

PROGRAMA REVISIÓN DE DISEÑO 2021

Ministerio MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO
Servicio CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION
Programa Potencia
Tipo Revisión Diseño
Estado CALIFICADO
Código PI070620200013956
Calificación Recomendado Favorablemente

Sección 1: Antecedentes

Código sistema

PI070620200013956

Nombre del Programa (420 caracteres)

Potencia

Descripción del Programa (1.200 caracteres)

El programa Potencia provee de acompañamiento y servicios de incubación, espacio colaborativo de trabajo (cowork), mentoría y aceleración a emprendimientos con potencial de ser dinámicos en su proceso de desarrollo. Persigue mejorar su desempeño y aumentar sus probabilidades de éxito en etapas de gestación, de alto riesgo comercial, de crecimiento e internacionalización; por medio de la entrega de servicios articulados.

Identificación presupuestaria

Clasificador principal

Partida :	07	Subtítulo :	24
Capítulo :	06	Ítem :	01
Programa :	01	Asignación :	118

Clasificador secundario

Unidad responsable de la formulación del Programa.

Servicio:	Corporación de Fomento de la Producción
Unidad responsable de la formulación del Programa:	Gerencia de Emprendimiento
Nombre responsable de la formulación del Programa:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Información contraparte operativa de la formulación del Programa

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

Información contraparte
DIPRES

Eje de acción del Programa

Crecimiento

Ámbito de acción del
Programa

Emprendimiento

Sección 2: Diagnóstico

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

Los emprendimientos con potencial de ser dinámicos (Emprendimiento dinámico es cuando muestra una tasa de incremento en ventas de al menos un 20% anual para cinco años consecutivos (Fischer y Reuber (2003)), no logran crecer para alcanzar esta condición, por una parte debido a la falta de financiamiento pero también porque no cuentan con las capacidades que les permitan abordar las distintas dimensiones de gestión necesarias para su desarrollo. La población que presenta el problema son los emprendimientos: Nacientes, nuevos y establecidos, con potencial de ser dinámicos que tienen componentes innovadores en sus productos o modelos de negocios, ya que son los que tienen mayor potencial.

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

El reporte "Startup Genome Report Extra on Premature Scaling" (2015), demuestra que más del 90% de las start ups muere debido principalmente a que no logran despegar comercialmente y porque no logran obtener las ventas recurrentes que el negocio necesita para consolidar su crecimiento.
Cantamessa, et.al. (2018) demuestra que más de un 50% de los emprendimientos que fracasan se debe a un modelo de negocios mal formulado.
La evidencia muestra que proyectos que accedieron a capital semilla a través de una incubadora de negocios (brindan servicios especializados a los emprendedores) versus proyectos que no accedieron, tiene 10 puntos porcentuales más de probabilidad de comenzar a vender, y entre los que comenzaron a vender, tienen 17 puntos porcentuales más de sobrevivencia y de probabilidad de que sus ventas se incrementen moviéndose a una categoría superior de ventas (Navarro, 2014).
Gonzalez y Leatherbee 2015, muestra que el problema de los emprendedores excede el simple acceso a financiamiento, pues sólo el otorgamiento conjunto de mentorías asociadas a espacios de cowork, servicios de aceleración y financiamiento semilla (equity-free), aumenta la probabilidad de levantar capital privado entre un 28.1% a un 42.4%, además de contratar más y crecer más rápido en clientes, comparado con aquellos emprendedores que solo tienen acceso a espacio y financiamiento semilla.

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

2011 - Startup Genome Report Extra on Premature Scaling:
<http://innovationfootprints.com/wp-content/uploads/2015/07/startup-genome-report-extra-on-premature-scaling.pdf>
2014 - Navarro L. - The Effect of CORFO Seed Capital Program
2015 - Gonzalez & Leatherbee - Business Accelerators and New-Venture Performance. Evidence from Start-Up Chile
2018 - Canales y Garcia - Productividad, Tamaño y Empresas Super Estrella. Evidencia microeconómica para Chile
2018 - Startups' Roads to Failure:
https://www.researchgate.net/publication/326242243_Startups'_Roads_to_Failure

Indique si el programa responde a un mandato legal (Ley, Decreto, Reglamento) y si en dicho mandato legal se establecen beneficios obligatorios, montos mínimos o coberturas mínimas de beneficios (1000 caracteres).

Este programa no responde a un mandato legal específico, sino que responde a una política pública para fomentar el emprendimiento desde el Ministerio de Economía y que es ejecutada por la Institución.

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

Causa	Vínculo con el problema y datos cuantitativos que avalen la relación con el mismo (500 caracteres)
Un ecosistema inmaduro que no provee los servicios necesarios tiene dificultades para apoyar la generación y crecimiento de emprendimientos.	Chile ocupa el lugar 19 de madurez de Ecosistema Emprendedor GEI 2018, pero es un caso desequilibrado, dado que en subcriterios ocupa el puesto 10° en aptitudes, 27° en habilidades y 30° en aspiraciones. La aspiración empresarial se define como el esfuerzo de los emprendedores en la fase inicial para introducir productos y servicios innovadores, innovación en procesos, penetrar en los mercados extranjeros, aumentar el personal y financiar el negocio con capital de riesgo formal y/o informal.
Baja capacitación y conocimiento por parte de emprendedores genera dificultades en el desarrollo de emprendimientos exitosos	De acuerdo a la ELE 2011, sólo 12% de los gerentes generales de las micro y pequeñas empresas, y el 22% de las medianas se han capacitado. Además, solo el 26% de los gerentes generales o administradores de las Microempresas tiene educación universitaria; esta cifra llega a 37% para las pequeñas empresas; y 55% para las medianas.
Pobre acceso a capacitación e información por parte de los emprendedores, que dificulta el crecimiento de sus emprendimientos.	De acuerdo a la Encuesta ELE 2011 (la última no pregunta por capacitación), el 18% de los gerentes de las pequeñas empresas argumenta que no encontró un curso de capacitación que se adapte a sus necesidades. Asimismo, el 67% de las empresas argumentó no estar suficientemente informado para solicitar apoyo de algún programa o instrumento.
Falta de acceso a redes genera una menor probabilidad de éxito en los negocios de los emprendedores y por ende un menor crecimiento de estos	Las personas con redes ricas en recursos suelen tener mayores probabilidades de éxito, ya que las redes operan como puentes entre la estructura de oportunidades y el emprendedor y de éste con los recursos necesarios (Aldrich y otros ,1987). Desde una perspectiva similar, Johannisson (1991) analiza el rol de las redes personales en el marco regional, destacando la influencia del contexto (espacial/sectorial) en los procesos de conformación de redes y de surgimiento de empresas.
Dificultad para el acceso a financiamiento por parte de los emprendimientos, lo que inhibe su crecimiento.	En Chile, el mercado financiero es incompleto en relación a países desarrollados. Por ejemplo, en Estados Unidos los bancos proveen 15-30% del financiamiento inicial a emprendimientos dinámicos, mientras que en Chile este indicador es cercano a 0%. Asimismo, en Estados Unidos los emprendimientos dinámicos en etapas tempranas de desarrollo obtienen entre 20-47% del financiamiento de fondos de capital de riesgo, comparado con un 17% en el caso de Chile. (Kantis 2005, OCDE 2013)

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

Efecto	Datos cuantitativos que permitan dimensionar la relevancia del efecto.
La alta tasa de mortalidad de los emprendimientos explicado por un menor crecimiento de éstos.	Benavente 2008, muestra que la tasa de sobrevivencia de las nuevas empresas no supera el 40% luego de 7 años, es decir, la tasa de mortalidad alcanza el 60% luego de 7 años. Solo entre 4 y 6% de las pequeñas empresas tiene crecimiento significativo de sus ventas, y el 2% de las nuevas empresas llega a categoría de mediana o gran empresa luego de 7 años.
La falta de crecimiento de los emprendimientos influye en una baja dinámica empresarial	Debido a la alta tasa de mortalidad (60% luego de 7 años, según Benavente 2008) de las nuevas empresas innovadoras, existe una baja dinámica empresarial, que incide en la productividad, empleo y crecimiento (Canales y García 2018).

Sección 3: Población del Programa

3.1 Caracterización de la población

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

Número	Unidad
12.353	unidades

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

Emprendedores con potencial de ser dinámicos

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

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

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

Número
12.353

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

No se considera un criterio de focalización, dado que el stock de emprendimientos dinámicos, ya considera que son emprendimientos que ya innovan por lo cual no se utilizan criterios de focalización como tasas de innovación, además existe un sesgo de autoselección por parte de los emprendedores dinámicos que buscan acceder a los servicios del programa. En base a lo anterior, la población potencial y objetivo es la misma.

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.

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

Las entidades priorizan en función del perfil de atención evaluado y aprobado por Corfo. Si bien cada entidad decide a que tipo de emprendedor atender, en general los aspectos que se evalúan son: la experiencia del equipo emprendedor en relación al conocimiento de la industria y en emprendimientos anteriores, así como la complementariedad de las capacidades de los integrantes del equipo. También se evalúa el potencial de escalamiento de la idea o del emprendimiento revisando el modelo de negocios, que el mercado sea lo suficientemente amplio y el crecimiento de ventas proyectado. La población beneficiaria se estima en 3000 emprendedores anuales, cifra obtenida durante el 2018 de la población atendida por las entidades financiadas por Corfo. Durante el 2019 los emprendedores atendidos fueron aproximadamente 4.092, pero para este año se ve una baja debido a que se cuenta con menos iniciativas financiadas, y lo mismo con las proyecciones de los próximos años

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

2021	2022	2023	2024
3000	3000	3000	3000

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

Un emprendedor egresa cuando finaliza la ejecución de las actividades contratadas por el emprendedor a las entidades especializadas, es decir, cuando termina el contrato de prestación de servicios con la entidad que le otorga los servicios especializados. Sin embargo, los servicios prestados por las diferentes entidades son complementarios al potenciar distintos aspectos de los emprendimientos que les permite mejorar su desempeño, por lo tanto un emprendedor puede acceder a distintos servicios de acuerdo a las necesidades que van surgiendo en la medida que se desarrolla el emprendimiento.

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

24,00 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)

Los servicios prestados por las diferentes entidades son complementarios al potenciar distintos aspectos de los emprendimientos que les permite mejorar su desempeño. Cada emprendimiento va teniendo diversas estrategias en el tiempo las cuales debe fortalecer, dependiendo de su grado de madurez, o del avance del emprendimiento en sus metas. En ese sentido, un emprendimiento que esta finalizando un proceso de incubación y está pasando a un fase de escalamiento, puede acceder a servicios de Aceleración complementando su proceso. Asimismo, podría acceder a servicios de mentoría en cualquier momento y las veces que lo necesite o requiera. También en el caso de emprendimientos en regiones, los emprendedores pueden acceder a los servicios en forma paralela, considerando las iniciativas asociativas que vienen articuladas por los cowork, y que estan asociados a incubación y/o mentoría.

En virtud de los antecedentes provistos, se presenta la cobertura del Programa. (auto-llenado)

Cobertura	2021
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	24,29 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	24,29 %

3.2 Sistematización del proceso de selección de beneficiarios

Si

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

La institución cuenta con el Sistema de Gestión de Proyectos, que centraliza la información de postulaciones, rendiciones técnicas y financieras, y que contiene información del beneficiario. Para el caso de beneficiarios atendidos, la Dirección realiza un seguimiento trimestral de los proyectos, una encuesta a beneficiarios atendidos anual, que levanta información del desempeño de los beneficiarios atendidos, y evaluación de calidad de servicios.

Si

Si existe un **proceso de postulación** al 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)

Cada entidad beneficiaria queda registrada en el Sistema de Gestión de Proyectos. En cuanto a los Beneficiarios Atendidos quedan registrados en el monitoreo que realiza la dirección, y se manejan en bases de datos y que centraliza el Área de Data de la Gerencia de Emprendimiento

¿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)

Se actualizó el levantamiento de información de monitoreo, en base al monitoreo 2019 Dipres. Se tienen las variables: nombre emprendimiento, RUT, sexo persona natural (en caso de no tener formalizado el emprendimiento), sector económico, variables de desempeño (ventas, exportaciones, capital, trabajadores, etc), región, comuna, y otros cualitativos de calidad de servicio obtenido

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)

Fomentar y estimular el desarrollo de emprendimientos con potencial de ser dinámicos

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

Aumentar el número de emprendedores que logren crecer y llegar a ser dinámicos

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

Indicador:	Tasa de emprendimientos dinámicos generados en t+2 (t corresponde al año de inicio del financiamiento de la entidad)
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	$(N^{\circ} \text{ emprendimientos que logran aumentar ventas en al menos un } 20\% \text{ anual entre } t \text{ y } t+2 / N^{\circ} \text{ total de emprendimientos atendidos en } t) * 100$
Unidad de medida:	%

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

Situación actual		Situación esperada
Año 2019	Año 2020	Año 2021
NM	25,62	26,00

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

Dado que el indicador principal mide la tasa de transformación de emprendimientos potenciales en dinámicos, se podrá medir a contar del año 2022. Utilizando información disponible para los emprendimientos atendidos por las incubadoras financiadas por la gerencia de emprendimiento, el indicador a la fecha tiene un valor del 26% (51/199) y se estima que este valor se mantendrá al 2022. Para estimar el valor del indicador se consideran las variaciones en venta de aquellos emprendimientos atendidos por el programa en t para los cuales se cuenta con información de ventas (aún cuando ésta sea 0 (cero)), y para los que se cuenta con información de ventas en el año t+2.

¿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)

La población objetivo se mantiene estable en el tiempo dado que cada año se crean nuevos emprendimientos que requieren de atención del programa

(Sólo si marcó que el Programa tiene fecha de término indefinida) Señale el año en el cual el Programa planea lograr su **plena implementación** (estará en régimen) y, por lo tanto, podrá cuantificar sus resultados relevantes y ser sometido a una evaluación de continuidad.

2022

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

Indicador:	Tasa de crecimiento anual de ventas (t corresponde al primer año de acceso a servicios por parte del emprendimiento)
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	$(N^{\circ} \text{ emprendimientos atendidos que se encuentran vendiendo en t y que logran aumentar ventas en al menos un 20\% en t} + 1 / N^{\circ} \text{ total de emprendimientos atendidos en t y que presentan ventas}) * 100$
Unidad de medida:	%

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

Situación actual		Situación esperada
Año 2019	Año 2020	Año 2021
66,00	66,00	66,00

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

De los emprendimientos atendidos por las incubadoras financiadas por la gerencia de emprendimiento vigentes en 2018, un 66% incrementan sus ventas en 2017 en al menos un 20% respecto del 2016 (sólo considerando los emprendimientos que vendían en 2016). Dado que las incubadoras entregan servicios especializados y con una mayor profundidad a los emprendedores se estima que es un resultado posible de extrapolar al resto de las entidades, dejándolo constante para el año 2020. Se espera que durante el segundo semestre del 2020 se tenga información actualizada de los datos 2019, considerando que recientemente se cerró el año tributario. Los datos se obtendrán a través del Benchmarking de incubadoras y de la Encuesta anual de Ecosistemas que se realiza en octubre de cada año, lo que nos permitiera medir el indicador para el próximo periodo, considerando que el programa inició su operación a fines de 2019.

4.2 Información de resultados esperados

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)

Las fuentes de información son entregadas por los beneficiarios directos y finales del programa. Las entidades financiadas entregan reportes anuales a la Gerencia de emprendimiento, donde señalan el listado de emprendimientos atendidos con sus datos de contacto, a los cuales se les hace llegar una encuesta también anual donde autorreportan las ventas obtenidas.

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).

Si

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).

Sección 5: Estrategia y Componentes

5.1 Estrategia de intervención del Programa

Explique en qué consiste la estrategia de intervención del Programa, describiendo brevemente las relaciones de causalidad que determinarían que los componentes propuestos son suficientes para lograr el propósito. Se debe describir además la secuencialidad de la intervención, señalando en orden cronológico las acciones que realiza el programa para entregar sus bienes y/o servicios a la población beneficiaria, detallando pasos y actores relevantes del proceso. (1.500 caracteres)

Emprendedores no tan solo requieren de financiamiento sino de servicios para llevar a cabo con éxito sus negocios. El programa busca proveer servicios especializados a lo largo del territorio nacional, cofinanciando: espacios de cowork, redes de mentores, incubadoras y aceleradoras de negocios. Los cowork son espacios físicos que provee espacios abiertos a bajo costo, más redes. Las redes de mentores conectan con profesionales experimentados para orientación de negocios y mejora de resultados. Las incubadoras de negocios apoyan desde el inicio y expansión de sus negocios, para crear y potenciar emprendimientos que se consoliden como empresas exitosas, financieramente viables. Las aceleradoras, buscan aumentar la velocidad de escalamiento, acelerar las ventas, levantar capital privado a través de procesos livianos y de corta duración. La intervención puede realizarse: individual y asociativo; la 1ra, cada entidad presta un servicio y se espera que se complemente con otras entidades ya existentes en el territorio. Está orientada principalmente a zonas con ecosistema más desarrollado, donde existan otros actores que permitan un trabajo en red. En la 2da, el beneficiario directo es un cowork, y postula con servicios tales como mentoría y/o incubación y/o aceleración. La modalidad asociativa está orientada a territorios donde exista un menor desarrollo del ecosistema y donde los emprendedores no cuentan con acceso a servicios especializados. A partir de la entrega de estos servicios en forma de red, permitirá a los emprendedores que accedan a estos servicios especializados (en sus territorios), puedan crecer en sus ventas en forma acelerada, y que durante la intervención del programa mantengan tasas de crecimiento de al menos el 20% anual

(Si corresponde) 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)

El estudio de Navarro (2013) muestra un efecto positivo de las entidades que apoyan a emprendedores (versus las que no), tienen 10 puntos porcentuales más de probabilidad de comenzar a vender, y entre los que comenzaron a vender, tienen 17 puntos porcentuales más de sobrevivencia y de probabilidad de que sus ventas se incrementen moviéndose a una categoría superior de ventas. En el caso del estudio de Cliodinámica (2018), para el Capital Semilla y que mide el efecto de las mentorías, las cuales se indican como significativas en el desempeño de los emprendimientos versus uno que no accedió a mentoría, p.e: El haber trabajado con un mentor hace que los emprendimientos vigentes al 2016 aumenten sus ventas en \$70.021.434. En el caso de capital levantado la única variable significativa es el haber trabajado con un mentor, el haber recibido mentorías produce que el capital levantado aumente en \$59.429.7014

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)

Potencia se complementa con los programas Semilla Inicia, Semilla Expande y Escalamiento, ya que se abordan emprendimientos que se encuentran en etapa de inicio, expansión y escalamiento, complementa la entrega de financiamiento público con servicios especializados para emprendedores, tales como espacio físico, capacitación, redes, acompañamiento y aceleración, para mejorar el rendimiento de los emprendimientos. Además los cowork, entregan herramientas y preparan a emprendedores para la obtención de financiamiento del programa Semilla Inicia. El programa también se complementa con Invierte de Corfo, ya que los emprendedores en etapa de expansión y escalamiento pueden tener la necesidad de levantar capital privado, para lo cual reciben apoyo de incubadoras y aceleradoras a través de la vinculación con posibles inversionistas de redes de ángeles o fondos de inversión, así como también para la preparación de sus emprendimientos para mejorar sus resultados de obtención de inversión.

5.2 Componentes

Componente 1

Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Redes de Mentores
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Número de redes de mentores financiadas
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. (500 caracteres)	Apoya la articulación y generación de redes de mentores que entregan el servicio de mentoría a emprendedores en etapa de inicio, expansión y escalamiento de sus startups. La red reúne, organiza, capacita y certifica mentores, hace la búsqueda de emprendedores, realiza los match emprendedor/mentor adecuado a las necesidades del emprendedor, hace seguimiento de la mentoría y los resultados de ésta.
Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).	Las entidades que postulan al componente Redes de Mentores deben hacerlo a través de concursos.
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)	La provisión al beneficiario final la realizan las redes de mentores, de acuerdo a características del emprendimiento y la disponibilidad de un mentor afin. Para la adjudicación de las redes se realiza una evaluación interna mediante 6 criterios: Metodología, Experiencia del postulante y redes, Coherencia de la propuesta, Sustentabilidad, Resultados esperados y Contribución al ecosistema regional.

Componente 2	
Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Cowork
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Número de coworks financiados
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. (500 caracteres)	Los Coworks entregan espacio físico adecuado para el desarrollo de emprendedores, junto a formación, difusión, alianzas con entidades expertas que entregan servicios especializados, apoyo y seguimiento, acceso a redes de apoyo y de financiamiento para emprendedores. En sus instalaciones se generan redes que permiten la articulación de los actores vinculados al emprendimiento en los territorios.

<p>Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).</p>	<p>Las entidades que postulan al componente Redes de Mentores deben hacerlo a través de concursos.</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>La provisión al beneficiario final la realizan los cowork, considerando el espacio físico disponible con que cuentan. Para la adjudicación de los cowork se realiza una evaluación interna mediante 6 criterios: Metodología, Experiencia del postulante y redes, Coherencia de la propuesta, Sustentabilidad, Resultados esperados y Contribución al ecosistema regional.</p>

Componente 3	
<p>Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)</p>	<p>Incubadoras de Negocios</p>
<p>Unidad de medida de producción (100 caracteres)</p>	<p>Número de incubadoras de negocios financiadas</p>
<p>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. (500 caracteres)</p>	<p>Las incubadoras de negocios proveen servicios tales como apoyo en la comercialización, generación de modelos de negocios, acceso a financiamiento público y/o privado para la puesta en marcha y operación, capacitación de los emprendedores y su equipo, redes de contacto. Están enfocadas en emprendimientos que cuentan con prototipo, que han tenido una primera venta o están en proceso de obtenerla.</p>
<p>Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).</p>	<p>Las entidades que postulan al componente Incubadoras de Negocios deben hacerlo a través de concursos.</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>La provisión al beneficiario final la realizan las incubadoras, considerando la etapa de desarrollo del emprendimiento y las características de escalabilidad de su negocio. Para la adjudicación de las entidades se evalúa: Metodología, Experiencia del postulante y redes, Coherencia de la propuesta, Sustentabilidad, Resultados esperados y Contribución al ecosistema regional.</p>

Componente 4	
Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Aceleradoras de Negocios
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Número de aceleradoras de negocios financiadas
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. (500 caracteres)	Las aceleradoras de negocios proveen servicios que están asociados a diseñar y ejecutar planes de negocios ambiciosos y globales, conectar a los emprendedores con necesidades de financiamiento para el escalamiento acercándolos a fuentes privadas nacionales y/o extranjeras; y la entrega asesorías estratégicas para el crecimiento. Están enfocadas en emprendimientos que ya cuentan con ventas.
Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).	Las entidades que postulan al componente Aceleradoras de Negocios deben hacerlo a través de concursos.
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)	La provisión al beneficiario final la realizan las aceleradoras, considerando la etapa de desarrollo del emprendimiento y la proyección de crecimiento. Para la adjudicación de las entidades se evalúa: Metodología, Experiencia del postulante y redes, Coherencia de la propuesta, Sustentabilidad, Resultados esperados y Contribución al ecosistema regional.

5.3 Nivel de producción

Componentes	Unidad de medida de producción	2021
Redes de Mentores	Número de redes de mentores financiadas	10
Cowork	Número de coworks financiados	13
Incubadoras de Negocios	Número de incubadoras de negocios financiadas	6
Aceleradoras de Negocios	Número de aceleradoras de negocios financiadas	0

Sección 6: Uso de Recursos

6.1 Estimación de gastos

Señale los gastos estimados del Programa, separando por componentes y gasto administrativo.

Componentes		2021 (miles de \$)
Redes de Mentores	Total Componente	900.000
Cowork	Total Componente	1.209.121
Incubadoras de Negocios	Total Componente	685.454
Aceleradoras de Negocios	Total Componente	0
Gasto administrativo (*)		248.279
Gasto total		3.042.854

(*) Corresponde al gasto no asociado directamente a la provisión de los componentes. Por ejemplo: gasto en servicios de apoyo (soporte informático, personal, adquisiciones, etc.), remuneraciones del equipo directivo, etc.

Gasto promedio por beneficiario (auto-llenado)

Indicador Programa	Año 2021 (miles de \$ / beneficiario)
	1.014,28

Gastos promedio por unidad de producción de componente (auto-llenado)

Componentes	Año 2021 (miles de \$ / unidad de componente)
Redes de Mentores	90.000,00
Cowork	93.009,31
Incubadoras de Negocios	114.242,33
Aceleradoras de Negocios	0,00

Porcentaje de gastos administrativos (auto-llenado)

Indicador gasto	Año 2021 (Estimado)
	8,16 %