulación. (7) Luego, se debe esperar los resultados de evaluación de la convocatoria, según el cumplimiento de las etapas establecidas en las bases. (8) Los resultados son enviados vía correo electrónico, indicando si la persona o empresa fue seleccionada como “beneficiario”, “no beneficiario” o si quedó en “lista de espera”. Esta última se activa en caso de renuncia de algún/a beneficiario/a. (9) Si es adjudicado/a, se inicia la fase de ejecución del proyecto, mediante asistencia técnica y plan de compras del servicio correspondiente (Ruta Digital y/o Pymes Globales). (10) Finalmente, el proceso culmina con el cierre del proyecto y seguimiento a la información que alimenta los indicadores del Programa.

En virtud de los antecedentes provistos, se presenta la cobertura del Programa. (auto-llenado)	
Cobertura	2027
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	0,05 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	0,51 %

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 dispone de un sistema informático (banco de proyectos y plataforma de capacitación) donde se registra la información de los proyectos de capacitación financiados y los resultados de superación de brechas de los beneficiarios de los distintos cursos realizados. Se registra información sobre las características de los cursos, región, tipo de curso, cobertura, RUT beneficiarios, ejecutor de los cursos, datos de contacto de beneficiarios, etc.

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)

Si

El servicio dispone de un sistema informático (banco de proyectos) donde se registra la información de los proyectos de capacitación financiados y los resultados de superación de brechas de los beneficiarios de los distintos cursos realizados. Se registra información sobre las características de los cursos, región, tipo de curso, cobertura, RUT beneficiarios, ejecutor de los cursos, datos de contacto de beneficiarios, etc. Por otra parte, se incorporan los siguientes datos por postulante: Rut (natural o jurídico), nombre, tipo de empresa, dirección, teléfono, correo electrónico, estado del postulante frente a la actividad.

¿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 servicio dispone de un sistema informático (Registro de Clientes) donde se registra la siguiente información de caracterización de postulantes y beneficiarios/as: Nombre, Dirección, Teléfono, Correo electrónico, Sexo, Fecha nacimiento, Nivel educacional, Nacionalidad, Situación de discapacidad, si pertenece a etnias indígenas, jefatura de hogar, estado civil, comuna, región. Toda la información se encuentra disponible según se requiera.

¿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 desarrollo productivo y la competitividad de las micro y pequeñas empresas chilenas mediante su integración efectiva en la economía digital.

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

MIPEs beneficiarias del programa mejoran sus competencias digitales para la gestión y comercialización de sus productos y/o servicios a través de canales digitales.

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 beneficiarias del programa adoptan el uso de canales digitales para la comercialización de sus productos y/o servicios
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	$(\text{Número de empresas egresadas que adoptan el uso de canales digitales para la comercialización de sus productos y/o servicios en el año } t / \text{Número de empresas egresadas del programa periodo } t-1) * 100$
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 Intermedio

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

Situación actual		Situación esperada con Programa reformulado
2025	2026	2027
NM	NM	NM

Señale el año en el cual el Programa planea lograr su plena implementación (régimen) y puede cuantificar resultados relevantes.

0

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

Para el numerador, se considerará que las empresas hayan realizado al menos una venta a través de un canal digital (sitio web propio, marketplace o plataforma de e-commerce) en el período de medición. La verificación se realizará mediante boleta o factura electrónica emitida por canal digital, o por registro de plataformas de comercio electrónico de la empresa (ej.:Shopify). Adicionalmente, en el Componente 4 (Pymes Globales), se comprueba la inserción de la oferta en marketplaces. El estado de beneficiarios, contrato y plan de trabajo se verifican en el Sistema de Evaluación de Proyectos. El Agente Operador revisa los medios de verificación (ej. URL del sitio web con e-commerce, pantallazos del dashboard del marketplace, o comprobantes de integración de software ventas) y emite el informe de cierre. El valor corresponde a la suma de empresas con cierre técnico aprobado el año t. Los valores esperados se calculan aplicando la tasa histórica de aprobación a los cupos proyectados. Para el denominador (empresas participantes en el periodo t-1), valores actuales se extraen del SISEVAL, utilizando la nómina consolidada de empresas que formalizan el inicio de su ejecución en el año presupuestario anterior (t-1). Esta relación temporal contrasta las adopciones del año en curso con el grupo que ingresó en el ciclo previo. Los valores esperados se determinan dividiendo la disponibilidad presupuestaria proyectada para el año t-1 por costo medio de transferencia por beneficiario.

4.2 Información de resultados esperados

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

Indicador:	Porcentaje de empresas beneficiadas por el programa que disminuyen brechas en de conocimientos en tecnologías digitales (internet y sus aplicaciones) para la comercialización de sus productos y/o servicios.
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	(Número de empresas que disminuyen brechas de conocimientos en tecnologías para la comercialización de sus productos y/o servicios, una vez finalizados los cursos en el periodo t/Número de MIPes participantes en capacitaciones (cursos) en el periodo t-1)*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 Intermedio

Señale el valor actual y esperado del indicador adicional.

Situación actual		Situación esperada
Año 2025	Año 2026	Año 2027
NM	NM	NM

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

Metodología para el Numerador (Eficacia y Reducción de Brechas): El valor se obtiene mediante el cruce y análisis comparativo estandarizado de los resultados de las evaluaciones (test) de entrada y salida aplicados a los usuarios de los Componentes 1 y 2. Específicamente, calificarán en este numerador aquellas personas que evidencien un avance cuantitativo positivo en sus puntajes de salida en el año t, demostrando con ello la disminución efectiva de sus brechas en el uso y adopción de tecnologías aplicadas a la comercialización.

Metodología para el Denominador (Cobertura de Capacitación): Corresponde al número total acumulado de personas matriculadas y activas que participan en la malla formativa seleccionada (que comprende los 20 cursos definidos para las Líneas 1 y 2) durante el periodo t. El valor actual se consolida directamente desde el registro de inscripciones de la plataforma virtual.

Las personas que acceden a los cursos pueden ser emprendedores/as y/o empresarios/as.

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)

Fuentes de Información (Indicador de Propósito):

Para el Numerador: Los datos se obtienen del Banco de Proyectos de Sercotec, complementados por los reportes semanales, mensuales y anuales provistos por el proveedor de la Plataforma de Capacitación de Sercotec. Estos consolidan los resultados de los diagnósticos de entrada y salida aplicados durante el entrenamiento.

Denominador: La información del universo total de empresas participantes se extrae del sistema institucional SISEVAL (Sistema de Evaluación de Proyectos) de Sercotec.

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

Sercotec tiene medios tecnológicos para capturar información sistemática y oportuna a través de las siguientes plataformas y herramientas digitales:

Plataforma de Capacitación Virtual: Automatiza la toma y cruce de los test de madurez digital, generando reportes periódicos sobre el avance y la reducción de brechas.

Banco de Proyectos: Centraliza y consolida de forma continua los datos de resultados de las Mipes beneficiarias.

SISEVAL: Registra en tiempo real el universo total de participantes.

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)

La definición de la información proyectada del indicador se basa en la proyección de datos los datos históricos de los programas que se fusionan y que considera un ajuste en cobertura, relacionada a los cambios en la orientación de los mismos.

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 de intervención estructura y provee a las micro y pequeñas empresas (Mipes) un proceso formativo e instrumental continuo, compuesto por capacitación en competencias digitales, acompañamiento técnico especializado y cofinanciamiento para adopción tecnológica. Su hipótesis causal establece que la provisión conjunta y secuencial de estas herramientas permite a las unidades económicas superar barreras de capital humano y deficiencias operativas de gestión. Al adquirir estas capacidades integradas, las empresas adoptan tecnologías e inteligencia artificial para optimizar procesos logísticos internos y se habilitan para integrarse a canales de comercialización digitales, tanto en el mercado nacional como internacional, incrementando su nivel de competitividad y supervivencia en el mercado.

Las relaciones de causalidad indican que el diseño de los componentes propuestos y su entrega concatenada son suficientes para lograr el propósito, debido a su mutua dependencia y complementariedad. La evidencia demuestra que proveer tecnología o financiamiento sin la instalación previa de capacidades técnicas deriva en la subutilización o abandono de las herramientas. Inversamente, la entrega exclusiva de capacitación teórica, sin proveer recursos para la adquisición de activos tecnológicos, no modifica la condición operativa de la empresa. Por lo tanto, la combinación de formación habilitante seguida de subsidios para inversión asegura que el conocimiento adquirido se materialice en adopción tecnológica real, resolviendo directamente el problema público identificado en el diagnóstico.

La secuencia de participación se organiza en tres líneas de maduración digital incrementales. El modelo opera bajo lógica de prerequisites, donde el egreso de un nivel es condición de acceso al siguiente. El ciclo inicia con la Línea 1 (Componente 1: Capacitación en competencias digitales), que provee alfabetización digital mediante una plataforma asincrónica de acceso continuo. Los usuarios deben aprobar diez módulos obligatorios abarcando cinco ejes: digitalización y comercio electrónico, tecnologías de la información, inteligencia artificial aplicada, marketing digital y gestión administrativa. Quienes aprueben con un rendimiento mínimo del ochenta por ciento rinden un test de madurez digital. Este instrumento cumple una función diagnóstica, determinando el nivel de ingreso a la fase formativa.

Los usuarios acceden luego a la Línea 2, integrada por dos componentes. El Componente 2 (Ruta Digital) entrega capacitación estructurada en tres niveles diferenciados (básico, avanzado o experto), asignados de acuerdo con el test de madurez digital inicial. Exige aprobar diez módulos adicionales para la adopción de herramientas en el mercado nacional, abordando integración de redes sociales, canales web, sistemas ERP y campañas pagadas. Al aprobar, la empresa queda habilitada para postular al Componente 3 (Kit Digital), un subsidio concursable destinado a financiar compra de activos tecnológicos, instalación y asistencia técnica. La priorización de postulantes se realiza mediante evaluación técnica de los proyectos, utilizando el test previo únicamente como requisito de admisibilidad. Al concluir la ejecución física y financiera del plan de compras, el usuario rinde un test de madurez digital de salida para documentar la superación de brechas.

La secuencia finaliza con la Línea 3 (Componente 4: Pymes Globales), orientada a la internacionalización y comercialización transfronteriza. Por su complejidad técnica, el acceso exige cumplir requisitos estrictos: haber aprobado los veinte cursos de las Líneas 1 y 2, contar con el cierre técnico y financiero del Componente 3, y presentar el test de madurez digital. Este componente entrega entrenamiento para inserción en marketplaces internacionales, abordando normativas aduaneras, tributación exterior, adaptación sociocultural y logística de exportación, e incluye un fondo para un plan de transferencia. Los cupos se asignan mediante evaluación técnica. Al término de la intervención, el beneficiario rinde un test de madurez digital final, marcando su egreso definitivo del programa.

Respecto a las consideraciones operativas, la estrategia de implementación no contempla la ejecución de una etapa piloto, ya que el modelo metodológico consolida mecanismos de intervención provenientes de los programas de origen que dan lugar a esta reformulación. Para la materialización de la oferta, el programa requiere la elaboración, validación y publicación de bases de concurso específicas para la operación de los fondos correspondientes a los componentes tres y cuatro. Asimismo, exige la actualización de reglamentos y manuales operativos internos. Finalmente, para la ejecución de los recursos destinados a subsidios y asistencia técnica, se requiere la tramitación administrativa y suscripción de convenios de transferencia con los agentes operadores institucionales.

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)

La pertinencia de la estrategia (combinar capacitación como prerequisite, asistencia técnica y cofinanciamiento) se sustenta en evidencia que demuestra que entregar tecnología sin formación previa fracasa.

A nivel internacional, el programa "Kit Digital" de España (referente directo de esta reformulación) utiliza una estrategia idéntica a los Componentes 2 y 3. Su modelo exige un diagnóstico de madurez digital inicial para categorizar a la pyme y condiciona la ejecución del subsidio al acompañamiento de "Agentes Digitalizadores" (asistencia técnica). Según el Informe Década Digital 2024 de la UE, esta secuencia metodológica de adopción integral fue responsable de que el 61% de las pymes españolas alcanzara un nivel básico de digitalización, superando la media europea.

A nivel nacional, el programa "Impulso Chileno" de Fundación Luksic valida la secuencia causal del programa. Su estrategia no entrega subsidios de forma aislada, sino que condiciona el financiamiento a la participación obligatoria en un ciclo de capacitación académica. La evaluación del tercer grupo de empresas comprobó que la metodología híbrida (formación habilitante + capital de inversión) asegura la correcta ejecución de los recursos, logrando que los beneficiarios profesionalicen su gestión y aumenten sus ventas.

Finalmente, CEPAL (2021) ratifica que para la internacionalización (Componente 4), se requieren programas de extensionismo que unan entrenamiento técnico avanzado y financiamiento.

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)

El Programa se articula con el programa "Chequeo Digital" que coordina el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Como también, con el Programa Centros de Negocios de Sercotec, privilegiando la participación de sus empresas en los procesos de Convocatoria de los componentes 3 y 4. La Gerencia de desarrollo empresarial articula acciones del programa con el programa CRECE facilitando la postulación de empresas beneficiarias de años anteriores. Todo esto, bajo el precepto, que son empresas más avanzadas y preparadas para enfrentar el desafío la adopción digital y recibir entrenamiento para su integración a canales digitales de comercialización (marketplaces) tanto nacionales, como internacionales.

Adicionalmente, se ha explorado con ProChile, que los egresados del programa sean postulantes a sus instrumentos, lo mismo que con Corfo para sus programas de exportación, los que se encuentran en niveles más avanzados.

A nivel regional, el programa es susceptible de articularse con recursos provenientes del Fondo de Desarrollo Regional (FNDR), en cuyo caso, el mecanismo para operativizar las articulaciones son convenios de colaboración entre Sercotec y los Gobiernos Regionales respectivos.

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

Si

Complementariedad 1	Nombre de la institución 1	Ministerio de Economía
	Nombre del programa con que se complementa 1	Digitaliza tu Pyme
	Tipo de complementariedad 1	Procesos de identificación, selección, exclusión, contacto y/o relación con beneficiarios
	Describe cómo se operativizó la complementariedad durante el año 2025 1	Los usuarios del chequeo digital (Digitaliza tu Pyme), que cumplan con los criterios de admisibilidad para el Programa, pueden acceder a éste. Se operativiza con la inscripción de los usuarios en la plataforma de capacitación, o , formalizando su postulación a los fondos concursables
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	Facilita la postulación de empresas beneficiarias de años anteriores. Todo esto, bajo el precepto, que son empresas más avanzadas y preparadas para enfrentar el desafío de integrarse a canales digitales de comercialización nacional e internacional.
--	---	--

Complementariedad 3	Nombre de la institución 3	Sercotec
	Nombre del programa con que se complementa 3	Centros de Desarrollo de Negocios
	Tipo de complementariedad 3	Entrega de bienes y/o servicios
	Describa cómo se operativizó la complementariedad durante el año 2025 3	Apoyo en la información focalizada en clientes de Centros y verificación de que reciben servicios de ellos.

Complementariedad 4	Nombre de la institución 4	ProChile
	Nombre del programa con que se complementa 4	Programa Pymexporta
	Tipo de complementariedad 4	Entrega de bienes y/o servicios
	Describa cómo se operativizó la complementariedad durante el año 2025 4	Derivación de clientes avanzados que hayan egresado del componente 4 Pymes Globales, para que sean clientes de ProChile.

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?

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

Solo si seleccionó a) o b) en la preguntar 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")

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)	Capacitación en competencias digitales para la gestión y comercialización (Nivel Inicial / Masivo)
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Personas capacitadas
Tipo de beneficio	Capacitaciones / Cursos / Charlas
Beneficio específico	Capacitación General
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)	Bajo acceso a capacitación formal, pertinente y de calidad para la gestión de digitalización de sus negocios.
Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (500 caracteres)	Base del ecosistema formativo, enfocado en la alfabetización digital y formalización de competencias de entrada. Modelo asincrónico y centralizado de libre acceso para corregir asimetrías de información iniciales. Los ámbitos de competencia necesarios para iniciar la digitalización son: Digitalización y Comercio Electrónico; Tic's; Inteligencia Artificial; Marketing digital; Gestión administrativa digital; y, Recursos adicionales, con temas de interés transversal para el usuario y su negocio. Para mayor detalle, ver línea 1 en Estrategia. El Componente 1 registra "personas capacitadas" como unidad de medida de producción. Al inscribirse, la persona debe vincular un RUT de empresa, dato que se usa únicamente para caracterización y trazabilidad, no como criterio de focalización ni para el conteo de beneficiarios del programa (que corresponde solo a componentes 2, 3 y 4).
Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).	Servicio gratuito permanente de libre acceso, sin costo ni cofinanciamiento por parte del beneficiario/a. Para acceder a los servicios, las personas deben registrarse en www.sercotec.cl y luego con sus claves de usuario asignadas, deben ingresar a http://capacitacion.sercotec.cl . En la plataforma de capacitación, las personas pueden inscribirse a los cursos durante todo el año, hasta que se complete el número de cupos disponibles de la impartición correspondiente.
El componente es ejecutado por el Servicio	Si
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)	Gerencia de Desarrollo Empresarial, de Sercotec y empresas consultoras para la operación de la plataforma de capacitación. La rendición de cuentas se realiza en base a los informes técnicos y financieros emitidos por los prestadores de servicios, los que son supervisados por Sercotec conforme a los protocolos de rendiciones institucionales.

Componente 2	
Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Ruta digital. Capacitación para la adopción digital (Nivel Intermedio / Adopción Local)
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Empresas
Tipo de beneficio	Capacitaciones / Cursos / Charlas
Beneficio específico	Cursos

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)	Causa 2 y Causa 3.
Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (500 caracteres)	Capacitación en herramientas tecnológicas para la adopción digital y operación comercial en el mercado nacional. La ruta consta de 10 cursos estructurados en tres niveles por ámbito (básico, avanzado y experto), distintos de los cursos de la línea 1.
Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).	Requisitos de acceso: El componente es de libre acceso, para todas las personas que hayan aprobado los 10 cursos de la Línea 1. El usuario habiendo cumplido con esto, puede acceder a la capacitación del Componente 2 Ruta Digital, la que está constituida por una oferta gratuita de cursos, sin límites de cupo existiendo inscripciones disponibles todo el año.
El componente es ejecutado por el Servicio	Si
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)	Para la plataforma de capacitación participa la Gerencia de Desarrollo Empresarial y consultores. La rendición de cuentas se realiza en base a los informes técnicos y financieros emitidos por los prestadores de servicios, los que son supervisados por Sercotec conforme a los protocolos de rendiciones institucionales.

Componente 4	
Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Kit Digital
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Empresas
Tipo de beneficio	Monetario
Beneficio específico	Subsidio
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)	Causa 2

Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (500 caracteres)	El Kit Digital (Línea 2, Componente 3) provee un subsidio concursable orientado a la adopción tecnológica, cuyo foco es el uso de canales digitales para potenciar la comercialización de productos y servicios. El fondo financia activos tecnológicos, instalación y apoyo en la puesta en marcha de herramientas digitales, permitiendo aplicar los conocimientos adquiridos. Como requisito excluyente, el postulante debe haber finalizado los 10 cursos del Componente 2 ("Ruta Digital"). Opera mediante convocatorias regionales con plazos fijos. En su funcionamiento participan las Direcciones Regionales de Sercotec, proveedores y Agentes Operadores Intermediarios, quienes acompañan la ejecución. La selección prioriza los resultados del test de madurez digital y la evaluación del CER, considerando tres criterios técnicos: fundamentación del proyecto, coherencia y factibilidad, y potencial de inversión. El egreso del programa se cumple con el cierre técnico y financiero del proyecto. Esto exige la rendición de las inversiones en activos tecnológicos, la cual se basa en informes técnico-financieros supervisados y aprobados por Sercotec bajo estrictos protocolos institucionales. Finalmente, para medir la evolución y el impacto de la intervención, es obligatorio que el beneficiario rinda nuevamente el test de madurez digital.
Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).	La modalidad de producción del Kit Digital corresponde a un fondo concursable. Opera mediante convocatorias regionales con plazos fijos, exclusivo para empresas capacitadas previamente. Entrega un subsidio para inversiones en adopción tecnológica. La asignación requiere un Test de madurez digital, evaluación técnica de admisibilidad y la ratificación final del CER, focalizando el cofinanciamiento en activos y herramientas digitales para potenciar su comercialización
El componente es ejecutado por el Servicio	Si
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)	En el fondo concursable participan Direcciones Regionales, Agentes Operadores Intermediarios y proveedores. La rendición se basa en informes técnicos y financieros, supervisados por Sercotec según protocolos institucionales.

Componente 5	
Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Pymes Globales (Nivel Avanzado / Internacionalización)
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Empresas
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)	Causa 3.

Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (500 caracteres)	Etapas expertas de alta especialización que combina entrenamiento avanzado con capacitaciones orientadas a la inserción de las MIPes en marketplaces nacionales e internacionales. Pymes Globales proporciona a las empresas conocimientos en regulaciones de mercados; logística; preparación de oferta exportable (etiquetado y packaging, elementos que faciliten la presentación de sus productos. Apoya a las empresas en la confección de material de difusión y promoción (fotos y videos) y en el envío de muestras a plataformas digitales en mercados destino para testeo de los productos. La realización del test de madurez digital es requisito de entrada y de egreso. Para mayor detalle, ver Línea 3 en Estrategia.
Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).	Requisitos de acceso: aprobar los 20 cursos de las Líneas 1 y 2 y realizar un test de madurez digital. Pymes Globales opera como fondo concursable nacional: las empresas deben registrarse en www.sercotec.cl , revisar bases y anexos, y enviar formulario, test y documentos requeridos. Las postulaciones se evalúan por puntaje. Un agente operador acompaña la implementación y una empresa experta conduce la capacitación y preparación comercial.
El componente es ejecutado por el Servicio	Si
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)	Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec, agentes operadores y empresas consultoras que proveen la capacitación y apoyo a las empresas. La rendición de cuentas se realiza en base a los informes técnicos y financieros emitidos por los agentes operadores, los que son supervisados por Sercotec conforme a los protocolos de rendiciones institucionales.

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	2027
Capacitación en competencias digitales para la gestión y comercialización (Nivel Inicial / Masivo)	Personas capacitadas	6.000
Ruta digital. Capacitación para la adopción digital (Nivel Intermedio / Adopción Local)	Empresas	2.020
Kit Digital	Empresas	487
Pymes Globales (Nivel Avanzado / Internacionalización)	Empresas	33

Sección 6: Uso de Recursos

6.1 Estimación de gastos

Señale los gastos totales del Programa

Componentes		2027 (miles de \$)
Capacitación en competencias digitales para la gestión y comercialización (Nivel Inicial / Masivo)	Total Componente	118.868
Ruta digital. Capacitación para la adopción digital (Nivel Intermedio / Adopción Local)	Total Componente	87.635
Kit Digital	Total Componente	722.321
Pymes Globales (Nivel Avanzado / Internacionalización)	Total Componente	169.727
Gasto administrativo (*)		66.113
Gasto total		1.164.664

Gasto por beneficiario

Indicador Programa	Año 2027 (miles de \$ / beneficiario)
	2.156,79

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)	24.08.131
--	-----------

Indicar, para cada asignación que financia el programa, si dichas asignaciones financian otros programas del Servicio o sólo este.	Las asignaciones no financian otros programas
--	---

Gastos por unidad de producción de componente

Componentes	Año 2027 (miles de \$ / unidad de componente)
Capacitación en competencias digitales para la gestión y comercialización (Nivel Inicial / Masivo)	19,81
Ruta digital. Capacitación para la adopción digital (Nivel Intermedio / Adopción Local)	43,38
Kit Digital	1.483,21

Pymes Globales (Nivel Avanzado / Internacionalización)	5.143,24
--	----------

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

Indicador gasto	Año 2027 (Estimado)
	5,68 %

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)	Se considera gasto administrativo asociado al subtítulo 24.
--	---