

PROGRAMA NUEVO 2022

Ministerio MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO
Servicio CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION
Programa Go Global
Tipo Nuevo
Estado CALIFICADO
Código PI070620220016968
Calificación Recomendado Favorablemente

Sección 1: Antecedentes

Código sistema

PI070620220016968

Nombre del Programa

Go Global

Descripción del Programa

Go Global es un programa que busca apoyar el proceso de internacionalización de emprendimientos con alto potencial de crecimiento, a través de la entrega de asistencia técnica y acompañamiento especializado a través de entidades expertas.
--

Unidad responsable de la formulación del Programa

Servicio:	CORFO
Unidad responsable de la formulación del Programa:	Gerencia de Emprendimiento
Nombre responsable de la formulación del Programa:	Luis Felipe Ortega
Cargo:	Gerente de Emprendimiento
Teléfono del contacto:	226318595
Email de contacto:	felipe.ortega@corfo.cl

Información contraparte operativa de la formulación del Programa

Nombre:	Paulina Carvallo
Cargo:	Coordinadora de Financiamiento Temprano
Teléfono del contacto:	26318510
Email de contacto:	pcarvallo@corfo.cl

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)

Emprendimientos con potencial de crecimiento (innovadores y dinámicos) y con posibilidad de escalar internacionalmente, no logran ingresar con operaciones comerciales a mercados internacionales, por no contar con el conocimiento estratégico, técnico, ni las redes del ecosistema de destino necesarias para ingresar a un mercado para establecerse de manera legal, operacional y comercial, provocando una limitación en su crecimiento.

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

Internacionalización de un emprendimiento es el proceso por el cual un negocio accede gradualmente al conocimiento de nuevos mercados, a través de diversas redes (Grandinetti y Rullani, 1994). Aquellas empresas que realizan actividades internacionales crecen entre 2 a 3 veces más versus las que solo se concentran en el mercado doméstico (OECD, 1998). Sin embargo, emprendimientos enfrentan múltiples desafíos al momento de internacionalizar su solución (Smith et. al.2011). E.g. adquisición de clientes, adaptar mix de marketing, incorporación legal (Johanson & Vahlne, 1977). Evidencia nacional de la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE-5) 2019 muestra que un 63,4% de los obstáculos que tienen los emprendedores al internacionalizar se da por las altas exigencias de un nuevo mercado. Asimismo, de acuerdo a la información de SII, de un total de 3806 emprendimientos Personas Jurídicas apoyados por Financiamiento Temprano entre los años 2001 y 2019, solo un 6,8% de ellos exportó en el año comercial 2020.

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

Grandinetti, R. and Rullani, E. (1994) 'Sunk internationalisation: small firms and global knowledge', *Revue D'Économie Industrielle*, Vol. 67, No. 1, pp.238-54.
Smith, M., Dowling, P., & Rose, E. (2011). Psychic distance revisited: A proposed conceptual framework and research agenda. *Journal of Management & Organization*, 17(1), 123-143. doi:10.5172/jmo.2011.17.1.123
Johanson, J., & Weidersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm – Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12, 305-322.
GEM 2019: <https://negocios.udd.cl/files/2020/06/GEM-Nacional-de-Chile-2019baja.pdf>
OECD (1998) *Globalisation and Small and Medium Enterprises (SMEs): Synthesis Report*. Paris: OECD.
MINECON: Encuesta Longitudinal 5: https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2019/11/ELE_5_Exportaciones.pdf
Moiny, A.H. (1995) 'An inquiry into successful exporting: an empirical investigation using a three-stage model', *Journal of Small Business Management*, July, pp.9-25.

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

No responde a mandato legal

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)

El mercado chileno es acotado, los emprendimientos que desean internacionalizarse enfrentan riesgos comerciales, deben enfrentar barreras de entrada en los mercados de destino, además, existen asimetrías de información: en temas legales, requisitos de acceso a mercados (normas y estándares), dificultades administrativas que estos emprendimientos deben enfrentar, así como la falta de redes locales en mercados de destino, que impiden la llegada a nuevos mercados internacionales de destino. Adicionalmente, existe falta de preparación del equipo emprendedor para enfrentar la internacionalización y concretar contactos de negocios. Considerando lo anterior, a través de este programa, el Estado busca apoyar con información y acompañamiento especializado a los emprendimientos que buscan internacionalizarse de manera de promover el crecimiento de estas empresas.

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)
Altas exigencias de un nuevo mercado y alto niveles de incertidumbre por la dificultad para acceder a información estratégica	61,3% de los emprendimientos presentan alto niveles de incertidumbre por la dificultad para acceder a información estratégica, lo cual influye en la selección del mercado, mix de productos y/o servicios a ofrecer y precio, en consecuencia influyen en la posibilidad de tener éxito o fracasar en el proceso internacionalización (Moyny, 1995).
Proceso de internacionalización de un emprendimiento es lento, riesgoso y costoso, dificultando su internacionalización	Diversos factores afectan la percepción de un emprendedor para llegar a un nuevo mercado (Smith et. al.2011). E.g. adquisición de clientes, adaptar mix de marketing, incorporación legal (Johanson & Vahlne, 1977). Además, emprendedores tienen menos experiencia y recursos que los incumbentes (Cerrato & Piva, 2012). Según ELE5 (2019) el 67,7% de los emprendedores en Chile el principal obstáculo en el país destino es encontrar clientes o canales de distribución.
Emprendimientos nacionales no cuentan con redes/actores externos internacionales, lo que les dificulta internacionalizarse.	La disponibilidad de redes influyen en desencadenar las 1eras actividades de internacionalización (Lefevbre et.al, 2003). Según Korhonen et. al. (1996) solo el 33,5% de las empresas inician su proceso de internacionalización a través de actores externos como agencias de promoción de exportaciones. En Chile 69,4% de las empresas venden de forma directa en el extranjero, representando 51,5% de los ingresos totales generados vs con apoyo de externos que logran 63,4% de los ingresos (ELE5, 2019).
Emprendimientos desconocen los procesos para exportar, dificultando su internacionalización	Según la ELE 5 de 2019, el 11,5 % de las micro y el 10,1 % de las pequeñas empresas señala que no exporta debido a que desconocen los procesos para exportar.

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.
Emprendimientos no crecen debido a la falta de clientes en el extranjero	Según el Global Entrepreneurship Monitor (2019) un 96% de los emprendedores en etapa inicial y empresarios establecidos no tienen clientes en el extranjero. Adicionalmente, de acuerdo a la Encuesta ELE5 (2019) el contrapunto entre exportadoras y no exportadoras permite identificar que las primeras generaron en promedio 4,2 veces más ingresos durante 2017.
Emprendimientos que no logran internacionalizarse, invierten menos en innovación	Las emprendimientos que buscan internacionalizarse se verían favorecidas si incrementan la capacidad de innovar, ya que esto podría resultar en una inserción internacional más diversificada y sustentable. Según la ELE 5 de 2019, las empresas exportadoras invirtieron en innovación en 21,4 p.p. más que aquellas que no exportaron.
Emprendimientos que no se internacionalizan tienen dificultades para apalancar capital privado	Según la encuesta de resultados (primer semestre de 2021) de la generación de GoGlobal de 2019, 6 emprendimientos beneficiarios del programa señalaron que buscaban levantar capital en el mercado de destino, de ellos, 4 participaron en rondas de inversión, o lograron levantar financiamiento privado. Fuente: ProChile 2021

Sección 3: Población del Programa

3.1 Caracterización de la población

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
8.719	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. (500 caracteres)

Existen 769.797 Micro, 206.313 Pequeñas y 29.256 Empresas Medianas (SII, 2019), en total 1.005.366. De éstas, según la ENI (2020) solo un 4,6% de las empresas declara haber realizado innovación en producto (bienes y/o servicios), ie, cuentan con un producto novedoso. Además, según la ELE5 (2019) un 95,7% de las empresas no se internacionalizan, y solo un 19,7% cuenta con bienes y/o servicios con las características para la internacionalización.

Defina la o las variables y **critérios 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
Modelo Negocio	Se evaluará que la empresa cuente con un modelo de negocio en funcionamiento y validado en el mercado local con demostrada viabilidad técnica, económica y financiera (tracción demostrable).	Formulario Postulación

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

Número
5.231

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

Como proxy se consideraron las postulaciones de las convocatorias pasadas del programa (año 2019, 2020 y 2021), las cuales suman más de 700 postulaciones. De éstas, cerca del 60% (420) cumplen con un modelo de negocios con tracción demostrable. Es decir, que cuenten con ventas en los últimos 12 meses desde el momento de postular.

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

El Programa atenderá parte de la población objetivo y la entrega de los 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)

La priorización considera la (i) Propuesta Comercial (i.e., contar propuesta de valor relevante, y con atributos que sea escalable y diferenciador); (ii) Evaluación del Mercado de Destino (i.e., producto/servicio debe demostrar aspectos técnicos que permita ser escalable o al menos adaptable al mercado extranjero, debe contar con estrategia de internacionalización, acciones claves y justificar por qué quiere internacionalizar su negocio en uno de los mercados); (iii) Potencial de Internacionalización (i.e., emprendimientos que tengan ventas en mercados adicionales al chileno); y (iv) Composición del Equipo de Trabajo (i.e. empresas deben contar con un equipo con experiencia relevante y al menos una persona disponible para participar del programa). Luego, en función del presupuesto asignado, se consideran los proyectos mejor rankeados, los cuales son aprobados o rechazados por un Comité compuesto por 2 representantes de ProChile y 2 de CORFO.

(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.

2022	2023	2024	2025
40	40	40	40

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

Beneficiario egresa una vez que haya finalizado la segunda etapa de inmersión en el mercado de destino (alrededor de 8 semanas de trabajo). Dado que este programa no cuenta con un subsidio directo al emprendedor, éste no debe presentar un informe de cierre. Sin embargo, se le pide contestar una encuesta sobre el programa. Además, de forma paralela, la empresa proveedora de softlanding entrega un informe sobre las actividades realizadas a ProChile y CORFO, en el cual se detalla información sobre los proyectos por cada destino.

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

3,00 MESES

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

Si

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

El programa ofrece diferentes destinos comerciales internacionales justamente por las diversidad y madurez de los mercados de cada país. Por lo tanto, un proyecto que fue seleccionado en un año determinado para un mercado específico, puede volver a postular a otra convocatoria considerando un nuevo destino. No obstante, un mismo proyecto no puede volver a repetir un mercado del cual ya fue seleccionado (beneficiado) en algún llamado anterior.

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

Cobertura	2022
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	0,46 %

Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	0,76 %
--	--------

3.2 Sistematización del proceso de selección de beneficiarios

¿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).

Si, CORFO cuenta con un Sistema de Gestión de Proyectos (SGP) que indexa por ID código de proyecto, todas las postulaciones y adjudicaciones con sus datos pertinentes a la descripción del proyecto, descripción y caracterización de los beneficiarios y sus mecanismos de contacto. El mismo sistema opera como plataforma de seguimiento y comunicación en el desarrollo de los proyectos. El sistema se encuentra a cargo de la Gerencia de Operaciones y Tecnología.

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)

Se utilizan plataformas de postulación web, las cuales permiten registrar toda la información asociadas a los proyectos postulados, no enviados, y además integrarse con el Sistema de Gestión de Proyectos de CORFO, aquellos proyectos seleccionados.

¿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 cuenta con la información que los postulantes / beneficiarios entregan sobre su Rut empresa: tamaño empresa, presencia en otros mercados, cantidad de empleados, contactos, dirección; la información de identificación y de contacto declarada de los representantes legales.

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 de alto potencial de crecimiento.

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

Emprendimientos con potencial de crecimiento y con posibilidad de escalar internacionalmente, logran ingresar con operaciones comerciales a mercados internacionales.

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:	Emprendimientos que logran ingresar con operaciones comerciales a mercados internacionales (por ejemplo: exportar directa o indirectamente, licenciar tecnología, abrir oficina comercial, partner).
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	$(N^{\circ} \text{ de emprendimientos beneficiados por el Programa que hayan finalizado la ejecución del proyecto en } t, \text{ que logran ingresar con operaciones comerciales en mercado internacional en } t+1 / N^{\circ} \text{ total de emprendimientos beneficiados por el Programa cuyos proyectos finalizaron en } t) * 100$
Unidad de medida:	%

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

Situación actual		Situación esperada
Año 2020	Año 2021	Año 2022
NM	82,00	85,00

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

Los valores indicados para la situación actual corresponden a empresas beneficiarias que en t +1 han logrado tener más partner, i.e. operaciones comerciales en mercados de destino (de acuerdo a la encuesta de seguimiento GoGlobal generación 2019). La situación proyectada se estima que sea un de un 85%. El aumento se debe a que el programa, a diferencia de la primera versión (generación 2019), contará con entidades de apoyo que los acompañarán en el proceso de soft landing en los mercados seleccionados. Los valores fueron obtenidos en base a la experiencia acumulada hasta el momento. Estos valores se extraen desde la encuesta de monitoreo del los Go Global apoyados. La situación proyectada es en base a que se espera mejorar la situación actual para que los partners les permitan ingresar comerciales en la etapa de inmersión.

¿El Programa tiene proyectado un año de término?

No, el Programa tiene una duración indefinida.

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

0

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

El programa es indefinido debido a que día a día se crean nuevas empresas en Chile y dado lo acotado del mercado nacional, siempre habrá necesidad de que aquellos emprendimientos con potencial de crecimiento, puedan acceder a mercados internacionales para crecer. Además, dada la intervención especializada que brinda el programa, no es posible aumentar la cobertura de manera masiva.

(Sólo si marcó que el Programa tiene duración indefinida) Señale el año en el que el Programa logrará 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 un **indicador adicional** que permita complementar la medición del propósito.

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

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

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)

Para validar el indicador de internacionalización de las operaciones, se realiza una encuesta de seguimiento de los proyectos a través de ProChile, para comprender el grado de internacionalización que han tenido los proyectos. En este instrumento de medición se considerarán las opciones necesarias que permitan determinar con razonable certeza que las empresas internacionalizaron sus operaciones. Para el denominador, se utilizarán las bases de datos de Corfo que identifican los proyectos apoyados.

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)

El programa no contempla la entrega de subsidio para los emprendimientos (no financia traslado ni costo de vida en países de destino). El programa se basa en la entrega de servicios especializados de internacionalización a emprendimientos con alto potencial de escalar a nuevos mercados, a través de un proceso de softlanding en 2 etapas:

1) Pre-internacionalización: se realiza en Chile por 2 semanas. El objetivo es preparar a los emprendedores en diferentes contenidos y capacitaciones (aspectos legales, tributarios, inteligencia comercial, definición plan trabajo). Además de aspectos culturales introductorios y específicos de cada país. Para esto, los emprendedores trabajan con ProChile para comprender las estructuras y dinámicas del mercado.

2) Inmersión: se realiza en el destino por 8 semanas. Se entrega un acompañamiento para cumplir plan trabajo, mentorías especializadas, networking y capacitaciones. Esta etapa, se realiza a través de una empresa que ofrece el servicio de softlanding. Estas instituciones son seleccionadas por una licitación gestionada por ProChile. Se hace un llamado anual para elegir al proveedor. Además, estos proveedores especializados asignarán RRHH especializados para atender a los emprendedores, como también espacio físico para trabajar.

Con esto se busca que los emprendimientos inicien operaciones comerciales en los países de destino, aumentando la demanda por los bienes y/o servicios ofrecidos y de este modo aumentar su crecimiento de ventas.

(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)

La estrategia de la solución ha sido validada por una encuesta de seguimiento realizada el primer semestre de 2021, a los proyectos apoyados por Go Global en el 2019, ésta reflejó que al menos el 50% de las empresas apoyadas lograron duplicar en promedio sus ventas. Las empresas encuestadas tuvieron un aumento promedio de 47% en su cartera de clientes. Las empresas retuvieron un 31% de los nuevos clientes obtenidos gracias al programa en el mercado de destino. Además, un 82% mantiene relación con los partners contactados durante el GoGlobal 2019.

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)

ProChile en conjunto con Corfo, tienen como rol diseñar, hacer seguimiento y ajustar el Programa (cada vez que se requiera). ProChile y Corfo tienen un rol desde el proceso de selección de los emprendimientos. Específicamente, los profesionales de las oficinas comerciales en los países de destino tienen un rol importante en la evaluación técnica y pertinencia comercial de cada emprendimiento que postula al programa. Además, ProChile tiene como responsabilidad seleccionar, mediante licitación, al proveedor que entregará los servicios de soft landing y acompañamiento a los emprendimientos. Asimismo, las oficinas comerciales de ProChile también tienen un rol comercial en cada destino. Finalmente, ProChile realiza el levantamiento de información de resultados de los emprendimientos (encuesta).
Para su ejecución, este programa requiere de un convenio de transferencia entre Corfo y Prochile, que se gestiona anualmente, siempre que se cuente con la aprobación de Dipres. Adicionalmente, para la contratación de la empresa proveedora de softlanding es necesario realizar una licitación.

5.2 Componentes

Componente 1	
Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Asistencia técnica y acompañamiento especializado en el proceso de internacionalización
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Número de emprendimientos apoyados
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)	Programa de softlanding, que brinda asistencia técnica y acompañamiento especializado a los emprendimientos, el cual no considera un subsidio directo a los emprendedores. A su vez, este instrumento se aborda a través de dos etapas. La primera con una duración de 2 semanas de preparación para el inicio del proceso y la segunda, por una duración de 8 semanas, de inmersión en el mercado de destino.
Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).	La modalidad de producción es a través de un concurso/convocatoria, con postulación directa a través de la web CORFO y ProChile. Luego, un comité compuesto por representantes definidos por las máximas autoridades de ambas instituciones públicas, asignarán los cupos disponibles en función del proceso de evaluación.
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)	Evaluadores internos de CORFO y ProChile (tanto en Chile como en el extranjero); equipo técnico y operacional de ambas instituciones; Empresas internacionales de softlanding (una en cada mercado).

5.3 Nivel de producción

Componentes	Unidad de medida de producción	2022
Asistencia técnica y acompañamiento especializado en el proceso de internacionalización	Número de emprendimientos apoyados	40

Sección 6: Uso de Recursos

6.1 Estimación de gastos

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

Componentes		2022 (miles de \$)
Asistencia técnica y acompañamiento especializado en el proceso de internacionalización	Total Componente	160.000
Gasto administrativo (*)		5.000
Gasto total		165.000

(*) 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 2022 (miles de \$ /beneficiario)
	4.125,00

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

Componentes	Año 2022 (miles de \$ / unidad de componente)
Asistencia técnica y acompañamiento especializado en el proceso de internacionalización	4.000,00

Porcentaje de gastos administrativos (auto-llenado)

Indicador gasto administrativo	Año 2022 (Estimado)
	3,03 %