

**INFORME
EVALUACIÓN DE IMPACTO
DE LOS PROGRAMAS DE FOMENTO
DEL SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA
(SERCOTEC):**

Programas de Desarrollo Empresarial, Asesorías Técnicas Empresariales, Iniciativas de Desarrollo de Mercado, Programa de Modernización de Ferias Libres, Capital Semilla Emprendimiento y Capital Semilla

23 de enero de 2017

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	8
1.1. Objetivo central y objetivos específicos de la presente consultoría	8
2. FOMENTO PRODUCTIVO: un acercamiento teórico y empírico	9
2.1. Introducción sobre Políticas de Fomento Productivo	9
2.2. Fomento Productivo en el Mundo.....	10
2.2.1. Estados Unidos.....	11
2.2.2. Corea del Sur.....	12
2.2.3. Singapur.....	15
2.3. Desarrollo de Políticas de Fomento Productivo y favorables al Emprendimiento en Latinoamérica y Chile.....	17
3. CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN CHILE.....	18
4. DESCRIPCIÓN DE LOS PROGRAMAS DE FOMENTO SERCOTEC.....	21
4.1. Programas de fomento de SERCOTEC vigentes a 2014	22
4.1.1. Foco en la empresa: a través de la transferencia directa de recursos	24
4.1.2. Foco en el empresario: a través de la transferencia de conocimientos y habilidades empresariales	26
4.1.3. Foco en el entorno: mejorando las condiciones en que las empresas crecen y se desarrollan.....	28
4.2. Diagnóstico de los programas de fomento de SERCOTEC al año 2014	32
4.3. Programas de fomento SERCOTEC 2015	34
4.4. Comparación Programas Vigentes al 2014 y Nueva Oferta Programática en 2015 44	
4.4.1. Comparación directrices y ejes estratégicos 2015	44
4.4.2. Comparación de programa a programa.....	46
5. EVALUACIÓN DE DISEÑO PROGRAMAS DE FOMENTO DE SERCOTEC.....	48
5.1. Metodología de Evaluación de Diseño.....	48
5.2. Vigencia del problema que dio origen a la estrategia de intervención 2014 y comparación con 2015.....	48
5.3. Evaluación de Atingencia	52
5.3.1. Programas de Continuidad	54
5.3.2. Programa Existente + Programa CORFO	57
5.3.3. Programas Nuevos	58
5.4. Evaluación de Coherencia	59
5.4.1. Programa de continuidad.....	62
5.4.2. Programa existente + Programa CORFO	63
5.4.3. Programas Nuevos	64
5.5. Resumen y Conclusiones Análisis de Diseño	65
6. MATRIZ DE EVALUACION DE LOS PROGRAMAS VIGENTES A 2014.....	69
7. EVALUACIÓN RESULTADOS A NIVEL DE PRODUCTO PROGRAMAS CON VIGENCIA 2014	75
7.1. Descripción y Análisis Producción ambos períodos	75
7.1.1. Población Objetivo	75
7.1.2. Beneficiarios y Cobertura de cada programa.....	87
7.1.3. Evaluación de la focalización en programas Capital Semilla	88
7.1.4. Presupuesto ejecutado en cada programa y Gasto por Beneficiario	91

7.1.5.	Analisis de los montos solicitados en Programa Capital Semilla	92
7.1.6.	Evidencia respecto al uso del modelo de fomento productivo (línea de tiempo) utilizada por SERCOTEC en los años 2010 a 2014	94
8.	EVALUACIÓN DE IMPACTO CUALITATIVA	96
8.1.	PROGRAMA: CAPITAL SEMILLA EMPRENDIMIENTO	96
8.1.1.	Caracterización general de los entrevistados	96
8.1.2.	Experiencia en el programa Capital Semilla Emprendimiento.....	98
8.1.3.	Impacto del programa Capital Semilla Emprendimiento.....	98
8.2.	PROGRAMA: CAPITAL SEMILLA EMPRESA.....	99
8.2.1.	Caracterización general de los entrevistados	99
8.2.2.	Experiencia en el programa Capital Semilla Empresa.....	100
8.2.3.	Impacto del programa Capital Semilla Empresa.....	101
8.3.	PROGRAMA: FORMACIÓN EMPRESARIAL	102
8.3.1.	Caracterización general de los entrevistados	102
8.3.2.	Percepción del programa de Formación Empresarial.....	102
8.3.3.	Percepción de SERCOTEC.....	102
8.3.4.	Impacto del programa en el emprendimiento/empresa.....	103
8.4.	PROGRAMA: PROMOCIÓN DE CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.....	104
8.4.1.	Caracterización general de los entrevistados	104
8.4.2.	Hito o momento clave para la MIPE	104
8.4.3.	Experiencia en el programa Promoción de Canales de Comercialización	105
8.4.4.	Impacto del programa de Promoción de Canales de Comercialización	106
8.5.	PROGRAMA: ASESORIAS EMPRESARIALES	108
8.5.1.	Caracterización general de los entrevistados	108
8.5.2.	Hito o momento clave para la MIPE	108
8.5.3.	Experiencia en el programa de Asesorías Empresariales.....	108
8.5.4.	Impacto del programa de Asesorías Empresariales.....	110
8.6.	PROGRAMA IDM e IDT.....	111
8.6.1.	Caracterización general de los entrevistados	111
8.6.2.	Experiencia en el programa IDM e IDT.....	111
8.6.3.	Impacto del programa.....	111
8.7.	PROGRAMA: FERIAS LIBRES.....	112
8.7.1.	Caracterización general de los entrevistados	112
8.7.2.	Experiencia en el programa Ferias Libres.....	113
8.7.3.	Impacto del programa.....	113
8.8.	PROGRAMA: CREACION Y FORTALECIMIENTO ASOCIACIONES (GREMIOS)....	114
8.8.1.	Caracterización general de los entrevistados	114
8.8.2.	Experiencia en el programa Gremios	114
8.8.3.	Impacto del programa.....	114
9.	EVALUACIÓN DE IMPACTO CUANTITATIVA	115
9.1.	Definición de los grupos de tratamiento y control	116
9.1.1.	Definición de grupos de tratamiento y control utilizando solamente empresas que postularon a concursos Capital Semilla (utilizado en evaluación de impacto).	116
9.1.2.	Definición de grupos de tratamiento y control utilizando empresas que no postularon a concursos Capital Semilla (no utilizado en la evaluación de impacto).....	118
9.1.	Análisis descriptivo de las empresas que conforman los grupos de tratamiento y control utilizados en la evaluación de impacto	125
9.1.1.	Análisis descriptivo de las empresas que conforman los grupos de tratamiento y control utilizados en la evaluación de impacto.....	125

9.2. Resultados de la evaluación de impacto del programa Capital Semilla.....	131
9.2.1. Medición de Impacto de Capital Semilla en Nivel de Ventas de las empresas..	131
9.2.2. Medición de Impacto de Capital Semilla en Nivel de Costos de las empresas..	136
9.2.3. Medición de Impacto de Capital Semilla en Márgenes de las empresas	139
9.2.4. Medición de Impacto de Capital Semilla en Probabilidad de Quiebra de las empresas.....	142
9.2.5. Medición de Impacto de Capital Semilla Emprendimiento L1 en Formalidad de las empresas ante el SII	144
9.2.6. Medición de Impacto de Capital Semilla en Generación de Empleo de las empresas.....	145
9.2.7. Medición de Impacto en Ingreso laboral de los empresarios	148
9.2.8. Medición de Impacto en Probabilidad de ser empleados de los empresarios .	150
9.2.9. Comentario General de los resultados de impacto del Programa Capital Semilla	
154	
9.3. Estimación de impacto marginal de otros programas en variables de resultados del programa Capital Semilla	154
9.3.1. Nivel de cruce entre Beneficiarios de Capital Semilla y Beneficiarios de otros programas SERCOTEC.....	154
9.3.2. Modelo utilizado para medir el impacto marginal y resultados.....	158
10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	165
10.1. Conclusiones.....	165
10.2. Recomendaciones.....	167
11. BIBLIOGRAFÍA	170
12. ANEXOS	172
ANEXO 1: Teorías de desarrollo económico tras las políticas de fomento productivo	172
ANEXO 2: Cambio Oferta programática SERCOTEC por año, entre 2010 y 2014	176
ANEXO 3: Descripción Diseño Programas 2010-2014	178
ANEXO 4: Descripción Diseño Programas 2015	190
ANEXO 5: Entrevistas semiestructuradas realizadas.....	203
ANEXO 6: Programas CORFO.....	205
ANEXO 7: Problemas y evidencias que los respaldan en Programas 2015.....	206
ANEXO 8: Fuente de Información secundaria, Evaluación descriptiva	211
ANEXO 9: Comparación de empresas concursantes a Capital Semilla con empresas del resto de la Economía.....	212
ANEXO 10: Comparación entre empresas que postularon a Capital Semilla, beneficiarias y no beneficiarias de los distintos programas.....	225
ANEXO 11: Resultados sobre el nivel de ventas del matching entre empresas postulantes y no postulantes a los programas Capital Semilla	236

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Desempeño de las empresas según estrato (%), situación en el 2014 según estrato del año 2007)	19
Gráfico 2: Porcentaje de empresas que muere cada año (respecto al total de empresas que iniciaron actividades en 2008).....	19
Gráfico 3: Porcentaje de empresas que sobreviven 7 años o más (respecto a empresas que iniciaron actividades en 2008).....	20
Gráfico 4: Costo Total por Programa SERCOTEC, 2013	23
Gráfico 5: Modelo fomento productivo 2010-2014.....	31
Gráfico 6: Distribuciones de probabilidad estimada de participar en cada concurso, modelo original, año 2013	120
Gráfico 7: Distribuciones de probabilidad estimada de participar en cada concurso, nuevo modelo, año 2013.....	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Herramientas de fomento al emprendimiento en América Latina al año 2012.....	17
Tabla 2: Tamaño de Empresas, Número, Ventas y Número de Trabajadores	18
Tabla 3: Oferta de programas SERCOTEC, 2010 - 2014	23
Tabla 4: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2014.....	24
Tabla 5: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2014.....	26
Tabla 6: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2014.....	28
Tabla 7: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2015 (parte 1)	37
Tabla 8: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2015 (parte 2)	39
Tabla 9: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2015 (parte 3)	40
Tabla 10: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2015 (parte 4).....	42
Tabla 11: Directrices y Ejes Estratégicos 2015	44
Tabla 12: Comparación Programa a Programa, Continuidad.....	46
Tabla 13: Comparación Programa a Programa, Existente + CORFO.....	47
Tabla 14: Problemas y Programas.....	49
Tabla 15: Problemas y Evidencia Disponible	51
Tabla 16: Análisis de Atingencia, Programas de Continuidad.....	54
Tabla 17: Análisis de Atingencia, Programas Existentes + CORFO	57
Tabla 18: Análisis de Atingencia, Programas Nuevos.....	58
Tabla 19: Análisis de Coherencia, Programas de Continuidad	62
Tabla 20: Análisis de Coherencia, Programas Existentes + CORFO	63
Tabla 21: Análisis de Coherencia, Programas Nuevos.....	64
Tabla 22: Matriz de Evaluación de Programas vigentes a 2014.....	69
Tabla 23: Variables y Metodología de Evaluación.....	71
Tabla 24: Población Objetivo	75
Tabla 25: Diagnóstico Población Objetivo	78
Tabla 26: Cooperativas Vigentes e Inactivas	83
Tabla 27: Micro y Pequeñas Empresas Activas	83
Tabla 28: Población Objetivo de Programas Capital Semilla, años 2013 y 2014	85
Tabla 29: Población objetivo Asesorías y Servicios Profesionales	85
Tabla 30: Población Objetivo Programa Gremios	86
Tabla 31: Ferias libres estimadas al 2015	86
Tabla 32: Número de Beneficiarios de los Programas SERCOTEC, años 2010 - 2014	87
Tabla 33: Población Objetivo, Beneficiarios y Cobertura de los Programas Capital Semilla, años 2013 y 2014	88

Tabla 34: Población Objetivo, Beneficiarios y Cobertura de los Programas Asesorías y Servicios Profesionales, Formación Empresarial, Gremios y Modernización de Ferias Libres, años 2010 a 2014.....	88
Tabla 35: Existencia de empresas para los distintos Concurso Capital Semilla, año 2013 Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII	90
Tabla 36: Existencia de empresas para los distintos Concurso Capital Semilla, año 2014.....	90
Tabla 37: Presupuesto Ejecutado de los Programas SERCOTEC, años 2010 – 2014 (en millones de pesos de cada año).....	91
Tabla 38: Gasto por Beneficiario de los Programas SERCOTEC, (en millones de pesos / beneficiario de cada año).....	92
Tabla 39: Monto al postular de los proyectos en concursos Capital Semilla, año 2013	93
Tabla 40: Monto al postular de los proyectos en concursos Capital Semilla, año 2014	93
Tabla 41: Monto al postular y final de los proyectos en concursos Capital Semilla, año 2013 ..	94
Tabla 42: Monto al postular y final de los proyectos en concursos Capital Semilla, año 2014 ..	94
Tabla 43: Porcentaje de postulantes a Capital Semilla 2013 que también quedaron como beneficiarios de otros programas en el año 2013, de acuerdo a si ganó o no el concurso	95
Tabla 44: Porcentaje de postulantes a Capital Semilla 2014 que también quedaron como beneficiarios de otros programas en el año 2014, de acuerdo a si ganó o no el concurso	95
Tabla 45: Número de Empresas en los grupos de tratamiento (beneficiarios) y control, año 2013	117
Tabla 46: Porcentaje de Empresas que No existen en año anterior a concursos del año 2013	125
Tabla 47: Evolución de Ventas Promedio de empresas participantes en concursos del año 2013	126
Tabla 48: Tipo de contribuyente de empresas participantes en concursos del año 2013	127
Tabla 49: Rubro principal de empresas participantes en concursos del año 2013	128
Tabla 50: Nivel de educación de empresarios participantes en concursos del año 2013	130
Tabla 51: Variables a Evaluar	131
Tabla 52: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla, año 2013 en los resultados de Ventas (en UF) de las empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014	135
Tabla 53: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013 en los resultados de costos directos (en millones de pesos) de las empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014.....	138
Tabla 54: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013, en los resultados de margenes sobre ventas de las empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014.....	141
Tabla 55: Resumen de impacto estimado del programa en Probabilidad de Quiebra en el año 2014	143
Tabla 56: Resumen de impacto estimado del programa Capital Semilla Emprendimiento L1 en Probabilidad de Creación de Empresas en el año 2014	145
Tabla 57: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013 en los resultados de empleo (en número de empleados) de las empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014	147
Tabla 58: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013 en los resultados de ingreso laboral (en UF/año) de los empresarios dueños de empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014	150
Tabla 59: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013 en la probabilidad de ser empleado para los empresarios dueños de empresas beneficiarias, para los años 2013 y 2014	153

Tabla 60: Cuadros con resultados del cruce de beneficiarios entre Capital Semilla, año 2013, y beneficiarios del resto programas SERCOTEC, años 2010 a 2013	156
Tabla 61: Impactos Marginales de otros Programas de SERCOTEC sobre Beneficiarios de Capital Semilla del año 2013, en Ventas y Costos (UF/año)	162
Tabla 62: Impactos Marginales de otros Programas de SERCOTEC sobre Beneficiarios de Capital Semilla del año 2013, en Margen Bruto sobre Ventas y Número de Empleados	163
Tabla 63: Impactos Marginales de otros Programas de SERCOTEC sobre Beneficiarios de Capital Semilla del año 2013, en Ingreso Laboral (UF/año) y Probabilidad de ser empleado	164

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Objetivo central y objetivos específicos de la presente consultoría

- a. El **objetivo central** de esta consultoría consiste en: 1) evaluar el impacto de los programas de Fomento Productivo de SERCOTEC con vigencia al 2014, 2) analizar en profundidad el cambio en el diseño institucional y programático de fomento productivo de SERCOTEC, en términos de su pertinencia en contribuir a la misión de SERCOTEC en particular, y también de manera más general a la política pública del país y 3) realizar un seguimiento a la implementación del nuevo modelo vigente a partir de 2015.¹

Para dicho propósito, el trabajo de esta consultoría se aboca principalmente a evaluar la justificación del cambio de modelo y del diseño de los programas y a estudiar empíricamente el funcionamiento y resultados de los modelos y programas en diferentes momentos del tiempo. En particular, en relación al diseño, surgen las siguientes preguntas a contestar: (1) ¿en qué consiste el diagnóstico técnico que justifica el nuevo modelo?² y (2) ¿cuál es la lógica y pertinencia del nuevo modelo a la luz de su diagnóstico?^{3 4}

- b. Los **objetivos específicos**, que permitirán contestar con robustez las preguntas recién planteadas y que además podrían contribuir con el mejoramiento continuo del modelo de fomento productivo de la institución, consisten en:

- ✓ Realizar de manera independiente y objetiva un procesamiento y análisis de información cuantitativa y cualitativa que permita conocer los resultados de los programas hasta el 2014 y de la implementación del nuevo diseño a partir de 2015.
- ✓ Desarrollar y aplicar metodologías de evaluación, cuantitativas y cualitativas, según corresponda, que permitan conocer si los programas de fomento vigentes hasta 2014, han logrado los resultados intermedios y resultados finales o impactos esperados, así como cualquier externalidad o efecto adicional asociado a la ejecución de los programas.
- ✓ Desarrollar y aplicar metodologías de evaluación del diseño y de seguimiento, cuantitativas y cualitativas, según corresponda, que permitan dar cuenta del diseño de los programas de fomento implementados a partir de 2015 y de su implementación.
- ✓ Evaluar la eficacia y uso de recursos de los programas ejecutados hasta 2014 y de la implementación del nuevo diseño a partir de 2015.
- ✓ Entregar conclusiones precisas, identificando claramente las debilidades e insuficiencias en términos de resultados de los programas de fomento ejecutados hasta 2014 y de la implementación del nuevo diseño a partir de 2015, y realizar recomendaciones que permitan mejorar su desempeño futuro.

¹ De acuerdo a la Resolución Exenta N° 883 del 29 de diciembre de 2016, de la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda, se pone término anticipado por la causal de mutuo acuerdo al contrato suscrito para realizar la Evaluación de Impacto de los Programas de Fomento SERCOTEC. En dicho contexto, el presente Informe no aborda el tercer objetivo, planificado en posteriores entregas que no se asumirán.

² Las respectivas ramificaciones del modelo en términos de las definiciones estratégicas (problema, fin, propósito), el diseño institucional y programático, aspectos operativas, financieros y presupuestarios del organismo y de su oferta programática.

³ Sese requerirá indagar en la existencia, naturaleza y sustento (teórico y empírico) del diagnóstico institucional para dichos cambios.

⁴ Ante la potencial inexistencia o existencia incompleta de un diagnóstico (global o específico), se realizará el esfuerzo analítico de levantar elementos empíricos y/o teóricos como sustituto de un diagnóstico formal, que permita evaluar el diseño de cambio de modelo.

2. FOMENTO PRODUCTIVO: un acercamiento teórico y empírico

En este capítulo, se revisarán experiencias de políticas de Desarrollo Productivo, tanto en países de la OCDE, como también en Latinoamérica. En especial, se revisará el modelo de Small Business Administration (SBA), desarrollado por la Universidad de Texas en San Antonio, modelo que ha evolucionado y se busca implementar en Chile, a través de los Centros de Desarrollo de Negocios de SERCOTEC. Para una descripción de la teoría tras estas iniciativas, ver **ANEXO 1**.

2.1. Introducción sobre Políticas de Fomento Productivo

En general, los países desarrollan políticas de fomento productivo para hacerse cargo de una serie de fallas de mercado o económicas que merman la productividad de diferentes mercados. La intervención del estado se hace necesaria para mejorar los procesos de innovación tecnológica, promover la inversión privada y la capacidad de innovar de las empresas, lo que llevaría a cambios en la estructura productiva, el crecimiento de la productividad total de los factores y, finalmente, al desarrollo y crecimiento económico (Tello y Tavara, 2010).

Las políticas de fomento productivo, en su más amplio sentido, cubren políticas de comercio, inversión, ciencia y tecnología, promoción de micro, pequeñas y medianas empresas, entrenamiento de recursos humanos, modernización y desarrollo regional (Melo y Rodriguez-Clare, 2006).

Estas políticas son instrumentos que podrían crear más y mejores trabajos, como a su vez abordar objetivos de desarrollo como la reducción de la pobreza, la reducción de la informalidad de los negocios, la mejora en la equidad y justicia social, y la mejora en la productividad y el crecimiento en general. Según José Salazar-Xirinachs (2015), la pobreza, desigualdad, informalidad y baja productividad son fenómenos observados más marcadamente en la estructura productiva de los países, y solo cambiando dichas estructuras (mediante políticas de fomento productivo) es posible alcanzar el desarrollo.

En efecto, en la actualidad, las políticas de fomento productivo son reconocidas como mecanismos para alcanzar un desarrollo económico sustentable. La *International Labour Organization* (Organización Internacional del Trabajo) acordó⁵, dentro de las conclusiones extraídas en la discusión de políticas sobre el empleo⁶, en 2014, entre otras cosas, que para promover un desarrollo sustentable, los países miembros deberían:

- Expandir el conocimiento y proveer análisis de las mejores prácticas en políticas industriales y estrategias sectoriales que contribuyan a la creación de trabajos de calidad, aumentos de productividad, diversificación económica y producción de valor.
- Fortalecer las capacidades de los países miembros para evaluar el impacto de políticas industriales y sectoriales y de políticas de comercio e inversión en empleo y transformación estructural.

⁵ Es una agencia de la O.N.U. que agrupa a gobiernos, empleadores y trabajadores representantes de 187 países, para fijar estándares de trabajo, desarrollar políticas y programas que promuevan buenos trabajos para todos (<http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/lang--en/index.htm>)

⁶ http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_246169.pdf

Esta discusión sugiere la necesidad de conocer las mejores prácticas en políticas de fomento productivo, a la par de entender el impacto real que éstas tienen sobre el desarrollo económico, para identificar las políticas que sean más eficientes y efectivas para lograr el objetivo del crecimiento.

En el Informe “Promoviendo la productividad para el crecimiento inclusivo en América Latina” (OECD, 2016) se menciona la necesidad, en los países latinoamericanos, de mejorar y fortalecer los sistemas de innovación para lograr disminuir la brecha existente en el estándar de vida con los países desarrollados, aumentando la productividad a través de reformas estructurales y políticas inclusivas, para que todos puedan beneficiarse por el desarrollo. Entre las recomendaciones entregadas para fortalecer los sistemas de innovación, se destacan las siguientes:

- Mejorar las condiciones para la innovación y el emprendimiento, en coordinación con programas que permitan actualizar la manufactura y entrega de productos y servicios domésticos.
- Diseñar programas con amplio alcance y bajo costo por empresa, para mejorar la productividad en las pequeñas empresas de sectores tradicionales.

Lo anterior resalta el vínculo existente entre políticas inclusivas, el emprendimiento y el desarrollo del sector PYME. En relación a este aspecto, Lundstrom & Stevenson (2005) realizan la distinción entre políticas para el desarrollo de PYMEs y políticas para incentivar el emprendimiento, planteando que las políticas del primer tipo se dirigen al sector de PYME en general y las del segundo tipo pretenden impactar específicamente en el espíritu emprendedor de la economía, al enfocarse en el contexto general de la economía (sistema de educación, los medios de comunicación masivos, etc). Sin embargo, específicamente en PYMEs que se encuentran en su período inicial de operación, indudablemente ambos conceptos se sobreponen. Dado que los gobiernos buscan impactar en la economía a través de estos mecanismos, estas políticas pueden enmarcarse dentro del más amplio concepto de Fomento Productivo.

2.2. Fomento Productivo en el Mundo

En esta sección se analizarán los casos de Estados Unidos, Corea y Singapur. Las razones para incluir estos países en el estudio son:

- Estados Unidos es el país que ha desarrollado la red de Centros de Desarrollo de Pequeños Negocios (Small Business Development Center Network), programa que, en convenio con SERCOTEC, implementará más de 50 centros en Chile.
- Singapur y Corea representan dos casos de éxito de países que, a través de sus políticas de desarrollo, han logrado cambiar estructuralmente su economía. Siendo un pequeño estado independiente desde 1965, Singapur posee uno de los PIB per capita más altos del mundo. Por otro lado, Corea pasó de ser un país más pobre que muchos países latinoamericanos durante la década de 1950, a ser una de las principales economías asiáticas, y uno de los países más desarrollados del mundo.

La relación de dichas experiencias con el nuevo modelo de SERCOTEC se encuentran en el apartado “Evaluación de Diseño Programas SERCOTEC”.

2.2.1. Estados Unidos

Durante el gobierno del presidente Eisenhower, en 1953, se creó la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (Small Business Administration, SBA), reflejando la importancia que los pequeños negocios poseían en la economía nacional de Estados Unidos y la necesidad de crear un ambiente que permitiera florecer a dichos negocios mediante la intervención del gobierno federal.

La idea de la SBA tenía sus precedentes en la Corporación Financiera para la Reconstrucción⁷ (Reconstruction Finance Corporation, RFC), creada en 1932 para otorgar préstamos a todas las empresas afectadas por la gran depresión de 1929, hayan sido grandes o pequeñas, la cual fue cerrada en 1952. Otro precedente de la SBA fue la Corporación de Pequeñas Plantas de Guerra (Smaller War Plants Corporation, SWPC), creada durante la Segunda Guerra Mundial, con el fin de entregar préstamos directos a empresarios, defendiendo sus intereses frente a las grandes empresas e industrias. Después de la guerra, la Oficina de la Pequeña Empresa (OSB) del Departamento de Comercio asumió la tarea de asesorar a empresarios.

La actual misión de la SBA es la de ayudar, aconsejar, asistir y proteger los intereses de los dueños de pequeños negocios: esto incluye, dentro de su población objetivo, a micro empresarios que buscan aumentar sus ingresos mediante el desarrollo de una actividad económica a su propia escala. De hecho, a través del programa PRIME (Programa para la Inversión en Micro Empresarios), el SBA otorga asistencia a diversas organizaciones, para ayudar a emprendedores de bajos ingresos, que no cuentan con suficiente entrenamiento y educación para acceder a capital, que los ayude a establecer y expandir sus pequeños negocios⁸.

Dentro de las iniciativas que la SBA lleva a cabo, están los Centros de Desarrollo de Pequeños Negocios (Small Business Development Center, SBDC), una red generada a través de una alianza entre el Gobierno, universidades y agencias estatales de desarrollo económico, que provee asistencia a pequeños empresarios y emprendedores, a través de servicios gratis de consultoría y entrenamientos de bajo costo en temáticas tan diversas como desarrollo de plan de negocios, asistencia financiera y de operaciones, apoyo a la importación y exportación, entre otros. Actualmente existen más de 1.100 centros y más de 1.250 programas de incubación de negocios.

Un SBDC es el principal recurso de asesoría técnica y de gestión para pequeños negocios en Estados Unidos. La misión de un SBDC es promover el crecimiento, innovación, productividad y rentabilidad para pequeñas empresas a través de mejoras en sus formas de administrar el negocio.

Los principales servicios que entrega se enfocan en tres áreas clave que cubren las necesidades tanto de empresas incipientes como de las ya establecidas:

- Asistencia técnica personalizada, confidencial y de largo plazo.
- Entrenamiento grupal enfocado en temas de interés de pequeñas empresas, presentados por staff del SBDC y por profesionales del sector privado.
- Investigación de mercado, enfocada en las necesidades de los clientes.

⁷ <https://es.sba.gov/acerca-de-la-sba/lo-que-hacemos/historia>

⁸ <https://www.sba.gov/offices/headquarters/oca/resources/11416>

Los principales elementos del modelo SBDC son los siguientes:

- **Foco en asistencia de largo plazo:** Asesoría personalizada y de largo plazo es el principal elemento para generar impacto económico en el sector PYME.
- Trabajo con múltiples empresas pequeñas: el modelo SBDC permite asistir a cientos de clientes al año, ampliando la base de clientes y maximizando la eficiencia de los servicios ofrecidos y del impacto generado.
- Creación de impacto económico: la misión de todos los profesionales del SBDC es ayudar a los clientes a generar **impacto económico de largo plazo**, que permita establecer nuevos negocios, generar nuevos trabajos e incrementar las ventas y el acceso al capital.
- Cultura orientada a resultados: los profesionales SBDC son evaluados en términos del impacto generado a través del trabajo de sus clientes (metas para la pequeña empresa son las metas para el profesional).
- Inversión conjunta de tres sectores clave: SBDC requiere que **los sectores público, académico y privado** inviertan esfuerzos y fondos para asegurar la sustentabilidad del programa y eliminar ineficiencias y duplicación de tareas.
- **Simplicidad, flexibilidad y capacidad de adaptarse a necesidades locales:** cada centro de desarrollo de negocios tiene la capacidad de adaptar sus servicios de acuerdo a las necesidades económicas y sociales del contexto en el cual se ubica, ofreciendo servicios que son relevantes para el sector atendido.
- Retorno positivo de la inversión: El programa genera retornos positivos a la inversión, generando beneficios mayores a los costos del programa, para todos los clientes y stakeholders involucrados.

La iniciativa Red de Pequeños Negocios de América (Small Business Network of the Americas, SBNA) es un programa lanzado en el año 2012 por el presidente Barack Obama, que pretende, como uno de sus objetivos, replicar el modelo de los Centros de Desarrollo de Pequeños Negocios en países de Latinoamérica y el Caribe. Krueger (2002)⁹ sostiene que diversas investigaciones independientes han llegado a conclusiones generalmente positivas en relación al programa de la SNBA. Evaluaciones internas y externas han sido determinantes en la expansión del programa tanto dentro como fuera de Estados Unidos. Por ejemplo, Chrisman (2012) indica que el programa SBDC ha realizado un aporte relevante al desarrollo económico de Estados Unidos, generando un total de US\$6,8 billones en ventas y 75.166 nuevos trabajos full time como resultado del programa de asistencia. Adicionalmente, 59,2% de clientes que no habían comenzado un negocio al momento de participar en el programa, lograron formalizar sus empresas. Por esta razón, la SBNA expandió su metodología a México y América Central.¹⁰

2.2.2. Corea del Sur

Entre 1960 y 1997, año de la crisis asiática, Corea mantuvo una tasa de crecimiento del 7%. Entre 1970 y 2010, el ingreso per cápita aumentó sobre el 17% del promedio de la OECD. La productividad del país es el doble al promedio de la OECD. Los gastos en I+D aumentaron de 1,8% en 1990 a 2,9% en 2005, más alto que Estados Unidos y que los países de la OECD (Salazar-Xininachs, 2015).

⁹ Entrepreneurship: Critical Perspectives on Business and Management, "https://www.google.cl/search?hl=es&tbo=p&tbs=bks&q=inauthor:%22Norris+F.+Krueger%22&source=gbs_main&cad=r#&cad=7", 2002

¹⁰ <http://www.utsa.edu/today/2015/04/sbnapanama.html>

Las políticas de fomento productivo de Corea se han desarrollado en coordinación con políticas de educación y entrenamiento vocacional. Corea construyó toda clase de establecimientos educacionales -colegios, universidades, politécnicos- e invirtió fuertemente en la educación formal, incluyendo la educación secundaria. Una estrategia fuerte en desarrollo de recursos humanos cambió estructuralmente el país: e. n 1950, una gran proporción de niños en edad escolar no recibían educación formal. Hoy en día, las mujeres jóvenes coreanas están entre las mejor educadas del mundo, con más del 50% con educación superior completa.

El sistema educativo se organizó con una orientación fuerte hacia satisfacer la demanda de los sectores productivos. En el año 2000, Corea graduó la proporción más alta de estudiantes de ciencia e ingeniería del mundo.

2.2.2.1. Políticas industriales en Corea del Sur

Dentro de las políticas industriales que han permitido a Corea alcanzar un nivel de desarrollo avanzado, y superar dos fuertes crisis económicas, están las siguientes (Yangmi Koo, 2013):

- **Crecimiento en base a la exportación de productos realizados por conglomerados:** El gobierno ha tenido un rol preponderante en la gestión de políticas industriales y crecimiento económico. La economía coreana se ha desarrollado en base a la exportación. El gobierno proveyó incentivos financieros y fiscales pero dejó la implementación de la producción al sector privado (Sakong y Koh, 2010). Las industrias químicas, automotriz, de construcción de barcos y petroquímicas y electrónicas se transformaron en las líderes, siendo los principales bienes exportados. El programa de racionalización industrial, en 1980, aceleró la concentración del poder económico en estos conglomerados. Bajo el apoyo de estas políticas, muchas compañías coreanas crecieron y se expandieron, como Hyundai, Samsung y LG.
- **Inversión en Infraestructura y Soporte al Cluster Industrial por parte del Gobierno:** El desarrollo industrial de Corea ha sido en base a una inversión activa en infraestructura por parte del gobierno (puertos, carreteras, líneas de tren, etc). Una de las políticas más importantes fue la construcción de localidades industriales planificadas, especialmente la creación de complejos industriales. Estos complejos industriales, hacia finales del 2000, eran responsables del 70% de las exportaciones, 60% de la producción y sobre el 40% del empleo. Sin embargo, por su falta de capacidades en I+D, insuficientes servicios basados en el conocimiento, dificultades para atraer recursos humanos altamente calificados y bajo nivel de actividades de networking, estos complejos perdieron competitividad. Para subsanar esta deficiencia, se desarrollaron proyectos para crear clusters de innovación y no solamente aglomeraciones físicas de industrias.
- **Desarrollo de políticas de innovación:** Las políticas industriales han puesto énfasis en mejorar la tecnología industrial a través de inversiones en I+D. Esta actividad ha crecido significativamente en la economía coreana, no solo de la mano del gobierno, sino también, y principalmente, a través de la inversión realizada por el sector privado. Desde finales del siglo XX, las redes de innovación regional desarrollaron clusters regionales de PYMES en sectores intensivos en tecnología, especialmente en el desarrollo de sistemas de software. Se implementaron programas como *Innovation Cafés and Network Hubs*, donde se difundía la innovación a través de reuniones presenciales de especialistas regionales. También se desarrollaron redes de innovación regional entre industria, universidades e instituciones de investigación, a

través de diversos programas, como el programa *Connect Korea*. Estas políticas contribuyeron al desarrollo de redes de PYMEs innovadoras, y contribuyeron al desarrollo económico local y regional.

2.2.2.2. Políticas sobre PYMEs en Corea del Sur¹¹

La Administración de Pequeñas y Medianas Empresas (Small and Medium Business Administration, SMBA), es una agencia del Ministerio de Comercio, Industria y Energía del Gobierno Coreano, creada en 1996. Su objetivo es fortalecer las empresas micro, pequeñas y medianas coreanas para que sean viables y competitivas globalmente. En efecto, el 87,2% de las empresas pequeñas y medianas coreanas pertenece al segmento MYPE.

Las políticas que persigue la SMBA se resumen en los siguientes objetivos:

Creación de puestos de trabajo a través de la promoción de emprendimientos y empleos:

- Incentivar el entorno a través de 11 oficinas regionales de SMBA como centros para emprendimientos, 279 incubadoras de negocio, 5 Escuelas de Postgrado en Emprendimiento, entre otras iniciativas educativas.
- Expansión de base de datos de PYMEs y emprendimientos para jóvenes trabajadores.

Revitalización de la economía y fortalecimiento de la productividad:

- Impulsar la inversión en planta y equipos, a través de préstamos y compras desde el sector público de equipos de alta tecnología.
- Concentración en impulsar la productividad de sectores débiles, a través de inspecciones en terreno.

Creación de un entorno amigable al desarrollo de negocios

- Financiamiento de PYMEs, a través de fondos públicos y garantías de créditos.
- Crear mano de obra especializada para la PYME, por medio de 10 Academias Tecnológicas, 71 escuelas técnicas secundarias.
- Desarrollo de marketing interno y para la exportación.

Innovación en mercados tradicionales y en micro empresas

- Financiamiento de microempresas
- Educación y consultoría para Emprendimientos, a través de un sistema de 62 Centros de Desarrollo de Negocios.

Bennett (2014)¹² menciona algunas investigaciones que se han realizado para evaluar las políticas sobre PYMES en Corea del Sur, demostrando que, en general, las políticas son ampliamente utilizadas por estas empresas, especialmente los préstamos y fondos públicos para financiamiento. La efectividad de las políticas es especialmente alta en aspectos financieros, aportando en el acceso a crédito y apoyo de instituciones bancarias, lo cual impacta en el rendimiento y la sobrevivencia de los negocios. Sin embargo, el nivel de satisfacción general de las empresas con respecto al sistema de políticas para las PYMEs es bajo mientras más pequeña sea la empresa.

¹¹

<http://www.oecdorea.org/Download/Governance/Manager/General/File/201007/Dr.Jae%20Hoon%20Lee.ppt.pdf>

¹² Bennett, R. J. (2014). Entrepreneurship, Small Business and Public Policy: Evolution and Revolution. Routledge.

2.2.3. Singapur

Singapur es una nación joven, habiendo declarado su independencia en 1965. En sus primeros años invirtió fuertemente en infraestructura, en su sistema de educación, mantuvo una economía abierta y estableció fondos de inversión para una amplia variedad de proyectos. Aprovechando su ubicación clave en el Estrecho de Singapur, se benefició de las líneas marinas que conectan con Asia Oriental.

2.2.3.1. Políticas pro PYME y emprendimiento

Las políticas favorables al emprendimiento y los esfuerzos para desarrollar el sector empresarial han sido claves para el crecimiento económico de Singapur. Si bien mucho del crecimiento inicial del país se debió a buenas políticas macroeconómicas, estabilidad política y otros factores, las iniciativas del país hacia el emprendimiento han sido un estímulo para el crecimiento:

- Provisión de fondos públicos para inversionistas de riesgo que buscan localizarse en Singapur
- Subsidios a firmas con tecnologías específicas
- Promoción de emprendedores potenciales y tutorías para empresas incipientes
- Subsidios para investigadores avanzados en Biotecnología, para que se instalen en Singapur (Lerner, 2010)

Las políticas públicas de Singapur han sido proactivas y favorables para el desarrollo de la PYME. Se han abordado políticas desde dos perspectivas: ambientales, creando elementos para desarrollar una infraestructura favorable a los emprendimientos en general; y estrategias enfocadas en el desarrollo de ciertos sectores industriales, que necesitan desarrollar soluciones para necesidades específicas y asistencia para crecer. Las PYMEs forman parte del plan de desarrollo económico general, desde su rol activo en la innovación, la creación de nuevos productos y servicios, y como proveedores de grandes firmas. (Chia Siow Yue, 2005)

Las estrategias que el país ha seguido para desarrollar su sector PYME han evolucionado a lo largo del tiempo:

- a) Período 1965 – 1985: Durante este período, caracterizado por la industrialización, el país se enfocó en atraer a grandes corporaciones multinacionales, para las cuales las PYME actuaron como proveedores.
- b) 1986: Este año se publica *Singapore Economy: New Directions Report*, que da cuenta de la importante contribución de las PYMEs a la creación de trabajo y el emprendimiento. El Panel para el Desarrollo Económico (Economic Development Board) establece la Unidad de Pequeños Negocios, para desarrollar ese sector. Se recalcó que era necesario redefinir el rol de la PYME y el emprendimiento en la economía, a través de nuevas políticas públicas.
- c) 1989: Se publica por primera vez un Master Plan para la PYME, con cinco estrategias que permitirían el crecimiento del sector:
 - Adopción tecnológica, aplicación e innovación
 - Planificación del negocio y las finanzas
 - Gestión de Recursos Humanos
 - Mejoramiento de la productividad y entrenamiento
 - Marketing internacional y colaboración

- d) 1996: Se forma un comité para la Productividad y Standards, (Productivity and Standards Board) a través de la unión del Panel para el Desarrollo Económico (Economic Development Board) con el Panel de Productividad Nacional (National Productivity Board), responsable del desarrollo de las PYME. Se lanzan programas para permitir el desarrollo de nuevas tecnologías, para proveer conocimiento técnico que les permita vender productos y servicios internacionalmente, para desarrollar habilidades para satisfacer necesidades de grandes compañías multinacionales localizadas en Singapur.
- e) 2001: Se publica el segundo Master Plan para la PYME, el SME21, con tres objetivos estratégicos:
 - Capacitación de PYMES innovadoras y de alto crecimiento
 - Desarrollo del sector productivo de PYMEs
 - Creación de un entorno pro-empresa, basado en el conocimiento

De la experiencia de Singapur, se pueden extraer las siguientes lecciones (Tan, 2016):

- **Enfoque multi-agencia:** Con este enfoque se descentralizan los esfuerzos y permite una mayor focalización por parte de agencias especializadas, con conocimiento e información más amplia y profunda. Por ejemplo, las PYMEs en Singapur pueden acceder a instituciones que las asisten con tareas para las cuales tienen experiencia relevante. Si se requieren servicios de consultoría, pueden postular a subsidios. Como miembros de una asociación de comercio, pueden acceder a información relevante.
- **Coordinación:** Para lograr el enfoque multi-agencia, fue necesario coordinar esfuerzos de comités de alto nivel para el diseño las nuevas direcciones económicas, incluyendo ministros, oficiales de gobiernos, académicos y representantes de la industria. Este enfoque ha sido clave para el desarrollo de los dos *Master Plan* desarrollados para la PYME. Adicionalmente, fue necesario coordinar la implementación de las políticas públicas, a través de reuniones formales e informales de los distintos agentes implicados para eliminar duplicaciones y redundancias, y ofrecer a la PYME la ayuda adecuada, aún cuando ésta venga simultáneamente desde distintas agencias.

2.2.3.2. Programa SPRING¹³

El Ministerio de Comercio e Industria de Singapur es responsable de *SPRING Singapore*, la agencia nacional para la estandarización, productividad e innovación para el crecimiento (Standard, Productivity and Innovation for Growth), existente desde el 2002. Posee tres focos: Productividad e innovación, estandards y calidad, y programas para el desarrollo de PYMEs. Dentro de este último objetivo, SPRING trabaja con alianzas para ayudar a las empresas a financiarse, desarrollar capacidades de gestión, tecnología e innovación, y tener mejor acceso a mercados.

Esta agencia realiza las siguientes actividades para el desarrollo de la PYME:

- Apoya a Start-Ups en sus distintas etapas de crecimiento, asegurando financiamiento y generando un entorno de emprendimiento para incentivar la innovación y el crecimiento sustentable.
- Provee programas de asistencia para actualizar las capacidades de los empresarios y desarrollar la competitividad de clusters industriales.
- Realiza alianzas estratégicas con asociaciones industriales para desarrollar infraestructura específica y generar colaboración entre distintos sectores industriales.

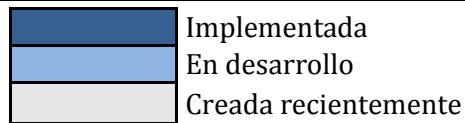
¹³ <http://www.spring.gov.sg/About-Us/Pages/spring-singapore.aspx>

2.3. Desarrollo de Políticas de Fomento Productivo y favorables al Emprendimiento en Latinoamérica y Chile

Los países de la región de América Latina han estimulado diferentes iniciativas para incentivar el Fomento Productivo y el espíritu emprendedor en la economía, apoyando áreas de todos los segmentos productivos. Brasil y Chile son las que tienen herramientas más desarrolladas para apoyar a los emprendimientos, pero también destacan Argentina y México en cuanto a apoyo y fortalecimiento a las capacidades de los emprendedores. En la siguiente tabla se muestran las diferentes herramientas de políticas públicas de promoción del emprendimiento y su nivel de desarrollo al año 2012.

Tabla 1: Herramientas de fomento al emprendimiento en América Latina al año 2012

Categoría	Herramienta	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
Financiamiento	Capital Semilla	x	x	x	x		x
	Inversionistas Ángeles		x	x	x		
	Capital de Riesgo		x	x	x	x	
Habilidades del emprendedor	Incubadoras	x	x	x	x	x	x
	Aceleradoras	x	x	x		x	
	Transferencia tecnológica y spin-offs de universidades	x	x	x		x	
	Capacitación empresarial	x	x	x			



Fuente: (Rivas, 2014)

Tanto Chile como Brasil han implementado políticas que atraen inversionistas para ayudar a las empresas en su fase de expansión, pero en ambos países el resultado ha sido diferente, pues si no existe antes el desarrollo de una idea, no habrán negocios que ayudar a expandirse. En Brasil, el 23% de las empresas emergentes obtienen financiamiento de fondos de capital de riesgo o de inversionistas ángeles. En Chile, este valor llega al 17% (OECD, 2013). Parte de este mayor protagonismo se explica porque existen más habitantes y por lo tanto un mayor flujo de emprendimientos, pero también porque existe una estructura productiva más sofisticada y con mayor nivel de Investigación y Desarrollo. En efecto, Brasil ha seguido una política de inversión en el desarrollo de capacidades científicas y de tecnología.

En Chile en cambio, el capital de riesgo no ha conseguido convertirse en un agente dinamizador del crecimiento. Si bien este tipo de industrias requiere tiempo para madurar, existe la hipótesis de que Chile no dispone de un flujo de proyectos de emprendimiento suficientemente atractivo como para que se desarrolle una industria de capital de riesgo (Rivas, 2014). En este caso, se considera que en el país se hacen necesarias intervenciones que fomenten la innovación y a fase inicial de desarrollo de empresas.

3. CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN CHILE

Las empresas en Chile están clasificadas por el Ministerio de Economía, según su tamaño medido en términos de Ventas Anuales en U.F., en Micro, Pequeñas, Mediana y Grandes Empresas.

En relación a las Ventas Anuales en U.F., la clasificación está determinada por los siguientes valores:

MICRO 1	0,01 UF a 200 UF.
MICRO 2	200,01 UF a 600 UF.
MICRO 3	600,01 UF a 2.400 UF.
PEQUEÑA 1	2.400,01 UF a 5.000 UF.
PEQUEÑA 2	5.000,01 UF a 10.000 UF.
PEQUEÑA 3	10.000,01 UF a 25.000 UF.
MEDIANA 1	25.000,01 UF a 50.000 UF.
MEDIANA 2	50.000,01 UF a 100.000 UF.
GRANDE 1	100.000,01 UF a 200.000 UF.
GRANDE 2	200.000,01 UF a 600.000 UF.
GRANDE 3	600.000,01 UF a 1.000.000 UF.
GRANDE 4	Más de 1.000.000 UF.

En particular, las Micro Empresas son aquellas empresas cuyas ventas anuales no sobrepasan las 2.400 UF, y las Pequeñas Empresas venden anualmente entre 2.400 y 25.000 UF.

En la siguiente tabla, se observa el número de empresas, ventas, número de trabajadores distribuidos según tamaño de empresa, según información del Servicio de Impuestos Internos, actualizada el 2014.

Tabla 2: Tamaño de Empresas, Número, Ventas y Número de Trabajadores

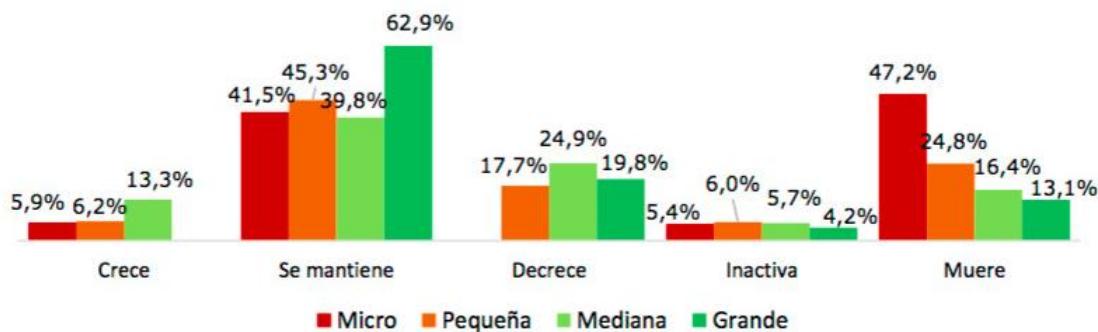
TAMAÑO SEGUN VENTAS	Número de Empresas	Ventas (UF)	Número de Trabajadores Dependientes Informados
Micro	669.515	373.822.950	569.907
Pequeña	184.654	1.350.192.543	1.762.087
Mediana	27.688	1.333.559.778	1.425.439
Grande	13.979	17.905.541.405	4.531.630
TOTAL	895.836	20.963.116.676	8.289.063

Fuente: Servicio de Impuestos Internos

Según esta información, las micro empresas corresponderían al 75% de las empresas existentes en Chile el año 2014. Por su parte, las pequeñas empresas ascenderían al 21%. No obstante, las ventas anuales de dichos segmentos solo ascendían al 2% y al 6% respectivamente, con respecto al total de las Ventas observadas a nivel agregado.

En el siguiente gráfico se presenta el desempeño de las empresas según tamaño, en base a información del Servicio de Impuestos Internos (SII).

Gráfico 1: Desempeño de las empresas según estrato (% situación en el 2014 según estrato del año 2007)



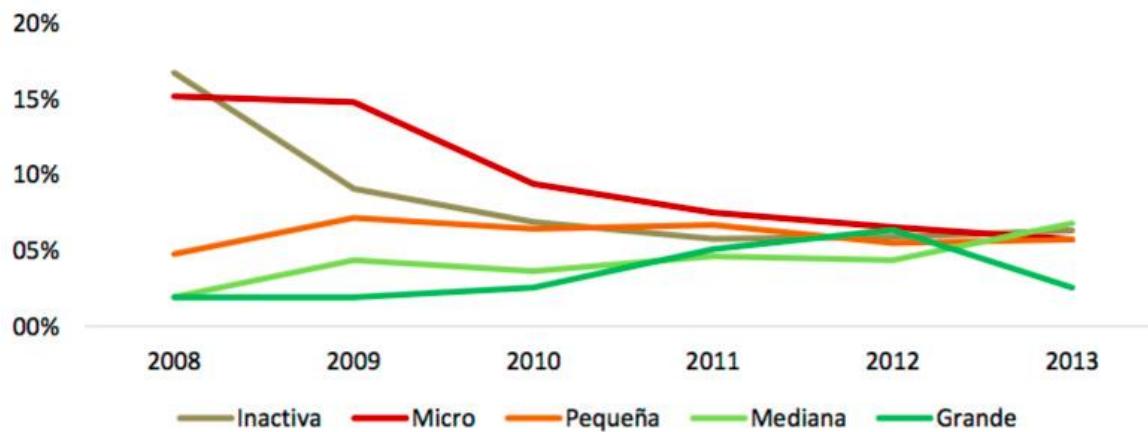
Fuente: Dinámica Empresarial, Brechas Regionales y sectoriales de pymes en Chile, Ministerio de Economía, Febrero 2016.

La situación de las micro y pequeñas empresas está caracterizada por el 41,5% en la microempresa y el 45,3% en la pequeña empresa, que se mantienen en el estrato según tamaño (medido por ventas anuales en UF) a lo largo del tiempo. Las empresas que mueren equivalen al 47,2% en el caso de la micro empresa, 24,8% en el caso de la pequeña empresa (porcentajes significantivamente más altos que la proporción de empresas medianas y grandes que mueren, especialmente en el caso de la microempresa).

En este tipo de empresas, por lo tanto, existe un mayor grado de vulnerabilidad (propensión a la quiebra), que en las empresas consideradas medianas o grandes.

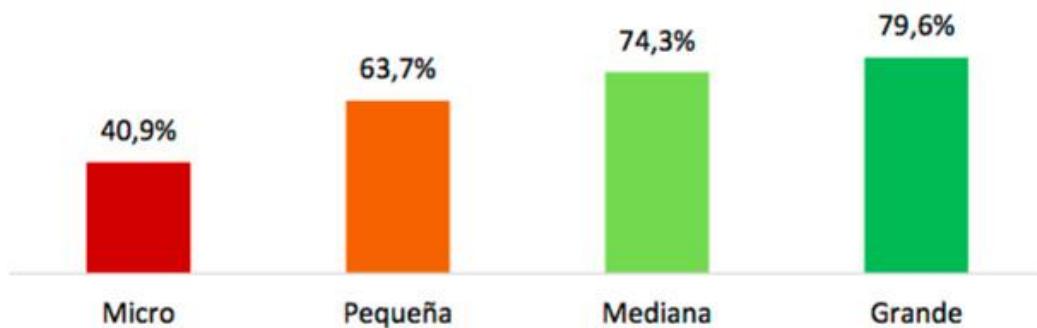
En efecto, se observa que son las microempresas (nacidas en el año 2008) las que tienen menor tasa de supervivencia en relación al resto de empresas activas de mayor tamaño, seguido por las pequeñas empresas (Ver Figuras 2 y 3). Así, un 15% de las microempresas creadas en Chile durante el 2008 murió durante el primer año de actividad y sólo un 40,9% logra sobrevivir después de 7 años de actividad, a diferencia de las empresas de mayor tamaño, que tienen una menor probabilidad de quiebra en el primer año y una mayor probabilidad de seguir activas después de 7 años.

Gráfico 2: Porcentaje de empresas que muere cada año (respecto al total de empresas que iniciaron actividades en 2008)



Fuente: Dinámica Empresarial, Brechas Regionales y sectoriales de las pymes en Chile, Ministerio de Economía, Febrero 2016.

Gráfico 3: Porcentaje de empresas que sobreviven 7 años o más (respecto a empresas que iniciaron actividades en 2008)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Fuente: Dinámica Empresarial, Brechas Regionales y sectoriales de las pymes en Chile,
Ministerio de Economía, Febrero 2016.

4. DESCRIPCIÓN DE LOS PROGRAMAS DE FOMENTO SERCOTEC

SERCOTEC es una corporación de derecho privado, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Fue creado el 30 de junio de 1952 mediante la firma de un acuerdo cooperativo de asistencia técnica al que concurrió la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), el Gobierno de Chile y el Instituto de Asuntos Interamericanos, en representación del gobierno de Estados Unidos de América. SERCOTEC está presente en todo Chile a través de 15 Direcciones Regionales y 9 Oficinas Provinciales.¹⁴

El Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), es una corporación de derecho privado, que recibe financiamiento público y que depende del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, dedicada a apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país. Según el Balance de Gestión Integral de SERCOTEC de 2014, la microempresa es aquella con ventas iguales o inferiores a 2.400 UF en el año, la pequeña empresa es aquella con ventas mayores a 2.400 UF e iguales o inferiores a 25.000 UF al año¹⁵, y los emprendedores/as corresponden a personas naturales con una idea de negocio e intención para emprender, sin iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos. Además, SERCOTEC apoya a organizaciones gremiales y empresariales de la micro y pequeña Empresa.¹⁶

Este capítulo se divide en cuatro. La primera sección presenta la descripción de los programas y estrategia de trabajo de SERCOTEC vigente al 2014, basada en información secundaria (oficial), es decir, describe como deberían funcionar los programas en teoría. Luego, en la segunda sección se presenta un diagnóstico de la oferta programática y la estrategia de trabajo de SERCOTEC vigente al 2014, basada en información primaria (entrevistas a informantes clave), es decir, se describe como funcionan los programas en la práctica. La tercera sección presenta los lineamientos estratégicos que se establecieron a partir de 2015 (en respuesta al diagnóstico presentado en la sección anterior) y la descripción de los programas vigentes a partir de 2015, considerando la información secundaria existente e información primaria levantada a través de entrevistas. Finalmente, en la última se compara la información presentada en las secciones anteriores. Esta comparación se realiza en dos niveles. Primero, se revisa el modelo de operación 2015 comparándolo con el 2014, y luego, se realiza una comparación programa a programa versión 2014 y 2015.

¹⁴ www.sercotec.cl

¹⁵ El SII y el Ministerio de Economía consideran esta misma definición de Microempresa y Pequeña Empresa, según nivel de ventas. El SII para clasificar a los contribuyentes agrupa, por una parte, a las Microempresas, y por otra, a las Pequeñas Empresas junto a las Medianas empresas (PYME). Ambas definiciones de contribuyentes son consistentes con la definición utilizada con SERCOTEC.

¹⁶ Según el Portal Regulaciones MIPYME, las empresas de menor tamaño (EMT) son las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas, clasificadas de acuerdo al nivel de ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro. El valor de los ingresos considerado es descontado de IVA e impuestos específicos (Art. 2º, Ley 20.416):

- Microempresa: Aquellas con ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro de hasta 2.400 UF en último año calendario.
- Pequeña Empresa: Aquellas entre con ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro entre 2.401 y 25.000 UF en último año calendario.
- Mediana Empresa: Aquellas con ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro entre 25.001 y 100.000 UF en último año calendario.

Para los efectos del Código del Trabajo y sus leyes complementarias, los empleadores (empresas) se clasifican de acuerdo al número de trabajadores de la empresa:

- Microempresa: Aquellas empresas que tengan contratados hasta 9 trabajadores.
- Pequeña Empresa: Aquellas empresas que tengan contratados entre 10 y 49 trabajadores.
- Mediana Empresa: Aquellas empresas que tengan contratados entre 50 y 199 trabajadores.

4.1. Programas de fomento de SERCOTEC vigentes a 2014¹⁷

La misión institucional declarada en el Formulario A1 de Definiciones Estratégicas, para los años 2012 – 2014, es "Promover y apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad y productividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios y empresarias, a través de servicios de transferencia directa de recursos, servicios de desarrollo empresarial y programas de mejoramiento de las condiciones de entorno, considerando sus particularidades de género y territorio, teniendo como finalidad el incremento de la productividad y competitividad de la micro y pequeña empresa con énfasis en el impacto y los resultados de las medidas adoptadas". A su vez, los Objetivos Estratégicos institucionales son:

- a. Mejorar el desarrollo, productividad y competitividad de las micro y pequeñas empresas y el emprendimiento a través de transferencia directa de recursos.
- b. Desarrollar la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas para mejorar su productividad e inserción en los mercados a través de acciones de capacitación, formación, desarrollo de asociatividad y asesorías, con productos diferenciados para este segmento.
- c. Desarrollar el Entorno Empresarial para mejorar las condiciones en que operan la Micro y Pequeñas Empresas a través de fortalecimiento gremial y/o la articulación público-privada.

La Oferta institucional, hasta el año 2014, se organiza según el foco y estrategia: la empresa (unidad de negocio), el empresario/a (quien gestiona la empresa), y el entorno (donde nacen y se desarrollan las empresas), la cual se sintetiza en la siguiente tabla:

¹⁷ Los antecedentes que se presentan a continuación se basan en documentación existente (información secundaria), específicamente, el Formulario A1 de Definiciones Estratégicas 2012 – 2014, Guía de Servicios y Programas SERCOTEC 2010, 2011, 2012, 2013 y 2014 (documento de trabajo interno que contiene la definición conceptual de la oferta institucional de servicios y programas que SERCOTEC ofrece a sus distintos tipos de clientes/as para cada año); presentación "Líneas de financiamiento y apoyo para La Micro y Pequeña Empresa en Chile. Programas y Servicios del SERCOTEC 2011"; Fichas de Monitoreo 2013 del Ministerio de Desarrollo Social, Matrices de Marco Lógico definidas por SERCOTEC el año 2012 y descripción de procesos entregados en las fichas de proceso de cada programa.

Tabla 3: Oferta de programas SERCOTEC, 2010 - 2014¹⁸

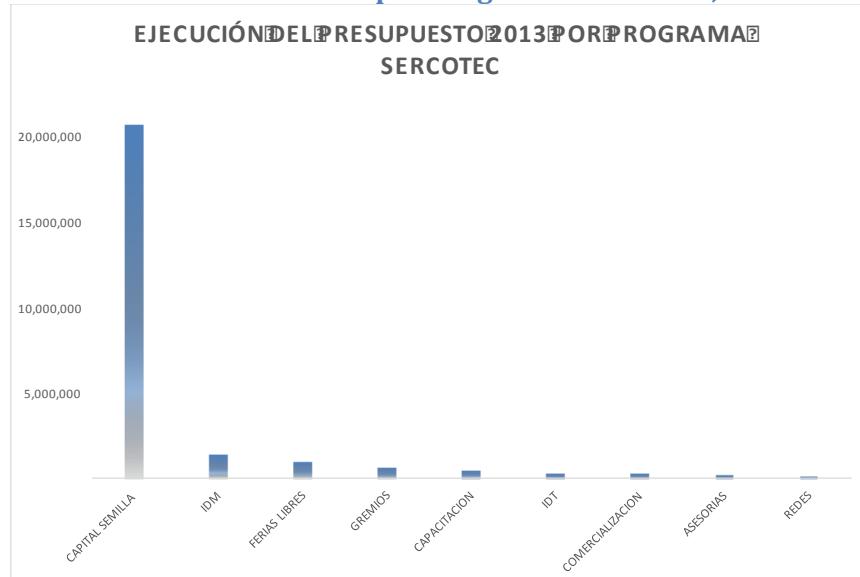
La empresa: A través de la transferencia directa de recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativas de Desarrollo de Mercado • Capital Semilla/Abeja, Línea Empresas • Capital Semilla/Abeja, Líneas de Emprendimiento: <ul style="list-style-type: none"> • Línea 1: Ideas de Negocio • Línea 2: Empresas con Menos de 1 Año de Iniciación
El Empresario: A través de la Transferencia de conocimientos y habilidades empresariales	<ul style="list-style-type: none"> • Asesorías y Servicios Empresariales • Formación Empresarial • Redes de Oportunidades de Negocios • Promoción y Canales de Comercialización
El Entorno: Mejorando las condiciones en que las empresas crecen y se desarrollan	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeñas Empresas • Programa de Ferias Libres • Programa Iniciativas de Desarrollo Territorial

Fuente: Guía de Servicios y Programas SERCOTEC 2014

Los servicios de transferencia directa de recursos corresponden a servicios cofinanciados para emprendedores/as y micro y pequeñas empresas que se encuentran en una etapa de nacimiento, crecimiento y/o consolidación de sus negocios, y de esta forma logran capturar y desarrollar oportunidades reales de mercado. Para el logro de este objetivo se atienden las necesidades de profesionalización, desarrollo de mercados, asociatividad, financiamiento e inversión.

El siguiente gráfico muestra como se distribuyen los gastos en cada uno de los programas de SERCOTEC 2013.

Gráfico 4: Costo Total por Programa SERCOTEC, 2013



Fuente: Información entregada por SERCOTEC

¹⁸ Según la Ley de presupuesto del año 2014, se identifican los siguientes programas presupuestarios: Programas Desarrollo Empresarial (IDT, Gremios, Redes, Canales de Comercialización); Asesorías Técnicas Empresariales (Asesorías y Servicios Empresariales, Formación Empresarial); Iniciativas de Desarrollo de Mercado, Capital Semilla, Capital Semilla Emprendimiento, Programa Modernización Ferias Libres,

Los servicios de desarrollo empresarial corresponden a servicios para emprendedores/as y empresarios/as que recién inician o desarrollan sus ideas de negocios. El fin último de estos programas es incrementar su competitividad, o disminuir brechas de competitividad y poner a su disposición información y orientación para su desarrollo empresarial. Para el logro de este objetivo se entrega asistencia técnica, asesoría en gestión empresarial, capacitación y formación, fomento de la asociatividad, transferencia de conocimientos, y promoción y difusión de productos y servicios. Se caracterizan por constituir una oferta diferenciada a nivel regional.

Los programas de Entorno buscan mejorar las condiciones del entorno en el que surgen y se desarrollan las MIPE. Constituyen una acción directa o indirecta sobre los clientes del SERCOTEC, y se puede realizar a través o en conjunto con otras instituciones públicas y/o privadas¹⁹.

El marco legal de la oferta de programas cada año está dado por las resoluciones internas que emite el servicio. Si bien anualmente existen ajustes de rediseño a la oferta institucional, esta oferta se ha mantenido relativamente constante desde el año 2009²⁰. En el **ANEXO 2** se sintetizan las reformulaciones detectadas en la oferta programática general en el período 2010 - 2014²¹. En base a lo anterior, se constata que la oferta de programas 2014 es representativa del período 2010 – 2014. Sin perjuicio de lo anterior, se observa que el mayor cambio en la oferta programática, tanto en los requisitos de postulación de programas como en los criterios de evaluación, se da en los años 2011 y 2012.

A continuación se presenta un cuadro resumen que describe los programas de SERCOTEC en el año 2014. En el **ANEXO 3** se presenta una descripción más detallada.

4.1.1. Foco en la empresa: a través de la transferencia directa de recursos

Tabla 4: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2014

Programa	IDM	CS Empresas	CS Emprendimiento
Año de inicio	2009	2005	2008
Problema MIPE que busca solucionar	Déficit de competitividad que dificulta su crecimiento y consolidación y que les impide capturar mercados en forma individual, debido a la baja escala productiva	Déficit de competitividad, que se traduce en altos costos de producción, bajo margen operacional, bajo crecimiento de las ventas, baja captación de nuevos clientes, pocos canales de comercialización y baja implementación de nuevos servicios y productos	Baja tasa de creación y alta tasa de mortalidad

¹⁹ Adicionalmente, existen programas especiales como los Programas de Emergencia Productiva, los cuales surgen como respuesta a una situación crítica e inesperada que afecta negativamente a emprendedores y empresarios de un determinado territorio, tales como desastres naturales o accidentes fortuitos, y programas de reconversión laboral. A su vez, existen los Programas Especiales de Fomento Productivo los cuales buscan focalizar recursos, ya sea en un grupo objetivo de clientes (mujeres, indígenas, estudiantes, etc.), en un sector económico productivo (artesanía, turismo, comercio, etc.) o en un territorio determinado (provincia, comuna, valle, etc.), y que por tanto, no necesariamente se ajustan a las definiciones y protocolos de los programas regulares contenidos en la Guía de Servicios y Programas del SERCOTEC.

²⁰ Según documento entregado “Antecedentes Generales Oferta SERCOTEC”.

²¹ Las cuales se obtuvieron de los documentos de SERCOTEC (archivo .ppt) “Cambios en oferta institucional 2011” y “Cambios en oferta institucional 2012” junto con la comparación de las Guías de Servicio de 2010 a 2014.

Programa	IDM	CS Empresas	CS Emprendimiento
Objetivo	Fortalecer la productividad y competitividad de las MIPES.	Fortalecer la productividad y competitividad de las MIPES	Implementar proyectos de inversión en negocios nuevos y/o incipientes.
Descripción general y servicios entregados	Subsidio de carácter no reembolsable, con cofinanciamiento de al menos 20% que cofinancia Iniciativas de Comercialización; Iniciativas de Integración Comercial; Desarrollo de Nuevos Productos o Servicios.	Subsidio de carácter no reembolsable, con cofinanciamiento de al menos 20% que cofinancia inversiones en activos, infraestructura, vehículos de trabajo, asistencia técnica y asesoría en gestión, acciones de marketing, gastos de formalización y capital de trabajo	Subsidio de carácter no reembolsable, con cofinanciamiento de al menos 20% que cofinancia inversiones en activos, infraestructura (habilitación de infraestructura), asesoría técnica y de gestión, acciones de marketing, gastos de formalización y capital de trabajo y, un proceso (obligatorio) de acompañamiento y asesoría para el emprendimiento.
Población objetivo	Cooperativas de trabajo, agrícolas, campesinas y pesqueras (Ley 19.832) y grupos de micro y/o pequeñas empresas con inicio de actividades ante el SII, que deseen capturar de manera colectiva una oportunidad de negocios que cada una por sí sola no podría aprovechar.	Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades de primera categoría ante SII, con una antigüedad igual o superior a 12 meses contada desde la fecha de inicio del concurso, que se encuentren en etapa de crecimiento o consolidación de sus negocios, y que a través de la generación de un proyecto, potencien o complementen su negocio actual.	Emprendedores sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII y que sólo cuentan con una idea de negocio (línea 1); o bien, personas naturales o jurídicas que hayan iniciado actividades ante el SII en primera categoría con menos de 12 meses de antigüedad y tengan ventas netas menores a 25.000 UF al año (línea 2), y que requieran un financiamiento inicial para un proyecto empresarial.
Criterios regionales de selección	Si	Si	Si
Modo postulación	Fondo concursable	Fondo concursable	Fondo concursable
Proceso evaluación (responsable)	Evaluación Admisibilidad Evaluación de Gabinete Evaluación Terreno Evaluación del Jurado Regional (Direcciones Regionales)	Test Preselección Evaluación Admisibilidad Selección Postulantes (Nivel central) Evaluación Plan de negocios: evaluación de gabinete y terreno/entrevista (consultora). Evaluación del Jurado Regional (Direcciones Regionales)	Test Preselección Evaluación Admisibilidad Selección Postulantes (Nivel central) Evaluación Plan de negocios: evaluación de gabinete y terreno/entrevista (consultora). Evaluación del Jurado Regional (Direcciones Regionales)

Programa	IDM	CS Empresas	CS Emprendimiento
Rol consultor/ejecutor externo	Servicio de apoyo a la supervisión que fortalezca la calidad técnica de los proyectos postulados, como también mejorar y potenciar la implementación de los proyectos adjudicados.	Asistencia a la postulación Evaluación Plan de negocios Seguimiento y acompañamiento planes, y rendición recursos	Asistencia a la postulación Evaluación Plan de negocios Seguimiento y acompañamiento planes, y rendición recursos
Seguimiento y monitoreo (responsable)	Definición Programa de Seguimiento, Transferencia y Rendición Recursos, Monitoreo ejecución de proyectos. (Direcciones Regionales)	Licitación para seguimiento y acompañamiento planes (Direcciones Regionales). Implementación seguimiento y acompañamiento planes, y rendición recursos (Consultora y Direcciones regionales)	Licitación para seguimiento y acompañamiento planes (Direcciones Regionales). Implementación seguimiento y acompañamiento planes, y rendición recursos (Consultora y Direcciones regionales)

4.1.2. Foco en el empresario: a través de la transferencia de conocimientos y habilidades empresariales

Tabla 5: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2014

Programa	Asesorías y Servicios Empresariales	Formación	Redes	Promoción Y Canales De Comercialización
Año de inicio	2009	2009	2009	2011
Problema MIPE que busca solucionar	Ausencia de capacidades para mejorar su gestión interna e incluir mayor y mejor tecnología en sus procesos productivos, lo que reduce el valor de sus negocios y limita su desarrollo	Brecha en el nivel de conocimientos y habilidades empresariales de los micro y pequeños empresarios/as las que limitan la productividad y estabilidad de sus negocios	Poca difusión y transferencia de nuevos conocimientos, información de mercados, aperturas de nuevos contactos comerciales y fortalecimiento de relaciones de confianza que cimienten las bases para la generación de alianzas y adhesión de inversionistas, tendiente a fortalecer la competitividad y mejorar el desempeño de las empresas.	Poca promoción, difusión y/o comercialización de productos o servicios de las MIPE, lo cual dificulta el acceso a diferentes mercados

Programa	Asesorías y Servicios Empresariales	Formación	Redes	Promoción Y Canales De Comercialización
Objetivo	Las micro y pequeñas empresas formales e informales en Chile mejoran sus procesos de gestión empresarial.	Los/las emprendedores y empresarios/as de micro y pequeñas empresas en Chile adquieren nuevos conocimientos y/o habilidades empresariales.	Los/las empresarios/as de micro y pequeñas empresas en Chile generan y/o acceden a redes de trabajo empresarial.	Las micro y pequeñas empresas en Chile acceden a nuevos mercados
Descripción general servicios entregados y	Asesoría técnica que agregue valor al desarrollo de la empresa (individual, grupal o virtual) realizada por un proveedor seleccionado por SERCOTEC, con cofinanciamiento de al menos 30%.	Capacitación (talleres teóricos y prácticos) en temas transversales y específicos de la actividad productiva; y actividad de corta duración (hasta dos días), como seminarios, charlas, talleres, etc. (puede ser utilizada para complementar el "Programa de Asistencia a la Postulación" de Capital Semilla.) realizada por un proveedor seleccionado por SERCOTEC, y financiadas en un 100% por SERCOTEC.	Realización de encuentros empresariales, que conectan a las empresas, empresarios y emprendedores con una red de empresas similares y complementarias, o con una red de empresas y empresarios de amplia trayectoria consolidados en el mercado, o bien, con la oferta pública regional, financiados en un 100% del valor total del servicio.	Financia tanto la ejecución de ferias y/o eventos que apoyen la comercialización de productos o servicios de micro y pequeños empresarios de la región, así como también la realización de otros espacios de comercialización.
Población objetivo	Micro o pequeños empresarios, con iniciación de actividades ante el SII (excluyendo Sociedades de Hecho), con necesidades en ámbitos de gestión interna, gestión comercial, gestión productiva o de servicios. Excepcionalmente pueden dirigirse a emprendedores que deseen constituir una empresa jurídica.	Emprendedores y/o Empresarios que se encuentren en etapa de inicio, crecimiento o consolidación de sus negocios y que deseen adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para mejorar su gestión empresarial (Línea 1); y/o deseen recibir información de interés para la MIPE, que contribuya al desarrollo empresarial (Línea 2)	Emprendedores y Empresarios, que requieran información especializada para el desarrollo de sus negocios, y/o generar vínculos comerciales colaborativos.	Micro o pequeños empresarios, con iniciación de actividades ante SII (excluyendo las sociedades de hecho), que requieran apoyo para promover, difundir y/o comercializar sus productos o servicios.

Programa	Asesorías y Servicios Empresariales	Formación	Redes	Promoción Y Canales De Comercialización
Definición de Criterios regionales de selección	Si	Si	Si	Si
Modalidad de postulación	Abierta o focalizada	Abierta o focalizada	Abierta o focalizada	Abierta o focalizada
Proceso de evaluación (responsable)	Evaluación admisibilidad (Direcciones Regionales)			
Rol consultor/ejecutor externo	Prestación del servicio	Prestación del servicio	Prestación del servicio	Prestación del servicio (podría ser el mismo SERCOTEC)
Seguimiento y monitoreo (responsable)	Supervisión servicio Evaluación resultados Usuarios (Direcciones Regionales)			

4.1.3. Foco en el entorno: mejorando las condiciones en que las empresas crecen y se desarrollan

Tabla 6: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2014

	Gremios	Ferias Libres	IDT
Año de inicio	2011	2009	2011
Problema MIPE que busca solucionar	Dificultad en la asociatividad y creación de gremios, lo que reduce la posibilidad de la obtención de 'bienes públicos' tales como, acuerdo de estándares de calidad, facilitación de transferencia tecnológica, administración conjunta de riesgos, etc.	Déficit en Infraestructura, gestión empresarial, comercialización de productos, relaciones con la comunidad, nivel de formalización, capacidad organización conjunta	La MIPE y grupos MIPE necesitan fortalecer su asociatividad y su relación con el entorno, necesitan tener espacios de articulación público-privado, que generen nuevas instancias de comercialización e integración al mercado, como también, instancias para poder trabajar en conjunto entre privados y públicos
Objetivo	Organizaciones de micro y pequeños empresarios/as generan beneficios a los socios.	Ferias libres modernizan ²² su gestión	Contribuir a generar un mayor desarrollo económico local del territorio y/o comuna/s donde se desarrolla el proyecto

²² Se refiere a la modernización en alguno de estos ámbitos: Mejoramiento de infraestructura y/o equipamiento, Gestión empresarial, Comercialización de productos, Relación amigable con la comunidad, Nivel de formalización, Fortalecimiento organizacional.

	Gremios	Ferias Libres	IDT
Descripción general y servicios entregados	Subsidio no reembolsable con al menos 20% de cofinanciamiento para financiar asistencia técnica y asesoría de gestión, capacitación, activos y gastos de formalización (para Asociaciones no consolidadas).	Subsidio no reembolsable con al menos 30% de cofinanciamiento para financiar infraestructura, equipamiento y asesorías que permitan mejorar su gestión. Las ferias ganadoras reciben además un acompañamiento durante la implementación de sus proyectos para la correcta implementación y rendición de los recursos.	Subsidio no reembolsable con al menos 20% de cofinanciamiento para financiar proyectos que promueven la obtención de beneficios colectivos, apropiables tanto para los beneficiarios directos del proyecto como para su entorno. Requiere además, el apoyo en recursos efectivos o valorizados por parte de un tercer actor ya sea público y/o privado.
Población objetivo	Asociaciones no consolidadas (Línea 1): Grupos de empresarios, asociaciones funcionales de micro y pequeños empresarios que quieran conformar un gremio u otro tipo de organización y asociaciones gremiales y empresariales ya existentes, que deseen formar una federación o confederación de carácter regional. Asociaciones consolidadas (Línea 2): Asociaciones gremiales y/o empresariales ya existentes, federaciones o confederaciones de carácter regional, corporaciones y fundaciones, de micro y pequeñas empresas. Gremios Nacionales, tales como confederaciones y federaciones.	Ferias Libres organizadas en asociaciones empresariales, sindicatos de trabajadores independientes, asociaciones gremiales, organizaciones funcionales u otro tipo de organizaciones existentes al interior de una feria libre que requieran financiamiento para invertir en infraestructura, equipamiento y asesorías que permitan mejorar su gestión.	Grupos de micro y/o pequeñas empresas, cooperativas de trabajo u organizaciones funcionales productivas, que tengan RUT e iniciación de actividades ante el SII como persona natural o jurídica; los cuales tributen en primera o segunda categoría, y pertenezcan a la focalización definida por la Dirección Regional.
Definición de Criterios regionales de selección	Si	Si	Si
Modalidad postulación de beneficiarios	Fondo Concursable	Fondo concursable	Fondo concursable
Proceso evaluación (responsable)	Evaluación admisibilidad, Evaluación Técnica Evaluación Jurado regional (Direcciones Regionales)	Evaluación admisibilidad, Evaluación Técnica Evaluación Jurado regional (Direcciones Regionales)	Evaluación admisibilidad, Evaluación Técnica Evaluación Jurado regional (Direcciones Regionales)
Rol consultor/ejecutor externo	No	No	No
Seguimiento y monitoreo (responsable)	Seguimiento del proyecto y rendición recursos (Direcciones Regionales)	Seguimiento del proyecto y rendición recursos (Direcciones Regionales)	Seguimiento del proyecto y rendición recursos (Direcciones Regionales)

Como conclusión, en base a lo descrito en el cuadro resumen y en el **ANEXO 3**, las características de los programas SERCOTEC (agrupados según foco) son:

1. Los problemas a los que apuntan los programas de SERCOTEC y que enfrentan las MIPES son: déficit de competitividad, alta tasa de destrucción, falta de capacidades de gestión y de conocimientos, dificultad en acceder a mercados de clientes y a financiamiento, y bajo nivel de asociatividad.
2. Respecto a la forma de enfrentar estos problemas (estrategia), los programas cuyo foco es la empresa y el entorno entregan subsidio no reembolsable con cofinanciamiento, que se diferencian respecto al uso que se le puede dar a estos recursos ya que responden a distintos problemas, mientras que los programas cuyo foco es el empresario, entregan servicios como capacitación, asistencia técnica y realización de instancias de coordinación.
3. La población objetivo definida en el diseño de cada programa varía entre Micro o pequeños empresas²³ con iniciación de actividades ante el SII, Emprendedores²⁴ y asociaciones o grupos de MIPES²⁵.
4. En la totalidad de los programas existe la posibilidad de la definición de criterios regionales de selección, los cuales deben ser validados a nivel central y se materializan en la regionalización de las Bases de Licitación, como también se puede optar por utilizar bases de licitación definidas a nivel central.
5. Respecto al proceso de selección y evaluación, todos los programas cuentan con Test de admisibilidad. Aquellos con foco en el entorno consideran además una evaluación técnica y una evaluación del jurado regional. Para el caso de los programas cuyo foco es la empresa (en particular Capital Semilla en ambas versiones) consideran, además de la evaluación técnica y del jurado regional, un test de preselección y selección de Postulantes a nivel central y una evaluación del plan de negocios (evaluación de gabinete y terreno) llevada a cabo por una consultora externa.
6. En los programas cuyo foco es el entorno los consultores externos no juegan ningún rol; en aquellos cuyo foco es el empresario, es el responsable de prestar el servicio a entregar; y en aquellos con foco en la empresa, podrían participar tanto en el proceso de selección como en el de monitoreo y seguimiento.
7. Según el diseño del proceso de todos los programas, las Direcciones Regionales serían los responsables de diseñar y aplicar plan de seguimiento y monitoreo²⁶.

En las descripciones individuales de cada programa no se señala la relación de complementariedad de los programas. Para el periodo 2010 – 2014, a través de sus guías de servicios, SERCOTEC señala que su oferta institucional se desarrolla a través de actividades escalonadas entre sí, basado en modelo línea de tiempo.

²³ Microempresas: ventas menores a 2.400 UF y Pequeñas empresas ventas mayores a 2.400 UF y menores a 25.000 UF.

²⁴ Sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII y que sólo cuentan con una idea de negocio (línea 1); o bien, personas naturales o jurídicas que hayan iniciado actividades ante el SII en primera categoría con menos de 12 meses de antigüedad y tengan ventas netas menores a 25.000 UF al año

²⁵ Incluye cooperativas de trabajo u organizaciones funcionales productivas.

²⁶ Recordar que esto corresponde a la descripción teórica del diseño. Luego en el diagnóstico se hace referencia a si en la práctica estos diseños se aplican o no.

Gráfico 5: Modelo fomento productivo 2010-2014
Modelo de la Línea de tiempo



Fuente: Presentación “Líneas de financiamiento y apoyo para La Micro y Pequeña Empresa en Chile. Programas y Servicios del SERCOTEC 2011”.

A través de este modelo se explica la forma en que trabaja e interactúan los programas de SERCOTEC.

Primero, aquellos programas que otorgan financiamiento (transferencia directa de recursos), esto es, Capital Semilla Empresa y Emprendimiento, son difundidos de forma tal de permitir la igualdad de oportunidades en las postulaciones. Luego, se realiza una evaluación preliminar del empresario y de la empresa (test de selección²⁷). En base a este test, se miden las condiciones consideradas como factores de éxito empresarial. Si se identifican brechas al momento de postular²⁸ (nivel de educación, conocimientos de gestión empresarial, manejo de TIC, habilidades emprendedoras)²⁹ se determina si el emprendedor y/o empresario continúa con el proceso regular de postulación o si se deriva hacia otros productos de SERCOTEC³⁰ (Redes; Gremios; o Asesorías y Servicios Empresariales, Formación y Promoción y Canales De Comercialización, estos tres últimos denominados góndola de productos) o hacia otra institución de la Red de Fomento Productivo, dependiendo de cuál es el programa y/o servicio más adecuado para el cliente.

Para quienes siguen el proceso regular de postulación, SERCOTEC podría apoyarlos en la formulación del plan de negocio y superación de brechas (Asistencia³¹), antes de evaluarlos o, en el caso no ser necesario, realizar la evaluación de los planes de negocio, para conocer su viabilidad, su factibilidad y su oportunidad para insertarse en los mercados a través de los productos y/o servicios que ofrecen los emprendedores y los micro y pequeños empresarios.

²⁷ Que en la figura corresponde a la etapa de diagnóstico.

²⁸ Emprendedores y empresarios requieren conocimientos generales y específicos que apunten hacia la obtención de aprendizaje, capacidades y desarrollo de habilidades para que los beneficiarios aumenten la productividad de sus negocios, mejoren su competitividad y se desenvuelvan en los mercados.

²⁹ Existen condiciones difíciles de modificar y por lo tanto, en el marco de la intervención de Sercotec, no son posibles de reducir, por ejemplo, el tener experiencia previa como empresario del mismo rubro al que está postulando le otorga un puntaje superior en comparación al postulante que no posee esta experiencia. Esta última situación no puede ser superada con una asistencia técnica o capacitación.

³⁰ Es decir, se sugiere postular a algunos los instrumentos de SERCOTEC antes de postular al programa Capital Semilla.

³¹ En el caso de requerir Asistencia, de Derivación se pasa a Asistencia (flecha corta) y en caso de no requerir Asistencia (para Capital semilla Empresas no es obligatorio), después de Derivación se realiza la Evaluación (flecha larga).

A las mejores iniciativas se les entrega el subsidio. Finalmente, el modelo considera el seguimiento de las iniciativas que consiste en un acompañamiento para apoyarlos en la implementación de su plan de negocio para asegurar el incremento de la competitividad y productividad de la empresa. Asimismo, se consideran evaluaciones que permitan medir el impacto del programa y de esta forma recoger experiencias y buenas prácticas.

En definitiva, a partir de este modelo, se aprecia que para el periodo 2010 – 2014 la oferta programática de SERCOTEC se centra en ambos programas de Capital Semilla, ya que de la postulación a Capital Semilla se deriva a los programas que transfieren habilidades y conocimientos y que se enfocan al entorno (pudiendo también acceder a todo el resto de los programas directamente). Mayor evidencia que respalda esta afirmación se presenta en el capítulo 7 del informe.

4.2. Diagnóstico de los programas de fomento de SERCOTEC al año 2014

Esta sección se basa en entrevistas en profundidad (información primaria) realizadas a informantes clave del nivel central (en el **ANEXO 5** se presenta listado de personas entrevistadas), a Coordinadores y Ejecutivos de SERCOTEC, y a beneficiarios de programas en Santiago y regiones. En reuniones oficiales con autoridades del SERCOTEC, se nos informó que **no existe documentación que dé cuenta de un diagnóstico formal realizado al modelo ni a la oferta programática vigente al 2014, que justifique el cambio al modelo 2015-2018.**³² La descripción que hace alusión a un diagnóstico (y el posterior análisis), se refiere a argumentos entregados por los entrevistados.

- Respecto a la estrategia para enfrentar problemas

Desde el punto de vista de las autoridades a nivel central, **los programas de transferencia directa de recursos, en especial Capital Semilla y Capital Abeja, se han transformado en un mero traspaso recursos, sin evaluación ni seguimiento de por medio.** Una vez que se entregan los recursos, se cierra el proyecto y se pierde el contacto con los beneficiarios (lo cual es válido para todos los programas). En la práctica el programa Capital Semilla se implementaba sin acompañamiento; operando de la siguiente forma: se abre un concurso, los interesados presentan sus planes de negocio que justifican la inversión que quieren financiar, son evaluados por consultores externos, los seleccionados ejecutan sus propuestas y se rinden los recursos entregados.

Las autoridades entrevistadas citan como evidencia de lo anterior el estudio del BID, “El impacto del Programa de Capital Semilla del Sercotec en Chile” (Bonilla y Castillo, 2011), en donde se encuentran resultados mixtos de este programa (depende de la especificación econométrica y de la variable de impacto) pero en los casos significativos estos no tienen relevancia económica. Por otro lado, en las entrevistas a coordinadores y ejecutivos regionales se expone que el principal objetivo del programa radica en la cobertura, más que en el seguimiento y en el impacto.

Los coordinadores y ejecutivos a nivel regional, además, citan como problema recurrente el alto grado de no pago por parte de los beneficiarios, señalando que existe un porcentaje de personas que no cumplían con el modelo de rendición, y que no habían formas de exigir los pagos.

³² Lo anterior, constituye un resultado importante para el estudio, sin embargo no implica, necesariamente que las nuevas definiciones y el nuevo modelo no cuenten con justificación válida.

- Respecto a población objetivo

Según las autoridades a nivel central, su población objetivo (MIPE) también es atendida por CORFO³³ ofreciendo prácticamente el mismo producto o servicio (programas con mismos objetivos). Es decir, señalan que se requiere mayor coordinación en la Red de Fomento Productivo de tal forma de evitar duplicidades.

- Respecto al rol de las Direcciones Regionales

Se implementan algunos Comités de Evaluación Regionales (CER), encargados de hacer la primera revisión y evaluación de los proyectos, pero no con el nivel de formalidad adecuado. Como existe heterogeneidad en la implementación de programas en las distintas regiones, se requiere estandarizar algunos criterios que se consideran en las decisiones de Direcciones Regionales. Se requiere establecer competencias a nivel regional para alinear correctamente los instrumentos, convocatorias y las asignaciones de recursos. Existe mucha información de cómo se implementan los programas y se asignan los recursos en las distintas regiones pero que no se encuentra sistematizada para público conocimiento. Estas diferencias de implementación fueron mencionadas por los beneficiarios, incluso dentro de una misma región, siendo que las capacitaciones y cursos en algunas ciudades eran de calidad diferente. Se considera que algunas decisiones estratégicas respecto a la oferta programática debiesen realizarse a nivel regional.

- Respecto al proceso de selección y evaluación

Tanto a nivel de autoridades como de usuarios, existe acuerdo en que no es posible detectar las iniciativas de mayor potencial. Para tener una empresa exitosa se requiere determinado tipo de persona con características de emprendedor, y no necesariamente todos los que postulan a los programas tienen dichas capacidades. Existe un énfasis en cobertura más que en detectar a personas/empresas que pueden ser exitosas. Se podría estar incentivando a emprender a quienes podría irles mejor en otro tipo de actividad.

Si bien las autoridades a nivel central y regional opinan que no existen barreras altas para postular, por lo que postulan muchas personas/empresas, los beneficiarios estuvieron de acuerdo en que el proceso de postulación es altamente complicado y burocrático. Los coordinadores y ejecutivo regionales destacaron que la cantidad de beneficiados es muy poca en relación a los que postulan.

- Respecto al seguimiento

La etapa de seguimiento (de beneficiarios/proyectos) del modelo de línea de tiempo como la establecida también en los diagramas de flujo del proceso “Ejecución, seguimiento y evaluación” de cada programa/instrumento vigente en 2014, no se ejecutaron formalmente (tal cual como estaban diseñadas) para ninguno de los programas en periodo 2010 – 2014.

³³ Desde su origen, se suponía que CORFO estaba focalizado en Pequeña y Mediana Empresa, pero al 2014 estaba atendiendo fuertemente a microempresas. La misión institucional (Ficha A1 2012 – 2014) de CORFO es “Fomentar el emprendimiento y la innovación para mejorar la productividad de Chile, y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad. Para lo cual se tendrá especial énfasis en la orientación a usuarios finales, eficiencia en la gestión y maximizar el impacto de nuestros programas”, mientras que uno de sus objetivos estratégicos es “Aumentar el acceso de las Mipymes a mejoras de gestión a través del fortalecimiento de redes y alianzas empresariales, desarrollo de proyectos asociativos, acceso a la información, conocimiento y adopción de tecnologías para lograr mejoras en su competitividad.” Además, la mayoría de sus productos estratégicos están dirigidos a Micro, Pequeña y Maediana Empresa, entre los cuales destaca, Créditos y Coberturas para el acceso al financiamiento de las Mipymes, Subsidios para el desarrollo de emprendimientos, y Subsidios para el Desarrollo de Inversiones.

Este punto fue mencionado por las autoridades a nivel central y reconocido por los coordinadores regionales. Respecto al seguimiento de beneficiarios/proyectos, una vez entregado el financiamiento, ni los profesionales de SERCOTEC ni los consultores externos realizaban monitoreo del proyecto. Estos últimos, en la mayoría de los casos tenían como responsabilidad el acompañamiento en la etapa de postulación y luego la rendición de recursos o entrega de respaldos financieros. No existe Sistema de Evaluación que mida y monitoree permanentemente resultados e impacto de instrumentos (solo se cuentan con evaluaciones externas de algunos programas junto a la percepción de los mismos profesionales de SERCOTEC en base a lo cual se plantea la hipótesis respecto al desempeño de la estrategia utilizada al 2014). Por otra parte, el seguimiento del proyecto, estaba reducido a las rendiciones entregadas por los consultores externos. Los ejecutivos de fomento realizaban visitas de terreno en la medida de sus posibilidades.

A pesar de que no se sigue un esquema de seguimiento posterior, en las entrevistas a los coordinadores y ejecutivos de nivel regional se resalta que la relación con los beneficiarios es muy cercana y directa.

- Respecto al rol del ejecutor externo

Los intermediarios (consultores) se desempeñan de manera heterogénea, tienen alta rotación, no todos cumplen con lo solicitado, lo cual acarrea problemas tanto en la selección de postulantes como en la rendición de recursos. Los problemas con rendiciones mal efectuadas o no efectuadas, se reflejan en la alta cantidad de incobrables entre 2010 – 2014, sin embargo, esta situación se vio influenciada por los programas de emergencia del terremoto 2010. Cómo no existe información cuantitativa sobre montos incobrables, no es posible cuantificar este impacto.

- Respecto a la complementariedad de los programas

Las autoridades de SERCOTEC a nivel central declararon que no hay derivación explícita entre los programas y los servicios de desarrollo empresarial. Es decir, no necesariamente un beneficiario de un programa de transferencia directa de recursos era derivado a programas de transferencia de conocimientos y habilidades empresariales. El beneficiario solo recibía acompañamiento hasta el proceso de postulación. En este mismo sentido, no existió un registro o control de si un beneficiario podía ser intervenido simultáneamente y/o secuencialmente tanto a nivel de empresa, empresario o entorno. En definitiva, se reconoce en estas entrevistas que no había una visión institucional sobre la coordinación de la oferta programática. En algunas regiones se dieron buenas prácticas en esta línea (coordinación y complementariedad de programas), pero no hay una definición institucional.

A nivel de usuarios, esto se ve reflejado en una sensación de que SERCOTEC presta apoyo con algún tema específico, o para iniciar una empresa, pero después “abandona” a los usuarios que necesitan un acompañamiento posterior en las nuevas etapas de su negocio.

4.3. Programas de fomento SERCOTEC 2015

Durante el año 2014, se trabajó en el rediseño de la oferta programática. Principalmente se consideraron las siguientes directrices y ejes estratégicos que enmarcan el diseño de la oferta programática y el modelo de operación del SERCOTEC 2015-2018³⁴:

³⁴ Esta sección se basa en la RESOLUCIÓN N° 9148, del 6 de febrero de 2015, que da curso y aprobación al Diseño de Oferta Programática del SERCOTEC año 2015, y la respectiva Ficha de Instrumentos diseñado por la Gerencia de Programas del servicio, junto a las entrevistas realizadas a autoridades del SERCOTEC (Anexo 5).

1. Focalizar la acción del SERCOTEC en el sector MIPE

Como resultado de un trabajo complementario con CORFO respecto a los segmentos de atención de cada institución, se traspasó desde CORFO instrumentos a SERCOTEC, dentro de los que se encuentran el Programa de Emprendimientos Locales (PEL), Proyectos Asociativos para Microempresas (PAM), Fondo de Asistencia Técnica (FAT), y el Programa de Fomento a la Calidad (FOCAL)³⁵.

2. Focalizar el gasto a nivel regional

Cada Dirección Regional elabora un plan estratégico, el que define según las necesidades, oportunidades y particularidades del sector MIPE en la región, la Estrategia de Desarrollo Regional, los programas estratégicos de CORFO, y la información relevante de fomento productivo regional. De esta forma, cada región realiza focalización territorial, sectorial (sector económico), por perfil de cliente (grupo de población específica) y temática, de acuerdo a su plan estratégico. A nivel central se tienen dos tareas: entregar insumos para que las regiones puedan tomar decisiones y supervisar que la decisión de la región coincida con sus compromisos ante la Dirección de Presupuestos.

3. Lograr impacto económico

Se busca privilegiar el impacto económico de los proyectos por sobre la cobertura y/u otros posibles objetivos. En términos globales, y dependiendo de los objetivos que tenga cada programa, se espera que cada uno de ellos tenga al menos alguno de los siguientes resultados esperados: incrementar las ventas, crear y retener empleos, facilitar el acceso a financiamiento, y crear nuevas empresas sustentables, entre otros.

4. Mejorar la calidad y el valor de los beneficios que entrega SERCOTEC

En el diseño de los distintos instrumentos, junto con la entrega de recursos de inversión, se va a considerar el componente de acompañamiento, asesoría y/o apoyo que requieran los empresarios y emprendedores para implementar adecuadamente sus proyectos.

5. Implementar una cultura de medición de resultados

Como parte del enfoque de gestión del conocimiento, se incluye en el diseño de instrumentos las variables que permiten medir resultados. Es decir, en los antecedentes de cada proyecto se debe establecer un objetivo o meta clara, cuantificable y visible. Por otro lado, la Gerencia de Desarrollo, implementará un Sistema de Evaluación que permita monitorear permanentemente los resultados y/o el impacto obtenido por cada instrumento³⁶.

Las direcciones regionales han trabajado con guías para la Planificación operativa en 2015 y 2016, y en estas guías se les pantea cuales son los resultados deseables de tener presente al momento de distribuir los recursos en los distintos instrumentos, siempre cautelando las metas nacionales comprometidas con DIPRES.

6. Fomentar el aprendizaje institucional y el proceso de toma de decisiones

Como parte del enfoque de gestión del conocimiento, se crea el Comité de Asignación Macrozonal (CAM) con el objetivo de potenciar la coordinación y gestión del conocimiento entre las distintas Direcciones Regionales y compartir buenas prácticas. De esta forma se busca estandarizar los procedimientos de asignación de recursos entre las distintas regiones.

³⁵ La descripción de estos programas se presenta en el Anexo 6.

³⁶ Los antecedentes presentados no especifican la fecha en que se implementará, o el plazo establecido para hacerlo. El avance de este lineamiento debiera ser analizado en evaluación de implementación de nueva estrategia de operación.

La transferencia de conocimiento (y el aprendizaje entre regiones) es el objetivo principal en este nuevo eje. El CAM lo conforman los directores regionales y profesionales del nivel central; son 5 macrozonas a nivel nacional³⁷. Esta iniciativa complementa al Comité Evaluador Regional (CER), quien evalúa (da puntos) a la postulación de algunos programas, pero es el CAM el que se responsabiliza y valida la asignación de los recursos, y los aprueba en función de consideraciones de coherencia con las prioridades de sector económico y territorio, es decir, de focalización y pertinencia.

7. Dotar a SERCOTEC de una plataforma capaz de crecer en el tiempo: Agenciamiento.

Con el objetivo de asegurar un estándar de servicios de apoyo adecuado y homogéneo a lo largo del país, se cambia el tipo de intermediario en el modelo de operación de los instrumentos y servicios, pasando de consultores externos contratados para cada concurso a los Agentes Operadores Intermediarios (AOI). En la práctica, se construye una lista de agentes (instituciones) elegibles a través de un concurso nacional con características regionales. Se determina un mínimo de 2 agentes operadores por región, para que exista competencia entre ellos. Con cada AOI se firma el convenio de duración de 3 años. Adicionalmente se establece un plan anual de trabajo, que se firma en cada una de las Direcciones Regionales³⁸. Allí se determinan compromisos en términos de programas y recursos. El modelo de agentes operadores de SERCOTEC se ha configurado con una variante respecto a lo que tiene Corfo: se establecen esquemas de sanciones (amonestaciones y multas) y posibilidad de término de contrato, si no se cumple con el convenio. Los agentes son los que reciben los recursos y son quienes los rinden a SERCOTEC. Dado lo anterior, el agenciamiento permite bajar las barreras de acceso, al simplificar los trámites administrativos de los postulantes y disminuir los costos de transacción, ya que la presentación de boletas de garantía del 100% de las transferencias son presentadas por los AOI, no el empresario-beneficiario, que en muchas ocasiones no tiene capital para estar destinándolo a garantías. Además, el AOI asiste en la compra de los activos de inversión que son financiados por los programas.

La nueva oferta de instrumentos y el modelo de operación del SERCOTEC, a partir de 2015, se agrupa en 4 grandes programas:

1. **Programa generación de emprendimiento:** Capital Semilla/Abeja Emprende
2. **Programa de mejoramiento de competitividad de la MIPE:** Crece, Mejora Negocios, Formación Empresarial, Promoción y Canales de Comercialización, Redes de Oportunidades de Negocios
3. **Programa de fortalecimiento de la asociatividad:** Juntos, Barrios Comerciales, Ferias Libres, Gremios Regionales, Gremios Nacionales
4. **Programa de entorno:** Centro de Desarrollo de Negocios

A continuación se presenta un cuadro resumen que describe los programas de SERCOTEC en el año 2015. En el **ANEXO 4** se presenta una descripción más detallada. La oferta programática del año 2015 se compone de programas de continuidad del año 2014³⁹, de programas que surgen de la fusión de programas de SERCOTEC y CORFO y de programas nuevos.

³⁷ Las macrozonas son Norte, Centro-sur, Sur, Austral y Metropolitana

³⁸ En el Acuerdo de Desempeño Anual se estipularán condiciones mínimas que deberá cumplir un Agente para operar en una región determinada, definiendo su equipo profesional, más un conjunto organizado de objetivos, con sus respectivas metas, indicadores y medios de verificación.

³⁹ Los programas de continuidad consideran algún nivel o grado de reforma respecto al diseño 2014, lo cual será precisado y analizado en la siguiente sección.

Tabla 7: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2015 (parte 1)

	Capital Semilla - Abeja Emprende	Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios	Mejora Negocios, Fondo de Asesorías Empresariales
Origen	Continuidad 2014 ⁴⁰	Capital Semilla Empresa y PEL (CORFO)	Asesorías y servicios empresariales y FOCAL (CORFO)
Problema MIPE que busca solucionar	Alta tasa de destrucción debido al difícil acceso a fuentes de financiamiento y al bajo acceso a asistencia técnica y capacitación.	Alta dificultad de acceso al financiamiento	Debilidad de la gestión interna, baja profesionalización de los empresarios y formación empresarial y las brechas de habilidades y/o conocimientos empresariales
Objetivo	Apoyar la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado.	Potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas o su acceso a nuevas oportunidades de negocio.	Aumentar su productividad y/o mejorar la calidad de sus productos o servicios, favoreciendo su competitividad.
Descripción general y servicios entreados	Subsidio no reembolsable con cofinanciamiento de al menos 20% que cofinancia un Plan de Trabajo para implementar un negocio. Se desarrolla en dos fases: 1. Fase de Asesoría 2. Fase de Desarrollo: Se realiza el conjunto de actividades necesarias para la implementación del "Plan de Trabajo para implementar un Negocio"; es decir, las inversiones identificadas y las asistencias técnicas y/o capacitaciones que derivan de la primera fase.	Subsidio no reembolsable con cofinanciamiento de al menos 30% que apoya la implementación de un plan de trabajo, incluyendo acciones de gestión empresarial para el fortalecimiento de competencias de los empresarios, así como el financiamiento de inversiones. Se desarrolla en dos fases: 1. Fase de Asesoría. 2. Fase de Desarrollo: Se realiza un conjunto de actividades necesarias para la implementación del Plan de Trabajo, es decir, las inversiones identificadas y las asistencias técnicas y/o capacitaciones que derivan de la primera fase.	Subsidio no reembolsable con cofinanciamiento de al menos 30% que permite a las MIPE contratar asesoría experta. Existen dos tipos de asesorías empresariales: 1. Asesorías empresariales básicas (no supera los 4 meses) 2. Asesorías empresariales especializadas (no supera los 8 meses)

⁴⁰ Los programas de continuidad consideran algún nivel o grado de reforma respecto al diseño 2014, lo cual será precisado y analizado en la siguiente sección

	Capital Semilla - Abeja Emprende	Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios	Mejora Negocios, Fondo de Asesorías Empresariales
Población objetivo	Personas naturales (mujeres en el caso de CS Abeja) mayores de edad, sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII que presenten un proyecto de negocio ⁴¹ .	Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría, con ventas anuales entre UF 200 y 25.000, a excepción de las empresas de menos de un año de existencia que pueden demostrar ventas inferiores a UF 200. También está dirigido a cooperativas con ventas promedio por asociado menores a UF 25.000 al año.	Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII y con ventas anuales entre UF 200 y 25.000, con domicilio comercial en la región en que postulan y que cumplan, además, con los requisitos de acceso específicos establecidos por cada Dirección Regional del SERCOTEC. Cooperativas con ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF
Rol Dirección Regional	Concurso Regional y supervisión AOI	Concurso Regional y supervisión AOI	Propuestas de tipologías de intervención para cada sector económico, territorio o ámbito en función de las necesidades detectadas y la focalización definida, quien especificará sus contenidos, resultados mínimos y los requisitos que deberán cumplir los consultores.
Rol CER	Evalúa Convocatoria y cada uno de los planes de trabajo por emprendedor/a.	Evalúa Convocatoria y cada uno de los planes de trabajo por empresa.	Evalúa tipologías y asigna recursos por proyecto
Rol CAM	Aprueba y asigna recursos a Convocatoria. Aprueba los proyectos y asigna los recursos por emprendedor/a.	Aprueba y asigna recursos a Convocatoria. Aprueba los proyectos y asigna recursos por empresa.	Aprueba tipologías y asigna recursos a las tipologías.
Rol AOI	Agenciado: Fase Asesoría para mejorar aspectos de su proyecto de negocio, junto con implementar Acciones de Gestión Empresarial	Agenciado: Fase asesoría proponiendo posibles mejoras para potenciar el Plan de Trabajo postulado.	Agenciado: Convocatoria de beneficiarios

⁴¹ No considera personas jurídicas, como empresas nuevas o recientemente formadas. Este tipo de beneficiario es cubierto con el programa CRECE.

Tabla 8: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2015 (parte 2)

	Formación Empresarial	Promoción y Canales de Comercialización	Redes de Oportunidades de Negocios
Origen⁴²	Continuidad 2014	Continuidad 2014	Continuidad 2014
Problema MIPE que busca solucionar	Baja participación en actividades de capacitación y/o formación y el bajo nivel de capital humano	Baja tasa acceso/penetración mercados de en	Fallas de coordinación y de relacionamiento que impiden la formación de sistemas locales de empresas, de colaboración para competir, de asociatividad empresarial, de articulación público-privada, de desarrollo de redes, de generación de conocimiento por interacción y de desarrollo de ventajas competitivas.
Objetivo	Contribuir a una adecuada puesta en marcha de los negocios, mejorar la gestión de éstos y obtener mejores resultados	Facilitar una vitrina que contribuya a la promoción y comercialización de sus productos o servicios, y a la generación de relaciones de negocio sostenidas en el tiempo.	Apoyar la generación de redes de trabajo entre micro y pequeños empresarios.
Descripción general y servicios entregados	Servicio de formación en distintas materias y temáticas entregando conocimientos en temas de gestión y desarrollo de habilidades empresariales a través de capacitaciones, seminarios o talleres. Línea 1: Busca instalar capacidades y habilidades, a través de cursos. Línea 2: Entrega de información que permite el desarrollo de conocimiento, a través de seminarios y talleres.	Apoya la participación de pequeñas empresas en ferias, eventos u otros espacios de comercialización. Financia tanto la ejecución de ferias y/o eventos que apoyen la comercialización de productos o servicios de micro y pequeños empresarios de la región, así como también la realización de otros espacios de comercialización (Emporio MIPE).	Realización de encuentros empresariales que buscan la transferencia de conocimientos, el intercambio de experiencias y el desarrollo de vínculos comerciales entre los participantes.
Población objetivo	Personas naturales, MIPE y emprendedores, que se encuentren en etapa de inicio, crecimiento o consolidación de sus negocios y que deseen adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para mejorar su gestión empresarial. Cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año.	Micro o pequeños empresarios con iniciación de actividades ante el SII (excluyendo las sociedades de hecho). Cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año.	Micro o pequeños empresarios con iniciación de actividades ante el SII (excluyendo las sociedades de hecho). Cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año.

⁴² Los programas de continuidad consideran algún nivel o grado de reforma respecto al diseño 2014, lo cual será precisado y analizado en la siguiente sección

	Formación Empresarial	Promoción y Canales de Comercialización	Redes de Oportunidades de Negocios
Rol Dirección Regional	Definir sector específico y los requisitos de cada servicio	Definir sector específico y los requisitos de cada servicio	Definir sector específico y los requisitos de cada servicio
Rol CER	Evalúa y asigna recursos por proyecto.	Evalúa y asigna recursos por proyecto.	Evalúa y asigna recursos por proyecto.
Rol CAM	Recibe información de los proyectos aprobados por el CER.	Recibe información de los proyectos aprobados por el CER.	Recibe información de los proyectos aprobados por el CER.
Rol AOI	No agenciado	No agenciado	No agenciado

Tabla 9: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2015 (parte 3)

	Juntos, Fondo para Negocios Asociativos	Fortalecimiento de Barrios Comerciales	Fondo de Desarrollo de Ferias Libres
Origen	IDM, IDT + PAM (CORFO)	Nuevo	Continuidad 2014 ⁴³
Problema MIPE que busca solucionar	Bajo grado de asociatividad impidiendo en algunos casos captar oportunidades de mercado.	Disminución de los flujos de personas hacia los barrios comerciales tradicionales debido a los centros comerciales, que generalmente se ubican en la periferia de la ciudad, han sido capaces de complementar la actividad comercial con posibilidades de ocio y esparcimiento, condiciones de seguridad y estacionamiento.	Ferias libres requieren desarrollarse integralmente (mejoramiento en gestión no solo en infraestructura)
Objetivo	Desarrollar nuevos negocios asociativos o mejorar los ya existentes, para grupos de empresas a las cuales les sería más difícil concretar estas iniciativas de manera individual	Apoyar la gestión productiva y el desarrollo urbano de los barrios comerciales para dar sustentabilidad al barrio, transfiriendo competencias para que los grupos de empresas sean capaces de autogestionar el desarrollo económico de su entorno local.	Modernizar las Ferias Libres del país y que cumplan con estándar de Feria Modelo (ASOF)

⁴³ Los programas de continuidad consideran algún nivel o grado de reforma respecto al diseño 2014, lo cual será precisado y analizado en la siguiente sección

	Juntos, Fondo para Negocios Asociativos	Fortalecimiento de Barrios Comerciales	Fondo de Desarrollo de Ferias Libres
Descripción general servicios entregados	Subsidio no reembolsable que financia proyectos orientados a generar integración comercial o productiva de las empresas integrantes, así como la creación de productos o servicios, fortaleciendo capacidades técnicas productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, potenciando su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo. Se desarrolla en dos Fases: 1. Fase de Diagnóstico (duración máxima de 6 meses, cofinanciamiento de al menos 30%). 2. Fase de Desarrollo (hasta 3 años, sujeto a renovación anual, previa evaluación, y al menos el 50% de la inversión correspondiente al cofinanciamiento de SERCOTEC deberá ser considerada inversión grupal).	Financia proyectos asociativos (sin cofinanciamiento) que generen capital social de largo plazo en comunidades de empresarios, promoviendo la coordinación del desarrollo comercial y urbano. Etapa de pre inversión financia la ejecución de proyectos de carácter asociativo que tengan como finalidad el fortalecimiento del capital social en el barrio y la elaboración participativa de un Plan de Desarrollo Comercial y Urbano (asistencia técnica y capacitación, prospección de mercados, acciones de marketing, adquisición de activos fijos, y habilitación de infraestructura, entre otros). Etapa de implementación de Plan de Desarrollo Comercial y Urbano (inversión). Etapa consolidación	Cofinancia iniciativas orientadas al establecimiento o consolidación de un modelo de negocio para cada Feria, orientado al mejoramiento de su gestión, organización y el desarrollo de una imagen comercial de la Feria, sus feriantes y dirigentes. Etapa 1: por intermedio de consultoras contratadas previamente, implementa las asesorías, las asistencias técnicas, las capacitaciones, y realiza el Plan de Desarrollo Estratégico Etapa 2: Implementación inversión. Se financia \$120.000 como máximo por puesto, con cofinanciamiento de al menos el 30% del aporte del SERCOTEC, en efectivo.
Población objetivo	Grupos de al menos cinco MIPES con iniciación de actividades en primera categoría ante SII, con ventas individuales entre 200 UF Y 25.000 UF en los últimos 12 meses. Cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año	Barrios comerciales priorizados por el Comité Regional de Barrios Comerciales, luego validados por el Consejo Nacional en la materia, y finalmente seleccionados por el Ministerio de Economía y/o de Vivienda y Urbanismo.	Ferias Libres habilitadas para funcionar y que se encuentren organizadas a través de asociaciones empresariales, sindicatos de trabajadores independientes, asociaciones gremiales, organizaciones funcionales u otro tipo de organización habilitadas jurídicamente, existentes en su interior.
Rol Dirección Regional	Define un área o sector económico en un territorio específico y manda a los AOI a encontrar empresas con el perfil deseado	Administración centralizada	Concurso regional
Rol CER	Evalúa Proyectos	Evalúa Plan de Pre Inversión	Aprueba Convocatoria y asigna recursos por proyecto
Rol CAM	Aprueba y asigna recursos por proyecto.	Aprueba Plan Pre Inversión y asigna recursos por proyecto.	Recibe información de los proyectos aprobados por el CER.

	Juntos, Fondo para Negocios Asociativos	Fortalecimiento de Barrios Comerciales	Fondo de Desarrollo de Ferias Libres
Rol AOI	Agenciado: Convocatoria de beneficiarios	Agenciado: provee la asistencia técnica y define quién será el gestor de barrios.	No agenciado

Tabla 10: Cuadro Resumen Programas SERCOTEC 2015 (parte 4)

	Creación y fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios. Gremios Regionales y Nacionales	Centro de Desarrollo de Negocios
Origen	Continuidad 2014 ⁴⁴	Nuevo
Problema MIPE que busca solucionar	Existen fallas de coordinación que afectan el nivel de asociatividad y en particular, la formación y el fortalecimiento de las asociaciones gremiales	Asimetrías de información de, acceso no equitativo a los instrumentos de apoyo especializados en fomento productivo y económico. Bajas capacidades de Gestión Empresarial determinadas por: 1. Deficiencias en educación formal y experiencia empresarial. 2. Bajas capacidades de administración y gestión empresarial para reducir costos, mejorar sus productos, definir estándares de calidad, conocer su mercado, acceder a financiamiento. 3. Condiciones de entorno desfavorables.
Objetivo	Apoyar tanto la formalización de grupos de micro o pequeños empresarios, como asimismo el fortalecimiento de la asociatividad, la mejora de la gestión y la generación de nuevos servicios a sus asociados de organizaciones ya existentes. Fortalecer la asociatividad y capacidad de gestión de las Federaciones, Confederaciones, Asociaciones Nacionales de micro y pequeños empresarios, en adelante gremios nacionales, ya existentes en el país.	Para fortalecer las capacidades de empresas y emprendedores y desarrollar su actividad empresarial.
Descripción general y servicios entregados	Fondo concursable con al menos 20% de cofinanciamiento que financia: Convocatoria regional: Prospección de mercado, Asistencia técnica y asesoría en gestión, Capacitación, acciones de Marketing; Activos, Infraestructura; Capital de Trabajo; Gastos de Formalización. Convocatoria Nacional: Prospección de mercado; Asistencia técnica y asesoría en gestión; Capacitación; Acciones de Marketing; Gastos de Formalización	Los centros de desarrollo de negocios entregan asesoría técnica, individual y gratuita, en la gestión de negocios y acompañamiento en la implementación de planes de trabajo a empresas y emprendedores.

⁴⁴ Los programas de continuidad consideran algún nivel o grado de reforma respecto al diseño 2014, lo cual será precisado y analizado en la siguiente sección

	Creación y fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios. Gremios Regionales y Nacionales	Centro de Desarrollo de Negocios
Población objetivo	<p>Asociaciones no consolidadas (línea 1): grupos de empresarios; asociaciones funcionales de micro y pequeños empresarios; asociaciones gremiales y empresariales ya existentes, que deseen formar una federación o confederación de carácter regional.</p> <p>Asociaciones consolidadas (línea 2): asociaciones gremiales y/o empresariales de micro y pequeños empresarios y/o cooperativas ya existentes; federaciones o confederaciones de carácter regional, corporaciones y fundaciones, todas conformadas por MIPES.</p> <p>Las Confederaciones, Federaciones y Asociaciones Nacionales gremiales, cooperativas y/o empresariales legalmente constituidas.</p>	<p>MIPES y emprendedores con un proyecto de negocio.</p> <p>Emprendedores y/o empresarios que califican en la elaboración del diagnóstico para realizar un plan de trabajo y cumplen los criterios de entrada: pertenecer al territorio de influencia del CENTRO, emprendedores, que tienen interés de iniciar su empresa y Empresas que facturen según rango ventas.</p>
Rol Dirección Regional	Concurso Regional	Administración centralizada
Rol CER	Aprueba Convocatoria y asigna recursos por proyecto	---
Rol CAM	Recibe información de los proyectos aprobados por el CER.	---
Rol AOI	No agenciado	No agenciado

Según formulario A1 (definiciones estratégicas 2015 – 2018), la misión de SERCOTEC es “Promover y apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios/as.” A su vez, los Objetivos Estratégicos institucionales son:

1. Mejorar la competitividad y sostenibilidad de las MIPes que acceden a servicios y proyectos individuales, grupales y/o asociativos
2. Desarrollar la base microempresarial en Chile a través del financiamiento de ideas de negocio y desarrollo de competencias y habilidades empresariales
3. Mejorar las condiciones del entorno donde nacen y se desarrollan las MIPes a través de la generación de redes y articulación público – privada.

En la documentación oficial que describe este modelo no se explicita la existencia de complementariedad formalizada entre programas ni trayectoria explícita de los usuarios entre un instrumento y otro.

Existen dos elementos que han influenciado en la forma en que se ha diseñado la oferta programática y en la implementación futura de los programas. Primero, la administración de Gobierno actual, con el objetivo de establecer los lineamientos que permitan ofrecer más y mejores oportunidades laborales, profesionales y salariales a las personas, así como impulsar la productividad de nuestra economía, creó una instancia interministerial liderada por el Ministerio de Economía que dio como resultado la elaboración de la denominada Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento, más conocida como Agenda PIC. Esta Agenda PIC

consta de cuatro objetivos estratégicos, siete ejes y 47 medidas, siendo la número 24⁴⁵ y 41⁴⁶ encomendadas específicamente a SERCOTEC.

Segundo, el año 2015 comienza el programa piloto de descentralización en 3 regiones (Antofagasta, BíoBío, y los Ríos) que surge como una respuesta a una comisión presidencial que sugirió que se modificara la ley de gobierno regional⁴⁷. Junto a la decisión política de comenzar el proceso de descentralización con fomento productivo, se propone integrar el Fomento Productivo en una sola agencia (SERCOTEC y CORFO⁴⁸). Se creó un comité CORFO en cada región, dirigido por un consejo público-privado mayoritariamente regional, que toma las decisiones de asignación de recursos de proyecto a proyecto. Si bien los comités se crearon a mediados de 2015, Sercotec comenzó su participación en 2016, traspasando a este comité los recursos de 10 instrumentos ya descentralizados. La experiencia piloto consiste en reunir el trabajo de CORFO y Sercotec regionales, bajo una misma dirección, buscando mayor pertinencia de la oferta instrumental, evitando duplicidades y mejorando la coordinación institucional. Sercotec en estas tres regiones tiene un convenio de colaboración con cada comité para implementar los instrumentos traspasados. Este proyecto piloto se está desarrollando en un contexto de aprendizaje, que debe ser evaluado para considerarlo de alternativa en el proceso de discusión parlamentaria de la ley que transfiere competencias a las regiones.

4.4. Comparación Programas Vigentes al 2014 y Nueva Oferta Programática en 2015

La siguiente sección compara la información presentada en las secciones anteriores de este capítulo. Esta comparación se realiza en dos niveles. Primero, se revisa el modelo de operación 2015 analizando la situación de cada eje estratégico en el año 2014. Luego, se realiza una comparación programa a programa versión 2014 y 2015 (para aquellos que son de continuidad o que surgen de la fusión entre programa SERCOTEC y de CORFO).

4.4.1. Comparación directrices y ejes estratégicos 2015

Tabla 11: Directrices y Ejes Estratégicos 2015

Eje modelo 2015	Situación al 2014
1. Focalizar la acción del SERCOTEC en el sector MIPE	La totalidad de los programas de SERCOTEC tienen como población objetivo las MIPES (en algunos casos junto a Emprendedores o asociaciones Gremiales de MIPES). Los programas FAT y FOCAL de CORFO ⁴⁹ están focalizados en Mediana y Pequeña Empresa, mientras que los programas PAM y PEL de CORFO en Microempresas.
2. Focalización del gasto a nivel regional	Una vez definidos los programas que se van a ofrecer en cada región a nivel central, existe la posibilidad de la definición de criterios regionales de

⁴⁵ Red de Centros de Desarrollo de Negocios a lo largo del país

⁴⁶ Programa de fortalecimiento de barrios comerciales

⁴⁷ Tercera Medida Esencial: Traspaso de Competencias, Servicios y Programas. Entendiendo que un ejecutivo regional con legitimidad democrática y sin atribuciones de gestión suficientes es un sinsentido, la Comisión propone un calendario plurianual para traspasar competencias, servicios y programas públicos desde los Ministerios y Organismos Centrales a la dependencia de los Gobiernos Regionales y Municipalidades, de modo que pueda ser incorporado en el proyecto de ley que se encuentra en el Parlamento. Para acoger estos traspasos, se propone la creación, en cada Gobierno Regional, de cuatro nuevas Direcciones del Gobierno Regional: Fomento Productivo e Innovación (2015/16); Desarrollo Social (2016/17); Infraestructura, Habitabilidad, Transporte y Medio Ambiente (2017/18); y Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología (2018/19).

⁴⁸ Y Sernatur en un comienzo, 2014.

⁴⁹ La descripción de los programas CORFO se encuentra en el **ANEXO 6**

Eje modelo 2015	Situación al 2014
	selección, los cuales deben ser validados a nivel central y se materializan en la regionalización de las Bases de Licitación.
3. Lograr impacto económico	A nivel institucional no se conoce si existe o no impacto económico de sus programas. Solo se conocen evaluaciones realizadas por organismos externos.
4. Mejorar la calidad y el valor de los beneficios que entrega SERCOTEC	En el modelo de línea de tiempo se considera la etapa de asistencia, en donde se apoya en la formulación del plan de negocio y en la superación de brechas detectadas en el diagnóstico, y en la etapa de seguimiento, se ofrece un acompañamiento en la implementación del proyecto. En especial en los programas de desarrollo empresarial, se señala la existencia de apoyo directo a los beneficiarios de estos programas. En los programas con foco en la empresa (CS, IDM) se considera la posibilidad de asesoría y acompañamiento en la postulación. Se señala que el acompañamiento se realiza principalmente en la postulación de distintos programas y en el diseño del plan de negocios para el caso de CS, pero no en la implementación.
5. Implementar una cultura de medición de resultados	A pesar de que el modelo de línea de tiempo considera en la última etapa de seguimiento, evaluaciones para medir el impacto en variables económicas, en base al diagnóstico levantado, esto no se realiza. Según el diagrama de flujo del proceso "Ejecución y Seguimiento de Proyectos" las direcciones regionales son las responsables de definir el plan de seguimiento, o licitar (a consultoras externas) o ejecutar esta función en los programas con foco en la empresa. En los programas con foco en el empresario, las direcciones regionales deben supervisar el servicio contratado y evaluar los resultados por parte de los usuarios, y en los programas con foco en el entorno de hacer seguimiento y rendición del proyecto. Se señala que estas actividades no se realizan de manera sistemática ni tampoco se ha sistematizado información levantada.
6. Fomentar el aprendizaje institucional y el proceso de toma de decisiones	La selección de los beneficiarios se enmarcó en bases de concursos públicos y estándares nacionales. La focalización regional permitía diferentes ponderaciones a criterios regionales de evaluación, situación que era promovida institucionalmente, los lineamientos de intervención regional son aprobados por el comité de gerentes en enero de cada año presupuestario. Los informantes claves entrevistados consideran que se requiere mayor transparencia y uniformidad respecto a la forma en que toman estas decisiones.
7. Dotar a SERCOTEC de una plataforma capaz de crecer en el tiempo: Agenciamiento	En programas con foco en la empresa, el consultor externo se contrata para asistencia a la postulación, evaluación plan de negocios y seguimiento y acompañamiento de planes y rendición recursos. Son seleccionados por medio de licitaciones para cada uno de los concursos. Su rol efectivo ha estado en la asistencia a la postulación, evaluación plan de negocios y rendición de recursos otorgados. Según los informantes claves entrevistados, no existe buena evaluación del rol de las consultoras externas, en el sentido que no presentan rol homogéneo en términos de calidad del servicio entregado.

4.4.2. Comparación de programa a programa

4.4.2.1. Programas de continuidad

Tabla 12: Comparación Programa a Programa, Continuidad

Programa	Cambio en Diagnóstico 2014 - 2015	Cambios en diseño 2014 - 2015
Capital Semilla Emprende - Capital Abeja Emprende	El diagnóstico no cambia, pero se enfatiza la idea que la alta tasa de destrucción de empresas está asociada, entre otros factores, a falta de asistencia técnica y capacitación y de financiamiento.	Se acota la población objetivo a las personas que tengan idea de negocio (se deja fuera a aquellas que están en una etapa inicial del negocio, las cuales quedan cubiertas con el programa Crece ⁵⁰). Se implementan las directrices y ejes estratégicos de agenciamiento (AOI) y asesoría permanente, en la Evaluación Admisibilidad y evaluación técnica, Selección de los empresarios/as, Ejecución y seguimiento, y cierre de proyecto.
Formación Empresarial	En general, el diagnóstico no ha cambiado. Para el 2015 se reconoce no solo bajo nivel de capital humano en la población objetivo del SERCOTEC, sino también bajo acceso a capacitación como también el impacto positivo que debiera tener la solución del problema en la competitividad de las empresas.	El diseño es prácticamente el mismo. La única diferencia importante está en que las capacitaciones virtuales no se consideran en diseño 2015 (están identificado como un programa /instrumento aparte). La definición de la población es un poco más amplia al incorporar además personas naturales y cooperativas.
Promoción y Canales de Comercialización	En general, el diagnóstico no ha cambiado. Para el 2015 se reconoce el impacto positivo que debiera tener la solución del problema en la competitividad de las empresas.	No cambia
Redes de Oportunidades de Negocios	El diagnóstico no cambia, para el 2015 se entrega una descripción del problema más completa.	Para el 2015, en el objetivo del programa se explicita el apoyo a la formación de redes en vez de la generación de estás. La definición de la población es un poco más amplia al incorporar además cooperativas. El diseño no cambia.
Creación y fortalecimiento de asociaciones de micro y pequeños empresarios	No hay cambios	Sin cambios relevantes respecto de 2014. En 2015 se especifica la convocatoria regional y mayor detalle de las actividades a financiar.
Programa Modernización de Ferias Libres	Para el 2015 la justificación del programa no pasa por tratar de solucionar problemas detectados sino de suplir ciertas necesidades para poder llegar a establecer lo que se conoce como feria modelo. Lo anterior es la consecuencia lógica de cualquier problema que se busca solucionar, en donde primero se enfoca en las carencias básicas y luego, una vez resultas estas necesidades básicas, se busca logra un estándar.	La principal diferencia está en que a partir de 2015 se incorpora una etapa inicial, para todos los proyectos, donde se busca implementar asesorías, asistencias técnicas y capacitaciones, previo a cualquier inversión en infraestructura (etapa 2).

⁵⁰ Descrito más adelante.

4.4.2.2. Programa existente + Programa CORFO

Tabla 13: Comparación Programa a Programa, Existente + CORFO

Programa 2014	Programa CORFO	Similitud Programa CORFO - SERCOTEC 2014	Programa 2015	Diferencias en diseño 2014 - 2015
Capital Semilla, línea de financiamiento de empresas	Programa de Emprendimientos Locales PEL	PEL tiene un objetivo bastante similar a Capital Semilla Empresas, pero el primero consideraba una población objetivo más acotada (cercano a las microempresas) pero con proyectos colectivos de grupos de empresas que pertenecían a una misma localidad.	Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios	Mismo diagnóstico que en 2014. Se permite la participación de cooperativas. Objetivo y justificación bastante cercanos. Aumenta cofinanciamiento empresarios. Se implementan las directrices y ejes estratégicos de agenciamiento (AOI) y asesoría permanente, en la Evaluación Admisibilidad y evaluación técnica, Selección de los empresarios/as, Ejecución y seguimiento, y cierre de proyecto).
Asesorías y servicios empresariales	Fondos de Asistencia Técnica FAT Programa de Fomento a la Calidad (FOCAL)	Mismo objetivos, pero FAT y FOCAL estaban destinados a pequeñas y medianas empresas	Mejora Negocios, Fondo de Asesorías Empresariales	Mismo diagnóstico que en 2014. Población objetivo incluye cooperativas. Se implementan las directrices y ejes estratégicos mencionados anteriormente (agenciamiento y asesoría permanente) en la Evaluación Admisibilidad y evaluación técnica, Selección de los empresarios/as, Ejecución y seguimiento, y cierre de proyecto. La tipología de asesorías a financiar cambia: de individual y grupal a básicas y especializadas. Las asesorías virtuales se consideran como un programa aparte.
Iniciativas de Desarrollo Territorial	Proyectos Asociativos para la Microempresa PAM	PAM Financia proyectos asociativos. Focalizado en microempresas. Considera solo la inversión en adquisiciones de activos que contribuyen crecimiento expansión de las empresas.	Juntos, Fondo para Negocios Asociativos	Diagnóstico similar: bajo trabajo colaborativo y asociativo, sumado a desvalorización de trabajar de manera asociativa. Se precisa límite inferior de empresas por proyecto. Objetivo más acotado al desarrollo del proyecto colaborativo e integración de empresas más que al desarrollo local. Se implementan las directrices y ejes estratégicos mencionados de agenciamiento (AOI) y asesoría permanente, en la Evaluación Admisibilidad y evaluación técnica, Selección de los empresarios/as, Ejecución y seguimiento, y cierre de proyecto.
Iniciativas de Desarrollo de Mercados				

5. EVALUACIÓN DE DISEÑO PROGRAMAS DE FOMENTO DE SERCOTEC

5.1. Metodología de Evaluación de Diseño

La evaluación de diseño se enfocará en una evaluación de atingencia⁵¹ y una evaluación de coherencia⁵². La información disponible respecto de la descripción de la oferta programática de SERCOTEC vigente a 2014 y vigente a 2015 permite utilizar distintas metodologías de evaluación de diseño, y se ha optado por ésta ya que de los 22 programas que se evaluaron, como se evidenció en el capítulo de Descripción de Programas SERCOTEC, al comparar los programas entre 2014 y 2015 existe un subconjunto que son bastante similares, y al comparar los programas en un mismo periodo, se encuentran aspectos comunes entre grupos de ellos⁵³. Dado lo anterior, esta metodología permite de manera condensada y no reiterativa analizar el diseño en su conjunto haciendo la distinción por programa cuando se estima necesario, y comparar las distintas estrategias de 2014 y 2015, identificando sus ventajas y desventajas.

Para implementar esta metodología de evaluación de diseño vigente al 2014 y vigente al 2015, se toma como base la Ficha de Diseño del programa que recopila información respecto al problema que busca solucionar, la población objetivo (¿A quién está dirigido?), el objetivo (¿Para qué?), sus componentes (¿Qué hace?), y las actividades principales del proceso de producción, identificando el responsable de éstas (ver **ANEXO 4** y **ANEXO 5**) junto a la descripción de los modelos de Fomento Productivo 2014 y 2015 y el diagnóstico levantado vigente al 2014. Entonces a partir de esta información se realizará la evaluación de atingencia y coherencia para los programas como para las estrategias implementadas por SERCOTEC. Complementario a lo anterior, y para comenzar la evaluación de diseño, se presentan los antecedentes disponibles que permiten analizar la vigencia y evolución de los problemas que busca solucionar la oferta programática de SERCOTEC.

5.2. Vigencia del problema que dio origen a la estrategia de intervención 2014 y comparación con 2015

A partir de la misión institucional definida para los años 2012 – 2014 se derivan dos grandes problemas que enfrentan las MIPE y que SERCOTEC, a través de sus programas, quiere contribuir a solucionar:

- Déficit de productividad y competitividad
- Bajo desarrollo de la capacidad de gestión de empresarios

⁵¹ El criterio de la atingencia para evaluar el diseño de un programa social está estrechamente ligado con la evaluación de la pertinencia de la solución propuesta para resolver la problemática o necesidad que da origen a una iniciativa. Dentro de este criterio se evalúa si el diseño del programa permite resolver el problema en relación con la población afectada por dicho problema, se evalúa cómo se enmarca el programa dentro de las políticas y objetivos estratégicos de la institución que lo propone y su relación con otras iniciativas fuera de la institución.

⁵² En el criterio de la coherencia en tanto se evalúa el diseño de un programa a nivel de sus detalles, específicamente se busca revisar la adecuada definición y vinculación entre sus objetivos (fin, propósito y componentes), la población a atender y la robustez de su estrategia de intervención.

⁵³ La totalidad de los programas a evaluar buscan solucionar problemas que enfrentan la misma población objetivo (salvo excepciones) y son provistos por una misma institución (SERCOTEC) por lo que comparten varios aspectos de la estrategia de intervención.

A partir de la misión institucional definida para los años 2015 – 2018 se derivan los mismos dos grandes problemas a los que SERCOTEC quiere contribuir a través de sus programas, esto es, déficit de competitividad de las MIPES y bajo desarrollo de la capacidad de gestión de empresarios.

Ambos macro-problemas son multicausales e interrelacionados entre sí, y se considera que los problemas declarados en cada uno de los programas de SERCOTEC 2014 y 2015 forman parte de sus posibles causas. Es decir, el cumplimiento de los objetivos de cada programa contribuiría al cumplimiento de la misión de SERCOTEC.

Considerando que el problema que buscan solucionar cada uno de los programas no cambia entre el periodo 2010 – 2014 y el año 2015 (a partir del 2015 solo se hace hincapié de la relación entre los problemas particulares de cada programa con los macro problemas), tal como se mencionó en la comparación programa a programa del capítulo de descripción, la presentación de antecedentes disponibles respecto a la vigencia de cada problema se realizará en base a la oferta del año 2015. En el **ANEXO 7** se presenta la evidencia disponible respecto a la situación de la MIPE y emprendedores que respaldan los problemas que busca solucionar cada programa SERCOTEC. Las fuentes de información consultadas fueron la Encuesta de Emprendimiento (EME) en su versión 2011, 2013 y 2015, la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) en su versión 2011 y 2013, el estudio “Dinámica Empresarial: Brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile” (INE 2012), y el “Primer Catastro de Ferias libres” de SERCOTEC de 2015.

Las principales conclusiones y las estadísticas que las respaldan y que se obtiene de analizar la mencionada información (**ANEXO 7**) son las siguientes:

Los problemas que se declaran para cada uno de los programas en su mayoría son abordados por más de un programa a la vez, aunque no se señala explícitamente en todos los casos. Es decir, se considera que dada la naturaleza de los problemas que buscan solucionar los programas de SERCOTEC debería existir complementariedad en el trabajo (y diseño) de la oferta programática en su conjunto. De lo contrario podrían producirse duplicidades y potenciales ineficiencias asociadas a tener muchos programas que apuntan a un mismo problema y que se traslanan en los objetivos propuestos. A continuación se presentan los problemas que tratan de ser resueltos por más de dos programas (y los programas que buscan solucionarlos).

Tabla 14: Problemas y Programas

Problema	Programa 2015 (2014)
Falta de acceso a financiamiento y bajo uso de instrumentos financieros	Crece (Capital Semilla Empresas) Capital Semilla Emprende (Capital Semilla Emprendimiento) Centro de Desarrollo de Negocios
Bajo nivel de capital humano	Mejora Negocios (Asesorías y Servicios Empresariales) Formación Empresarial Centro de Desarrollo de Negocios
Falta de capacidad para acceder mejor tecnología	Mejora Negocios (Asesorías y Servicios Empresariales) Formación Empresarial Capital Semilla Emprende (Capital Semilla Emprendimiento)

Baja asociatividad	Redes Juntos (IDM e IDT) Gremios Regionales y Nacionales (Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y pequeños Empresarios)
Menor escala productiva que impide capturar mercados de manera individual y produce altos costos de transacción	Redes Juntos (IDM e IDT) Gremios Regionales y Nacionales (Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y pequeños Empresarios)

En el caso del problema "Acceso a financiamiento" no se ve riesgo de duplicidad porque la población objetivo es distinta entre Crece y Capital Semilla Emprende (MIPES versus emprendedores), mientras que el mecanismo de intervención es distinto entre Centro de Desarrollo de Negocios y los otros dos programas (asesorías y mentorías para mejorar acceso a financiamiento versus entrega de subsidio cofinanciado).

Respecto al problema "Bajo nivel de Capital humano", es menos probable que exista duplicidad entre Mejora y Formación ya que según el diseño de programas las asesorías son de distinto ámbito (asesorías empresariales de entre 4 a 8 meses versus cursos, talleres y seminarios). Sin embargo, el servicio de capacitación que ofrecen los Centros de Desarrollo de Negocios podría ser similar al que entrega Formación (o existe espacio para formalizar cierta complementariedad o derivación entre programas).

El análisis respecto al problema "Falta de capacidad para acceder a mejor tecnología" es similar al anterior, solo que considera asesorías técnicas centradas en temática particular de acceso a tecnología.

Para los problemas "Baja asociatividad" y "Menor escala productiva que impide capturar mercados de manera individual y produce altos costos de transacción", se observa una oportunidad de complementariedad o derivación entre programas como también un riesgo de duplicación de programas. En el primer caso, se considera que los participantes de Redes, en el caso que el encuentro empresarial haya sido exitoso en generar algún vínculo entre empresas podrían ser derivados a los programas Juntos o Gremios. En el segundo caso, la duplicidad surgiría si el grupo de al menos 5 MIPES que puede participar en Juntos también califica como asociaciones no consolidadas del programa Gremios, ya que los servicios que ofrecen ambos programas tienen muchos elementos comunes.

Cabe destacar que la complementariedad entre programas no solo surge cuando dos programas apuntan a un mismo problema sino que también a lo largo de la vida de una MIPE, ésta puede requerir apoyo secuencial de distintos programas de SERCOTEC. Lo anterior se refuerza por el hecho de que la población objetivo de cada programa tiene en común a MIPES y emprendedores. Los únicos casos que no cumplen lo anterior, son los programas de Ferias Libres y Barrios Comerciales, los cuales apuntan a problemas mucho más específicos que afectan a una población más específica de MIPES.

En definitiva, dado que el modelo actual no lo explicita, se considera relevante formalizar la complementariedad de los programas SERCOTEC o secuencia ideal, ya que de esta forma se debiera administrar mejor los recursos de SERCOTEC al evitar duplicidades.

Respecto a la evidencia disponible para pronunciarse sobre la vigencia de cada uno de los problemas que busca solucionar (o aportar a la solución), en primer lugar, se destaca que es

poca la información actualizada (sola la EME cuenta con versión 2015). A pesar de que el contar con este nivel de actualización no es de exclusiva responsabilidad de SERCOTEC, la institución podría considerar identificar ciertas variables o indicadores clave a través de los cuales se cuantifique el problema que se quiere atacar, para cada programa, y así por lo menos medirlos a modo de diagnóstico para sus beneficiarios y postulantes.

A continuación se resume la evidencia disponible para los problemas asociados a los programas más relevantes.

Tabla 15: Problemas y Evidencia Disponible

Problema	Evidencia disponible
Alta tasa de mortalidad de MIPES	Tres cuartas partes de las empresas nacidas entre 2006 y 2012 fueron creadas como microempresas. Una vez puestas en marcha, el 15,2% desaparece al primer año de vida y sólo el 40% logra mantenerse al menos siete años ⁵⁴ .
Falta de acceso a financiamiento y bajo uso de instrumentos financieros	El 25% de las microempresas no empleó fuentes de financiamiento ⁵⁵ , mientras que en las medianas sólo un 6% no lo hizo. Las grandes empresas registran un uso de 4,0 productos financieros en promedio, durante el período de análisis. Las medianas presentan una media de 3,1, las pequeñas de 2,1 y las micro de 1,5 (ELE 2013). Además, de los créditos otorgados el porcentaje que fue pactado a nombre de personas naturales es de 34% del total en el caso de las pequeñas empresas, y 37% en el caso de las micro. En contraposición, se observa que en las grandes empresas el 98% de los créditos fueron otorgados a nombre de las empresas solicitantes (ELE 2013). La encuesta EME 2015 muestra que la proporción de emprendedores que ha solicitado un crédito para fines del negocio cayó 3,9 puntos porcentuales a 25,7% en relación a la encuesta anterior. En tanto, la proporción de emprendedores que logró adquirir el crédito también registró una caída, aunque leve.
Bajo nivel de capital humano	En relación al nivel educacional registrado por los emprendedores se observa que un 42,3% cuenta con educación media, un 27,5% con educación básica, un 16,4% con educación superior universitaria y un 10,4% con educación superior técnica. (EME 2015)
Bajo acceso a formación empresarial	El porcentaje de empresas con trabajadores que indicó que algunos de ellos participaron en cursos

⁵⁴ Dinámica Empresarial: Brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile", INE 2012

⁵⁵ Las fuentes de financiamiento, de acuerdo a su origen, pueden ser categorizadas como internas, o bien, como externas. Dentro de las internas se encuentran por ejemplo los recursos propios, mientras que en las externas se cuentan bancos, proveedores, casas comerciales, entre otros. De las microempresas que utiliza instrumentos financieros: 60% Recursos propios, 17% Bancos, 13% proveedores, 4% Fuentes no formales, 2% Casas comerciales, 4% Otro.

	<p>formales de capacitación financiados (total o parcialmente) por la empresa, es de 63,9% en el caso de las grandes empresas, en el de las medianas un 25,4%, mientras que en el de las pequeñas solo un 5,7% (ELE 2013). La proporción de emprendedores que se habían capacitado no cambió sustancialmente del 2013: Del total de encuestados, el 21,9% se capacitó durante los últimos 5 años. (EME 2015)</p>
--	--

Para el problema de "Baja asociatividad" no fue posible encontrar evidencia cuantitativa respecto a sus causas (no existencia de sistemas locales de empresas, baja articulación público-privada, baja valoración de la asociatividad, y carencia de asociaciones de MIPES), pero si alguna de sus consecuencias como la dificultad de acceso a mercados.

Para "Barrios Comerciales", no se cuenta con evidencia cuantitativa que respalte la existencia del problema que se quiere solucionar (Disminución de los flujos de personas hacia los barrios comerciales tradicionales). Lo anterior, se entiende como consecuencia de la forma en cómo se origina el problema, esto es, como una medida de la agenda de productividad que fue encargada a SERCOTEC. Más que un programa de fomento productivo, es de desarrollo económico, en donde la participación es muy importante y constituye una articulación público-privada.

Para el programa de Ferias libres existe una organización gremial (ASOF) que proporcionó la evidencia inicial que justificó la creación del programa y que luego, fue el mismo SERCOTEC quien validó la vigencia del problema a través del catastro realizado el año 2015.

Cabe destacar, que tanto los profesionales de SERCOTEC como los directivos entrevistados validan en base a su experiencia la existencia de todos y cada uno de los problemas.

Por todo lo anterior, se considera que los problemas que enfrenta la MIPE y los emprendedores está vigente. Por lo que la motivación de los cambios en la oferta programática no es producida por un cambio en el diagnóstico ni que hayan perdido vigencia los problemas que caracterizan la situación de las Empresas de Menor Tamaño y las fallas de mercado que afectan a este sector.

5.3. Evaluación de Atingencia

Las estrategias que utiliza SERCOTEC, en el periodo 2010 – 2014, para enfrentar los problemas de competitividad y bajo desarrollo de la capacidad de gestión de empresarios, que se desprenden tanto de sus objetivos estratégicos definidos para los años 2012 – 2014 como de las Guías de Servicios y programas SERCOTEC, son tres:

1. Transferencia directa de recursos
2. Servicios de Desarrollo Empresarial
3. Mejoramiento condiciones de entorno

El principal problema de diseño que presenta esta forma de organizar la oferta programática de SERCOTEC (es decir, de definir sus objetivos estratégicos) es que la forma en cómo se define cada objetivo no es consistente entre sí y por ende, lo es también la forma como se agrupa u organiza la oferta programática. Es decir, la transferencia de recursos como los servicios de desarrollo empresarial son mecanismos o instrumentos para implementar una

estrategia y lograr un objetivo mientras que el mejorar el entorno en donde se desarrollan las empresas constituye el objetivo en sí mismo sin precisar la forma en cómo se logrará. Esta inconsistencia explicaría por qué el programa Iniciativas de Desarrollo de Mercados se asocia a los programas de Capital Semilla (como transferencia de recursos) siendo más bien, a juicio de la consultora, un programa que más allá de transferir recursos tiene un objetivo que contribuye a mejorar la asociatividad de las MIPES y empresarios. En definitiva, los programas se debieran agrupar, consistente con sus objetivos estratégicos declarados y no en base a la forma o mecanismo que tienen en común.

Respecto a la estrategia de intervención y programas SERCOTEC vigentes a partir de 2015, se observa que ahora los programas regulares (es decir, sin considerar a los Centros de Desarrollo de Negocios) se agrupan según objetivo, esto es, los que buscan generar emprendimiento, mejorar la gestión de la empresa o fortalecer la asociatividad, lo cual se considera consistente comparado a la organización vigente al 2014, por lo que se considera un cambio adecuado. El Centro de Desarrollo de Negocios, se sitúa como un programa distinto a la oferta regular y que la consultora considera que agrupa los tres objetivos recién mencionados. Es decir, como está diseñado se debiera considerar un programa transversal más que uno enfocado al entorno sino más bien a fomentar el desarrollo empresarial en el territorio.

A continuación, se presenta el análisis de atingencia (programa a programa) considerando primero si existe evidencia o experiencia internacional que respalde la estrategia seguida por cada programa, y luego se evaluará la atingencia en base a si los objetivos del programa están correctamente definidos y si estos responden al problema detectado. El propósito considerado en este análisis es extraido de la Resolución Nº 9148 de febrero de 2015, que aprueba el Diseño de Oferta Programática de Sercotec año 2015 y la respectiva Ficha de Instrumentos.

5.3.1. Programas de Continuidad

Tabla 16: Análisis de Atingencia, Programas de Continuidad

PROGRAMAS DE CONTINUIDAD	Experiencias Internacionales Similares	Propósito	¿El propósito es correcto y medible?	¿Programa consistente con el fin y el problema planteado?
Capital Semilla Emprende - Capital Abeja Emprende	<p>Existen diversas experiencias internacionales consistentes en la transferencia directa de recursos y la entrega de servicios de desarrollo empresarial, enfocados en emprendimientos. Estos programas suelen incluir una fase de acompañamiento y asesoría intensiva. Chile se acerca más a este aspecto en su implementación de Capital Semilla en el diseño 2015, donde incluye explícitamente elementos de seguimiento en su definición.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incentivos en Corea del Sur para invertir en plantas y equipos, además de financiamiento de PYMES a través de fondos públicos y garantías de créditos. • Apoyo a Emprendimientos de la agencia SPRING de Singapur. 	<p>Apoyar la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado.</p>	<p>El propósito es correcto, objetivo y medible, en cuanto se puede cuantificar la tasa de mortalidad o nacimiento de los empresarios y/o MIPES participantes.</p>	<p>El programa es coherente: el propósito apunta adecuadamente al fin de mejorar la competitividad de las MIPE (a través de pretender disminuir la mortandad de las mismas).</p> <p>El cambio de diseño de 2010-2014 a 2015-2018 sistematiza explícitamente una fase de planteamiento de plan de negocio y un mayor acompañamiento por parte del AOI, lo que podría fortalecer aún más la capacidad del programa de apuntar al problema planteado.</p>
Formación Empresarial	<p>Todas las experiencias internacionales revisadas cuentan con apoyo en forma de asesorías grupales, seminarios, etc. Un aspecto novedoso respecto de lo implementado en Chile incluye charlas con emprendedores en el extranjero, y con inversionistas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorías grupales de SBDC a grupos de empresarios sobre temas de interés (Estados Unidos). • Tutorías para empresas incipientes en Singapur (Master Plan SME21). • Asesorías entregadas por la agencia SPRING en Corea del Sur. 	<p>Contribuir a una adecuada puesta en marcha de los negocios, mejorar la gestión de éstos y obtener mejores resultados.</p>	<p>El propósito cuenta con dos partes: la primera “Contribuir a una adecuada puesta en marcha de los negocios” no guarda necesariamente relación con el problema que el programa busca solucionar (falta de capacitación o competencias), y parece apuntar más al problema de falta de competitividad que al problema de falta de capacitación. La segunda parte “mejorar la</p>	<p>El diseño del programa contribuye al propósito de “mejorar la gestión de éstos y obtener mejores resultados” y con el problema que se busca solucionar (bajo capital humano).</p> <p>Se considera que si se acotara de mejor forma el propósito de tal forma que diera cuenta de la realización de las acciones de formación, el diseño del programa sería más efectivo.</p>

			gestión y obtener mejores resultados" sí está alineada con el problema, pero la relación de causalidad no es directa. Es decir, mejorar la gestión y obtener mejores resultados no implica mejora en capital humano. Ambos elementos del propósito, sin embargo, son subjetivos y difíciles de cuantificar.	
Promoción y Canales de Comercialización	No se registraron experiencias internacionales similares	Facilitar una vitrina que contribuya a la promoción y comercialización de los productos o servicios de micro empresarios, y a la generación de relaciones de negocio sostenidas en el tiempo.	El propósito de facilitar una vitrina podría cuantificarse, por ejemplo, en el número de iniciativas que se realizan. Luego, resulta un propósito atingente y objetivo. Sin embargo, la contribución a la promoción y comercialización de productos son difíciles de cuantificar.	El diseño del programa guarda coherencia con el problema que se busca solucionar (falta de instancias de comercialización y promoción) y con el fin último de mejorar la competencia de las microempresas.
Redes de Oportunidades de Negocios	Si bien no se encontró en la experiencia internacional revisada un programa que consistiera específicamente en encuentros entre los empresarios, existen programas cuyo fin es potenciar clusters o hacer seminarios con otros empresarios exitosos extranjeros. Una consecuencia de estos programas es que los diferentes emprendedores y empresarios se reúnen e interactúan. • Redes de innovación regional (Cluster Cafes y Network Hubs) en	Apoyar la generación de redes de trabajo entre micro y pequeños empresarios.	El propósito de facilitar el encuentro de empresarios es objetivo y medible (se puede cuantificar el número de encuentros que se hacen). Sin embargo, las redes que surgen producto de dichos encuentros son	El programa es consistente con el problema que este programa busca solucionar. En efecto, facilitar instancias en que los empresarios se conozcan para que puedan generar redes va en el sentido correcto en relación al problema de la baja asociatividad. Es importante, sin embargo, que dichas

	Corea del Sur.		difíciles de cuantificar.	instancias explícitamente diseñadas para maximizar las interacciones de los empresarios, privilegiando instancias de participación en equipo por sobre actividades expositivas, por ejemplo.
Creación y fortalecimiento de asociaciones de micro y pequeños empresarios	El gobierno de Singapur implementa políticas de alianzas con asociaciones industriales, lo que sirve de incentivo a estas mismas y a su formación. - Alianzas estratégicas con asociaciones industriales en Singapur (Agencia SPRING).	Apoyar tanto la formalización de grupos de micro o pequeños empresarios, como asimismo el fortalecimiento de la asociatividad, la mejora de la gestión y la generación de nuevos servicios a sus asociados de organizaciones ya existentes.	El propósito apoyar la formalización de grupos de micro o pequeños empresarios es adecuado y objetivo (se puede medir cuántos grupos se conformaron). Sin embargo, el propósito de fortalecer la asociatividad en organizaciones ya existentes no es cuantificable.	Las acciones de apoyo a grupos de empresarios para que formen una federación o confederación regional apunta correctamente al objetivo de fortalecer la asociatividad. Esto también se relaciona coherentemente con el fin de aumentar la competitividad de las MIPES. El diseño del programa (entrega de subsidio), sin embargo, fortalecería más a grupos previamente formados, pues quienes que no se han formado deben asumir los costos adicionales de coordinación a nivel regional.
Programa Modernización de Ferias Libres	. Farmer's Market Promotion Program, en Estados Unidos ⁵⁶	Modernizar las Ferias Libres del país a través del desarrollo de iniciativas orientadas al establecimiento o consolidación de un modelo de negocio para cada Feria orientado al mejoramiento de su gestión, organización y el desarrollo de una imagen comercial de la	El propósito cumple con ser objetivo y cuantificable (cumplir con estándar ASOF)	El programa apunta adecuadamente al fin y problema que se busca solucionar (desarrollo íntegro de las ferias libres, respecto de elementos de infraestructura y también de formación).

⁵⁶ (<https://www.ams.usda.gov/services/grants/fmpp>)

		Feria, feriantes sus y dirigentes		
--	--	-----------------------------------	--	--

5.3.2. Programa Existente + Programa CORFO

Tabla 17: Análisis de Atingencia, Programas Existentes + CORFO

Programa 2014 --> 2015	Experiencias Internacionales Similares	Propósito	¿El propósito es correcto y medible?	¿Propósito consistente con el fin y el problema planteado?
Capital Semilla, línea de financiamiento de empresas --> Crece	<p>Existen diversas experiencias internacionales consistentes en la transferencia directa de recursos y la entrega de servicios de desarrollo empresarial, enfocados en empresas pequeñas. Estos programas suelen incluir una fase de acompañamiento y asesoría intensiva. Chile se acerca más a este aspecto en su implementación de diseño 2015, donde incluye explícitamente elementos de seguimiento en su definición:</p> <ul style="list-style-type: none"> Incentivos en Corea del Sur para invertir en plantas y equipos, además de financiamiento de PYMES a través de fondos públicos y garantías de créditos. Apoyo a Emprendimientos de la agencia SPRING de Singapur. 	Potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas o su acceso a nuevas oportunidades de negocio.	<p>El propósito consta de dos partes. Por un lado, el crecimiento de las micro y pequeñas empresas es medible y objetivo. Por otro lado, el acceso de éstas a nuevas oportunidades de negocios es difícil de cuantificar.</p>	<p>El programa guarda una relación directa con el problema que se intenta solucionar (falta de acceso al financiamiento). También se relaciona con el fin de mejorar la competitividad de las micro y pequeñas empresas, a través del fortalecimiento de las mismas. El cambio de Capital Semilla a Crece va en la dirección correcta de evitar duplicidades entre programas de SERCOTEC y otros programas disponibles.</p>
Asesorías y servicios empresariales O Mejora negocios --> Mejora	<p>Las experiencias internacionales revisadas entregan ejemplos de programas que ofrecen asesorías a los emprendedores. La experiencia más parecida es la de Singapur, en que le entregan a los emprendedores subsidios para contratar a asesores.</p> <ul style="list-style-type: none"> Posibilidad de postular a subsidios para contratar servicios de consultoría externa (Singapur). Consultorías entregadas por SBDC en Estados Unidos. Consultoría para Emprendimientos en Corea del Sur 	Aumentar productividad de micro y pequeñas empresas, y/o mejorar la calidad de sus productos o servicios, favoreciendo su competitividad.	<p>El propósito de aumentar la productividad, mejorar la calidad de los productos y servicios es difícilmente cuantificable y medible. Se puede cuantificar, sin embargo, la cantidad de beneficios que se asignan en un período de tiempo</p>	<p>El programa guarda consistencia con el problema que se quiere solucionar (mejorar el acceso a formación empresarial y mejorar la gestión interna) y con el fin último de dotar de mayores capacidades de gestión a las MIPES.</p>

Iniciativas de Desarrollo Territorial / Iniciativas de Desarrollo Mercados Juntos -->	No se registraron experiencias internacionales similares	Desarrollar nuevos negocios asociativos o mejorar los ya existentes, para grupos de empresas a las cuales les sería más difícil concretar estas iniciativas de manera individual.	El propósito de generar nuevos negocios asociativos es correcto y cuantificable. Sin embargo, el propósito de mejorar los ya existentes resulta subjetivo.	El diseño del programa es consistente con el fin de mejorar la asociatividad El diseño apunta adecuadamente al problema planteado (incentivar la asociatividad, valorizar el trabajo en conjunto), aunque se debe recalcar que lograr postular es más costoso en el caso de empresas sin una asociación previa, por lo que es más difícil cumplir el objetivo en este tipo de empresas.
---	--	---	--	--

5.3.3. Programas Nuevos

Tabla 18: Análisis de Atingencia, Programas Nuevos

Programa	Experiencias Internacionales Similares	Propósito	¿El propósito es correcto y medible?	Programa consistente con el fin y el problema planteado?
Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales	Es común que los gobiernos desarrollen barrios cluster en los cuales se incentive el desarrollo de determinadas industrias. Los ejemplos revisados se orientan a desarrollo industrial tecnológico y de innovación, así como también privilegian bienes que se puedan exportar (sobre todo en Corea del Sur). • Construcción de localidades industriales personalizadas, en Corea del Sur. • Desarrollo de clusters Regionales de PYMES, en Corea del Sur. • Políticas de desarrollo a clusters específicos en Singapur.	Apoyar la gestión productiva y el desarrollo urbano de los barrios comerciales para dar sustentabilidad al barrio, transfiriendo competencias para que los grupos de empresas sean capaces de autogestionar el desarrollo económico de su entorno local.	El propósito es adecuado, pero no medible, en cuanto no se puede cuantificar la transferencia de competencias ni el apoyo a la gestión productiva.	El programa está correctamente alineado con el fin de mejorar la asociatividad y hacer más competitivos a los microempresarios. Además, el programa es coherente con el problema planteado, en el sentido de que el fortalecimiento de barrios comerciales tradicionales aumentaría su competitividad en relación a los centros comerciales masivos ubicados en la periferia.

Centros de Desarrollo de negocios	<p>Los países revisados en experiencias internacionales poseen metodologías que incluyen un centro de diagnóstico y asesorías. La relevancia de estos centros dependerá de su capacidad de centralizar la ayuda, coordinarse con los otros programas y estar siempre actualizado respecto de las necesidades de los emprendedores y con los programas que se ofrecen en el país.</p> <ul style="list-style-type: none"> · Small Business Administration (SBA) en Estados Unidos, sigue el modelo de presentar asesoría y diagnóstico a los emprendedores. · Centros para Emprendimientos, de SMBA en Corea del Sur 	Fortalecer las capacidades de empresas y emprendedores y desarrollar su actividad empresarial.	<p>El propósito de fortalecer las capacidades de las empresas y emprendedores es consistente con el problema que se quiere solucionar pero es difícil de cuantificar.</p> <p>Es necesario especificar a qué se refiere con el desarrollo de la actividad empresarial.</p>	<p>El diseño del programa guarda relación con el propósito y el fin de una manera general pero no específica. El diseño del programa apunta específicamente a realizar diagnósticos respecto de las necesidades de las pequeñas empresas, asesorarlas y derivarlas exitosamente a el programa que mejor responda a sus necesidades. El propósito planteado en el diseño del programa, sin embargo, se refiere al fortalecimiento de las capacidades de las empresas, elemento común a todos los otros programas de SERCOTEC.</p>
Concurso para Confederaciones, Federaciones y Asociaciones nacionales empresariales Gremios nacionales.	<p>Al igual que en el programa de gremios regionales, se menciona el caso de Singapur. No se encontró en la revisión de casos una distinción entre un fomento a asociaciones nacionales versus regionales.</p> <ul style="list-style-type: none"> · Alianzas estratégicas con asociaciones industriales en Singapur (Agencia SPRING). 	Fortalecer la asociatividad y capacidad de gestión de las Federaciones, Confederaciones, Asociaciones Nacionales de micro y pequeños empresarios, ya existentes en el país.	<p>El propósito de fortalecer la asociatividad no es medible objetivamente.</p>	<p>Las acciones de apoyo a grupos de empresarios para que formen una federación o confederación regional apunta correctamente al objetivo de fortalecer la asociatividad. Esto también se relaciona coherentemente con el fin de aumentar la competitividad de las MIPES.</p>

5.4. Evaluación de Coherencia

A nivel institucional, en el año 2015 se definieron ejes estratégicos que afectan la forma en que operan los programas por lo que afecta la coherencia de la oferta programática como un todo y de cada uno de los programas.

Respecto al eje “Focalización del gasto a nivel regional”, la literatura clásica de la descentralización⁵⁷, reconoce la ganancia en eficiencia de asignación de recursos cuando estas decisiones son tomadas por agentes que se encuentran cerca de los beneficiados con los mismos recursos, ya que se asume que cuenta con mayor conocimiento de las necesidades y valoraciones de estas personas que las que se encuentran más lejos. En particular, en el caso

⁵⁷ Buchanan, J. (1965) “Teoría económica de los clubs” Hacienda Pública Española. Nº 50-1978

MUSGRAVE, R. A. y MUSGRAVE, P. B. (1991): Hacienda Pública Teórica y Aplicada. McGraw Hill. 5^a ed. Madrid

Tiebout (1956), C. “A Pure Theory of Local Expenditure”

Oates, Wallace E. 1972. Fiscal Federalism. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

del fomento productivo se considera adecuado ya que las externalidades positivas asociadas están circunscritas a un ámbito local/regional. El principal aspecto a considerar para que éste sea efectivo en este eje es que las Direcciones Regionales cuenten con las capacidades y la información requerida para llevar a cabo esta función y definan de mejor manera el plan estratégico a lo que lo haría el nivel central.

Para la oferta programática vigente al 2014, el rol de las Direcciones Regionales se considera que estaba claramente definido lo cual es adecuado, pero en base a lo señalado en el diagnóstico, no se consideraba homogéneo entre regiones y faltaba traspaso de toma de decisiones más estratégicas. Por lo que se considera una ventaja del modelo 2015 respecto al vigente al 2014.

Respecto a los ejes “Lograr impacto económico” e “Implementar una cultura de medición de resultados” se consideran ejes que se complementan y que son cambios adecuados.

Por una parte, el medir resultados requiere el diseño de una metodología de evaluación y sistema de monitoreo de programas que se realice en conjunto con el diseño del programa. Lo anterior requiere dos insumos muy importantes: diseño de programa que considere definición de variables de impacto basado en modelo de causalidad pertinente y la existencia de datos relevantes. Cabe destacar que al revisar el estudio de impacto del programa de Capital Semilla de Bonilla y Castillo (2011) mencionado en el diagnóstico, se considera que, dada la forma de identificar el escenario contrafactual (grupo de control), los resultados no son muy robustos.

Según el diagnóstico 2014, a la fecha no existía ningún mecanismo ni metodología de evaluación de impacto por lo que se considera un avance positivo para poder responder preguntas respecto a la efectividad de programas de SERCOTEC.

Por otra parte, el eje de logro de impacto económico requiere que tanto el proceso de selección y el de implementación de los programas sean adecuadas (y de acuerdo a lo diseñado) y no solo especificar qué variables se debieran considerar como variables de impacto. En el diagnóstico realizado por los informantes claves se menciona que la preocupación por la selección de proyectos podría ser una de las razones de este bajo o nulo impacto al no ser capaz de detectar los proyectos exitosos. La crítica anterior tiene sentido cuando se menciona la alta tasa de postulación a los programas de Capital Semilla, y a pesar de haber sido complejizada la postulación en 2014, sigue existiendo un alto porcentaje de proyectos que pasan el test de admisibilidad. Más aun, algunos entrevistados mencionaron la existencia de “mercados de postulación” en donde se subcontrata el llenado de los formularios, como también que el verdadero filtro se da cuando hay que realizar el pago del cofinanciamiento. Lo anterior en contraposición a que los buenos proyectos se autoselecciónen. Respecto a la implementación, ésta debiera ser de acuerdo al diseño de los programas, lo cual según el diagnóstico realizado no ha ocurrido. En definitiva, a partir del año 2015 se está avanzando en la medición de impacto de los programas, mientras el logro de impacto económico, considerando el diagnóstico que hasta el 2014 éste era bajo o nulo, depende de si los nuevos ejes estratégicos que afectan el proceso de producción de cada programa son efectivos.

En el caso que la forma de seleccionar beneficiarios (proyectos) sea un determinante importante de impacto económico de los mismos, cabe destacar que el diseño de los

mecanismos (concursos y ventanillas abiertas) e instrumentos (Test de Preselección⁵⁸, pauta evaluación gabinete⁵⁹ y terreno⁶⁰, y de jurado regional⁶¹) de selección básicamente no han cambiado entre los años 2014 y 2015⁶².

La medición de resultados para los programas/instrumentos donde se busca desarrollar la capacidad de gestión de los empresarios, especialmente la medición de cambios de comportamiento y en general resultados intermedios (¿se aplican los conocimientos adquiridos?; ¿las relaciones que se establecen entre los empresarios son de largo plazo?; ¿qué pasa después de que se generan los contactos?; ¿cuántos de estos se concretan verdaderamente?) y de impacto (¿fue efectivo el programa?), no se realiza. En la actualidad se cuenta con indicadores de resultado de corto plazo o producto (por ejemplo, cuánta gente asistió, si se hizo bien el seminario o no, etc.) y no de resultados intermedios ni de largo plazo o indicadores de impacto. Lo anterior se plantea por los entrevistados como una dificultad ya que se considera que no se podría exigir impacto a intervenciones muy cortas o específicas, sino que se sugiere implementar evaluaciones de calidad y de adquisición de conocimiento en los beneficiarios. Lo anterior se contraponen con la directriz de lograr impacto económico. Se considera que los programas por muy corta que sea la intervención que implique es posible medir su impacto si se define adecuadamente el propósito de ese programa y se implementa desde el diseño del programa.

Respecto al eje “Mejorar la calidad y el valor de los beneficios que entrega SERCOTEC”, y en particular al establecimiento del acompañamiento permanente a los beneficiarios, se entiende como respuesta al problema del bajo impacto del programa Capital Semilla estudiado en evaluaciones externas. En definitiva, la hipótesis que se infiere es que el bajo impacto detectado se debe, en parte, a que los beneficiarios del programa no cuentan con los conocimientos y habilidades necesarias para implementar sus planes de negocio. Lo anterior, cómo diagnóstico puede ser correcto aunque se considera que no es claro que a través de acompañamiento lo solucione, es decir, no es clara la relación de causalidad entre el acompañamiento a través de AOI y la mejor implementación de planes de negocios, ya que el problema podría estar en la selección de los planes de negocio a implementar.

Respecto al eje “Fomentar el aprendizaje institucional y el proceso de toma de decisiones” se considera que, tal cual como se diseñó, el rol de los CAM, junto al del CER que aporta a que los recursos tengan mejor focalización, contribuye en mayor transparencia ya que se disminuye la discrecionalidad y el clientelismo a nivel regional, aportando una visión más territorial. El aprendizaje institucional se logrará en la medida que los criterios utilizados en la decisión de asignación de recurso sean compartidos en toda la institución.

Respecto al eje “Dotar a SERCOTEC de una plataforma capaz de crecer en el tiempo: Agenciamiento”, dado el diagnóstico respecto del tipo de intermediación implementado hasta 2014, se considera adecuado. La principal razón que se esgrime para haber implementado el agenciamiento es que ha funcionado en CORFO. Sin embargo, el modelo de Agenciamiento no cuenta con una evaluación que entregue evidencia empírica respecto al éxito o cumplimiento de objetivos de este tipo de intermediación. En una evaluación de impacto de programas de

⁵⁸ Test de carácter psicométrico, de bajo costo, con criterios objetivables y que permite hacer la preselección de empresarios que tengan potencial para desenvolverse bien en un negocio (atributos, habilidades y conocimientos).

⁵⁹ Evaluación técnica para determinar potencial de negocio

⁶⁰ Pertinencia proyecto

⁶¹ Considera el nivel de conocimiento de la empresa de su proyecto, su nivel de involucramiento, el compromiso

⁶² Si han cambiado los criterios de focalización, procesos de operación y algunos criterios test admisibilidad

CORFO para DIPRES se relevan varios problemas. Hay que destacar que se recalca el hecho que el modelo de agenciamiento no es exactamente igual al implementado en CORFO sino que tiene mejoras relacionadas al diseño del contrato⁶³ y monitoreo de los AOI por parte de las Direcciones Regionales de SERCOTEC⁶⁴, que fortalece la relación entre AOI y la Dirección Regional, alineando los incentivos y objetivos de ambos y asegura la calidad del servicio.

Se considera que varios de los ejes que caracterizan el modelo de Fomento Productivo del año 2015 se complementan. La constitución de los CAM junto con la focalización a nivel regional, permiten realizar una discusión técnica de los proyectos regionales (relacionados a estrategias de desarrollo regional), de asignación de recursos, y de evaluación de impacto, junto con compartir buenas prácticas, involucrando un grupo de regiones. Tanto el agenciamiento como los CAM aportan a la transparencia en la asignación de recursos, como la estandarización y simplificación de la administración de concursos. El traspaso de programas de CORFO implicó mayores recursos bajo la administración de las Direcciones Regionales, mientras que el agenciamiento debiera simplificar la administración de estos recursos. El énfasis en el acompañamiento, capacitación y asistencia técnica se espera mejore la implementación de los proyectos⁶⁵, mientras que el agenciamiento podría mejorar el proceso de selección de proyectos. Lo anterior requiere que exista metodología e instrumentos que permitan identificar el tipo de asistencia técnica o capacitación requerida, y de esta forma, influir positivamente en el impacto económico de los proyectos/negocios.

Cabe destacar que la mayoría de estos lineamientos, estaban considerados en la teoría en periodo 2010 – 2014, pero no eran implementados. Es decir, el diseño, al menos en este sentido, no habría sufrido mucho cambio.

A continuación, se presenta el análisis de coherencia programa por programa tomando como base la oferta programática de 2015, señalando los cambios respecto a la de 2014 que afecten la coherencia de cada programa.

5.4.1. Programa de continuidad

Tabla 19: Análisis de Coherencia, Programas de Continuidad

Programa	Análisis coherencia 2015 (respecto a 2014)
Capital Semilla Emprende - Capital Abeja Emprende	El agenciamiento en teoría debiera mejorar la selección y ejecución de proyectos lo cual aumenta la probabilidad de seleccionar proyectos exitosos. La asesoría permanente debiera mejorar la ejecución de los proyectos. La supervisión de los AOI es responsabilidad de las Direcciones Regionales, y considerando que parte de las funciones que hacen los AOI hasta el 2014 las realizaban las mismas Direcciones, se considera importante que el trabajo entre ambos actores sea complementario.
Formación Empresarial	El diseño del proceso producción del programa no ha cambiado. En este caso el rol de las Direcciones regionales es clave tanto porque son los que definen el tipo de servicios que se va a entregar (en base al diagnóstico realizado por ellos mismos) y porque son los encargados de la selección de los proveedores de los servicios. Lo anterior, es fortalecido, a partir de 2015, con los CAM al potenciar la coordinación y

⁶³ Esquemas de sanciones (amonestaciones y multas) y causales de término de contrato

⁶⁴ Agentes se evalúan año a año (bi-anualmente) por parte de las D.R. Se evalúan aspectos relacionados al equipo mínimo de personas y profesionales, oficina en la región, nivel de equipamiento o infraestructura, utilización de manuales de marca de SERCOTEC, etc.

⁶⁵ En el caso de Estados Unidos, los SBDC se han enfocado en la asistencia de largo plazo, asesoría personalizada y de largo plazo es el principal elemento para generar impacto económico

Programa	Análisis coherencia 2015 (respecto a 2014)
	gestión del conocimiento entre las distintas Direcciones Regionales y compartir buenas prácticas.
Promoción y Canales de Comercialización	<p>El diseño del proceso producción del programa no ha cambiado. En este caso el rol de las Direcciones regionales es clave tanto porque son los que definen el tipo de servicios que se va a entregar (en base al diagnóstico realizado por ellos mismos) y porque son los encargados de la selección de los proveedores de los servicios. Lo anterior, es fortalecido, a partir de 2015, con los CAM al potenciar la coordinación y gestión del conocimiento entre las distintas Direcciones Regionales y compartir buenas prácticas.</p> <p>Para este programa el principal desafío tiene su proceso productivo es la etapa de evaluación y monitoreo, considerando el tipo de servicios que entrega y la dificultad que tiene el cuantificar los beneficios obtenidos.</p>
Redes de Oportunidades de Negocios	<p>El diseño del proceso producción del programa no ha cambiado. En este caso el rol de las Direcciones regionales es clave tanto porque son los que definen el tipo de servicios que se va a entregar (en base al diagnóstico realizado por ellos mismos) y porque son los encargados de la selección de los proveedores de los servicios. Lo anterior, es fortalecido, a partir de 2015, con los CAM al potenciar la coordinación y gestión del conocimiento entre las distintas Direcciones Regionales y compartir buenas prácticas.</p> <p>Para este programa el principal desafío tiene su proceso productivo es la etapa de evaluación y monitoreo, considerando el tipo de servicios que entrega y la dificultad que tiene el cuantificar los beneficios obtenidos.</p>
Creación y fortalecimiento de asociaciones de micro y pequeños empresarios	<p>El diseño del proceso producción del programa no ha cambiado.</p> <p>Para este programa, al igual que el de Redes, el principal desafío tiene su proceso productivo es la etapa de evaluación y monitoreo, considerando el tipo de servicios que entrega y la dificultad que tiene el cuantificar los beneficios obtenidos.</p>
Programa Modernización de Ferias Libres	<p>El diseño 2015 es consistente con el diagnóstico 2015 que enfatiza el cumplimiento del estándar de feria modelo y los problemas detectados en la implementación durante el 2014, relacionados a la falta de asignación de recursos a la mejora en gestión. En caso que el trabajo de los AOI sea bien evaluado, se podría considerar que este programa cumple con características similares en la forma en cómo se entrega los componentes a los beneficiarios a los programas de SERCOTEC ya agenciados.</p>

A modo de resumen, las ventajas, en términos de diseño, de la oferta programática de 2015 respecto a 2014 son: el programa Capital Semilla Emprende implementa asesoría permanente, en la Evaluación Admisibilidad y evaluación técnica, Selección de los empresarios/as, Ejecución y seguimiento, y cierre de proyecto, mientras que Ferias Libres da énfasis al componente de asesorías, asistencias técnicas y capacitaciones. La definición de la población en general es un poco más amplia al incorporar personas naturales o cooperativas. Más que una desventaja, no es claro que la implementación de los AOI mejora el modelo de implementación de los programas.

5.4.2. Programa existente + Programa CORFO

Tabla 20: Análisis de Coherencia, Programas Existentes + CORFO

Programa 2014	Análisis coherencia 2015 (respecto a 2014)
Capital Semilla, línea de financiamiento	Tal como se analizó en el punto anterior la implementación de los ejes de agenciamiento y asesoría permanente ya mencionados, permiten que la implementación del programa sea más efectiva, pero no cambian el diseño

Programa 2014	Análisis coherencia 2015 (respecto a 2014)
de empresas	(productos entregados) del programa. esto deberá corroborarse en el análisis de la implementación de la oferta 2015
Mejora Negocios	El diseño del proceso producción del programa no ha cambiado. En este caso, al igual que en Formación empresarial, el rol de las Direcciones regionales y, a partir de 2015, los CAM es clave tanto porque son los que definen el tipo de servicios que se va a entregar (en base al diagnóstico realizado por ellos mismos) y porque son los encargados de la selección de los proveedores de los servicios.
Juntos	El diseño del proceso producción del programa no ha cambiado. Tal como se analizó en el caso de Redes, el rol de las Direcciones regionales y, a partir de 2015, los CAM es clave tanto porque son los que definen el tipo de servicios que se va a entregar (en base al diagnóstico realizado por ellos mismos). Al ser un programa agenciado, el trabajo del AOI es clave y debe ser coordinado con cada Dirección para que las fases del programa se implementen como están diseñadas.

Los cambios más importantes se ven en la incorporación de cooperativas en la población objetivo. Los programas Crece, Mejora Negocios, Juntos implementa las directrices y ejes estratégicos de agenciamiento y asesoría permanente, en la Evaluación Admisibilidad y evaluación técnica, Selección de los empresarios/as, Ejecución y seguimiento, y cierre de proyecto.

5.4.3. Programas Nuevos

Tabla 21: Análisis de Coherencia, Programas Nuevos

Programa	Análisis Coherencia 2015
Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales	<p>Se considera que las fases y actividades diseñadas son coherentes ya que primero se parte con una selección y priorización nacional (la cual asegura uniformidad en los criterios de selección) y, luego, en el trabajo con los beneficiarios se involucran los actores locales como municipio, y gestores locales. Este programa se estructura en base al trabajo asociativo. Depende de no solo la coordinación de sus beneficiarios sino también de los AOI (programa agenciado) el gestor de barrio y las direcciones regionales.</p> <p>El rol tanto del AOI como del gestor en el acompañamiento para la presentación de los proyectos es importante en que el diseño del programa sea coherente con el logro del objetivo.</p> <p>Otro proceso clave en el diseño del programa es la selección de los barrios a incluir en el programa.</p>
Centros de Desarrollo de negocios	<p>Responde a un nuevo paradigma de cómo enfrentar la problemática que tiene la MIPE.</p> <p>A través de este programa se espera atacar más de un factor desfavorable⁶⁶. La clave está en la selectividad de los beneficiarios a quienes se les pide diferentes requisitos a medida que avanza en el desarrollo de su plan de negocio (desde su construcción) y en el acompañamiento permanente.</p> <p>Este programa apunta a resolver principalmente el problema de la selección de buenos proyectos, junto con el acompañamiento permanente. Este programa es el que mejor refleja el nuevo paradigma de las políticas públicas de fomento productivo</p>

⁶⁶ Falta de acceso a financiamiento y bajo uso de instrumentos financieros, bajo nivel de capital humano bajo acceso a formación empresarial, alta tasa mortalidad microempresa.

	<p>mencionadas anteriormente.</p> <p>Más allá del problema que se quiere beneficiar este programa también responde a un diagnóstico de entrada que no existe un proceso de seguimiento a los emprendedores ni monitoreo hasta la finalización del plan de negocio.</p> <p>A través de la agenda de productividad y crecimiento, se enfatiza la focalización de recursos, el desarrollo económico (aumento en ventas, aumento en empleo o mantención del empleo en períodos de crisis, o creación de nuevos empleos) y medición de resultados.</p> <p>Dado el diseño de los Centros de Desarrollo de Negocios se posibilitan un mejor acompañamiento y conocimiento del empresario y sus necesidades, como la complementariedad de la oferta de SERCOTEC</p>
Concurso para Confederaciones, Federaciones y Asociaciones nacionales empresariales - Gremios nacionales.	<p>Este programa se desprende del programa de Creación y fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeños empresarios y mantiene su diseño a nivel nacional.</p> <p>Se incorpora restricción de \$20 millones por proyecto con el fin de poder financiar mayor número de proyectos.</p> <p>Otro de los cambios dice relación con la modificación de las garantías exigidas a los beneficiarios, eliminando la opción de usar pagarés, que responde principalmente a la alta tasa de incobrables en los años anteriores.</p>

5.5. Resumen y Conclusiones Análisis de Diseño

No existe un diagnóstico validado respecto a la implementación de los programas al 2014, que explique la justificación del cambio en la oferta programática y modelo de operación mediante la identificación de problemas de diseño y/o problemas de implementación.

El diagnóstico fue levantado por medio de entrevistas en profundidad.

La información respecto al diseño 2014 obtenida de documentación oficial difiere en algunos aspectos de lo levantado en el diagnóstico (información primaria), entre los cuales destacan:

1. Las entrevistas destacaron que en el modelo anterior existía un 'mero traspaso de dinero' en los programas de transferencias de recursos, sin suficiente acompañamiento.
2. No existe acompañamiento en la implementación de los Planes de Negocios de los beneficiarios de CS.
3. No se realizan evaluaciones de resultados de los programas.
4. No existe monitoreo por parte de las Direcciones Regionales o en el caso de existir la información que se desprende de éste no ha sido sistematizada.
5. No se implementa la derivación ni complementariedad entre programas.

Además, del diagnóstico levantado en esta evaluación se destacan los siguientes problemas de implementación y diseño de los programas:

1. Existe heterogeneidad en la implementación de programas en las distintas regiones
2. El desempeño del consultor externo es heterogéneo y en muchas ocasiones mal evaluado.

De lo anterior se concluye que el cambio fue motivado por problemas de diseño e implementación, no porque la problemática que enfrenta la MIPE haya cambiado.

Consistente con lo anterior, la misión de SERCOTEC no ha cambiado en el periodo de evaluación (2010 - 2014 y 2015). El problema que buscan solucionar cada uno de los programas no cambia entre el periodo 2010 - 2014 y el año 2015. El cambio respecto a la nueva forma de agrupar u organizar la nueva oferta se considera consistente comparado a la organización vigente al 2014, por lo que se considera un cambio adecuado. Sumado a lo anterior, se considera que el Centro de Desarrollo de Negocios es un programa transversal que busca fomentar el desarrollo empresarial en el territorio más que uno enfocado al entorno.

Respecto de las directrices propuestas o ejes estratégicas se considera que:

- Algunas de ellas estaban consideradas en el diseño 2014 pero no se implementaban de buena forma, es el caso de Focalización a nivel regional e Implementar una cultura de medición de resultados
- No se solucionan todos los problemas mencionados en el diagnóstico, en particular el referido a la percepción (basada en estudios externos) que el programa de CS no tiene impacto en sus beneficiarios. Establecer el logro de impacto económico en un acotado número de variables no es suficiente como para solucionar el problema planteado. Tanto las directrices "Mejorar la calidad y el valor de los beneficios que entrega SERCOTEC" como el agenciamiento podrían mejorar los problemas de implementación que se detectaron al comparar el diseño con la implementación de programas al 2014. Sin embargo no es claro que el trabajo través de los AOI (o con acompañamiento en general) se solucione este problema. Considerando lo estudiado en la evaluación de impacto de programas de CORFO realizada para DIPRES⁶⁷ en donde se concluye que el trabajar con AOI no es consecuente con el logro de resultados de impacto, en el caso de SERCOTEC el hecho que se evalúe el cumplimiento del convenio de desempeño semestralmente, podría mejorar los problemas de implementación pero no asegura el logro de impacto económico.
- Las directrices que responden a un problema específico y que no estaban consideradas en el diseño son Focalizar la acción del SERCOTEC en el sector MIPE (o más bien focalizar la oferta de programas de fomento productivo en instituciones dedicadas a un tipo de empresa, definido por tamaño) y Fomentar el aprendizaje institucional y el proceso de toma de decisiones.

La mayoría de los programas que se implementan en SERCOTEC van en la línea de la experiencia internacional que más ha avanzado en políticas públicas relacionadas a la Empresas de Menor Tamaño (EE. UU, Países del Sudeste Asiático). No se encontró experiencia internacional similar para los programas de Promoción y Canales de Comercialización y el programa Juntos.

⁶⁷ En el caso de CORFO, los AOI son entidades públicas o privadas, cuyo rol principal es promover y apoyar el mejoramiento de la gestión de las empresas, del o los sectores económicos y territorio en que está facultado para actuar. La remuneración del AOI está compuesta únicamente por el overhead asociado a proyectos, por lo cual el incentivo principal de un AOI es lograr un volumen de proyectos que permita financiar su operación. La evaluación efectuada en CORFO concluyó que el sistema de AOI ha sido consistente con un modelo de acción de CORFO que minimice el crecimiento organizacional por un lado, y amplié la cobertura regional y de contacto con los empresarios, por el otro. Sin embargo, el sistema de incentivos que guía a estos operadores no es consecuente con el logro de resultados de impacto, sino que, se relaciona con la colocación de subsidios sin atención a sus efectos e impactos.

Respecto a los propósitos definidos para cada programa se aprecia que el problema común que presenta es la definición de un objetivo que sea medible, lo cual dificulta la cultura de medición de impacto que se busca implementar.

Finalmente, respecto a si los programas aportan a la solución del problema, en términos generales, la consultora considera que del punto de vista de análisis de diseño lograrían ser un aporte a la solución, pero unido a lo planteado en el párrafo anterior, la definición un poco amplia de algunos propósitos no solo dificulta que el objetivo sea medible, sino que también a que el problema que se quiere solucionar sea abarcado de manera más efectiva. Por ejemplo, es el caso de Redes y Juntos (Ex IDM e IDT).

De los programas de continuidad, el programa Capital Semilla Emprende implementa las directrices y ejes estratégicos de agenciamiento y asesoría permanente, en la Evaluación Admisibilidad y Evaluación Técnica, Selección de los empresarios/as, Ejecución y seguimiento, y cierre de proyecto, mientras que Ferias Libres da énfasis al componente de asesorías, asistencias técnicas y capacitaciones. La definición de la población en general es un poco más amplia al incorporar personas naturales o cooperativas. De los programas creados a partir de programa SERCOTEC y CORFO, los cambios más importantes se ven en la incorporación de cooperativas en la población objetivo. Los programas Crece, Mejora Negocios, Juntos implementan las directrices y ejes estratégicos de agenciamiento y asesoría permanente, en la Evaluación Admisibilidad y Evaluación Técnica, Selección de los Empresarios/as, Ejecución y Seguimiento, y Cierre de Proyecto.

Hipótesis a corroborar en análisis de producción y uso de recursos y de impacto:

1. A raíz de percepción de las direcciones regionales, de que la cantidad de beneficiados es muy poca en relación a los que postulan, en el análisis de focalización (los beneficiarios cumplen con la definición de MIPE según diseño), se analizará la cobertura, considerando los datos obtenidos de beneficiarios efectivos
2. El modelo de línea de tiempo establece que de la postulación a Capital Semilla se deriva a los programas que transfieren habilidades y conocimientos y que se enfocan al entorno (pudiendo también acceder a todo el resto de los programas directamente). Además, no existió un registro o control de si un beneficiario fue intervenido simultánea y/o secuencialmente tanto a nivel de empresa, empresario o entorno. En definitiva, no había una visión institucional sobre la coordinación de la oferta programática. Para validar lo establecido en el diagnóstico 2014, se analizará el número de intervenciones promedio por beneficiario en el periodo evaluado, cuál es la secuencia que siguen los beneficiarios de más de un programa y, adicionalmente, através de un panel de datos, se estimará el impacto marginal de los distintos programas que transfieren habilidades y conocimientos y que se enfocan al entorno.
3. Se detectaron potenciales duplicidades asociadas a tener muchos programas que apuntan a un mismo problema y que se traslanan de forma considerable en los objetivos propuestos. Se analizará el tipo de combinaciones de intervenciones que se observan.
4. Una de las hipótesis que plantearon los entrevistados para explicar la baja efectividad de programas de CS que reportan estudios externos, es que se podría estar incentivando a emprender a quienes podría irles mejor en otro tipo de actividad. Para evaluar lo anterior se analizará la probabilidad de tener empleo de beneficiarios.

Cabe destacar que alguna de las hipótesis planteadas en el análisis de diseño no serán analizadas en los siguientes capítulos por no existir información cuantitativa que permita validarlas o rechazarlas. Estas son:

1. En la práctica el programa Capital Semilla se implementaba sin acompañamiento; operando de la siguiente forma: se abre un concurso, los interesados presentan sus planes de negocio que justifican la inversión que quieren financiar, son evaluados por consultores externos, los seleccionados ejecutan sus propuestas y se rinden los recursos entregados.

Lo anterior no puede ser analizado ya que no existe información sistematizada respecto al estado de los proyectos, es decir, la base de datos de beneficiarios solo registra el monto asignado pero no registra las etapas cumplidas hasta el término del proyecto.

2. Los coordinadores y ejecutivo a nivel regional, citan como problema recurrente el alto grado de no pago por parte de los beneficiarios, señalando que existe un porcentaje de personas que no cumplían con el modelo de rendición, y que no habían formas de exigir los pagos. En particular, existe una alta cantidad de incobrables entre 2010 – 2014).

No existe información sistematizada respecto a pagos realizados por beneficiarios ni de rendiciones realizadas.

Aspectos a corroborar en evaluación implementación del modelo 2015:

1. El componente de acompañamiento, que busca mejorar la calidad y el valor de los beneficios que entrega SERCOTEC, se produce a costa de un cambio en el gasto unitario.
2. El grado de avance de implementación Sistema de Evaluación que permita monitorear permanentemente los resultados y/o el impacto obtenido por cada instrumento
3. Constatar si existe complementariedad formalizada entre programas o trayectoria explícita de los usuarios entre un instrumento y otro
4. Qué falencias detectadas en diagnóstico 2014, persisten en el "nuevo" diseño
5. ¿El Agenciamiento y asesoría permanente permiten que la implementación del programa CS sea más efectiva?

6. MATRIZ DE EVALUACION DE LOS PROGRAMAS VIGENTES A 2014

En base a la descripción de los programas de fomento productivo de SERCOTEC del año 2014, se propondrán los indicadores (variables) que permitan evaluar los resultados intermedios y finales de cada programa.

Para realizar la evaluación de los resultados de estos programas, resultaba imprescindible conocer sus objetivos (planteados en las Matrices de Marco Lógico de 2012). Sin embargo, a partir del análisis de diseño se sugiere una propuesta de objetivo que sea consistente con el problema que busca responder cada programa.

Tabla 22: Matriz de Evaluación de Programas vigentes a 2014

Programas SERCOTEC	Objetivo MML (2012)	Propuesta Objetivo General para Evaluación
Iniciativas de Desarrollo de Mercado	Fortalecer la productividad y competitividad de las MIPES	Fortalecer la productividad y competitividad de las MIPES, que desean capturar de manera colectiva una oportunidad de negocios que cada una por si sola no podría aprovechar
Capital Semilla Empresa (Tradicional y Abeja)	Fortalecer la productividad y competitividad de las MIPEs	Fortalecer la productividad y competitividad de las MIPEs
Capital Semilla Emprendimiento (Tradicional y Abeja).	Implementar proyectos de inversión en negocios nuevos y/o incipientes.	Fomentar el aumento de la tasa de creación de microempresas y disminuir sus tasas de mortalidad.
Asesorías Empresariales	Las micro y pequeñas empresas formales e informales en Chile mejoran sus procesos de gestión empresarial	Las micro y pequeñas empresas formales e informales en Chile adquieren capacidades que mejoran sus procesos de gestión empresarial y aumentan el valor de sus negocios
Redes de Oportunidades de Negocio	Los/las empresarios/as de micro y pequeñas empresas en Chile generan y/o acceden a redes de trabajo empresarial	Los/las empresarios/as logran mayor competitividad/productividad y desempeño en sus negocios a través de redes de trabajo empresarial
Formación Empresarial	Los/las emprendedores y empresarios/as de micro y pequeñas empresas en Chile adquieren nuevos conocimientos y/o habilidades empresariales	Los/las emprendedores y empresarios/as de micro y pequeñas empresas en Chile adquieren nuevos conocimientos y/o habilidades empresariales que fortalecen su productividad y estabilidad de negocio.

Programas SERCOTEC	Objetivo MML (2012)	Propuesta Objetivo General para Evaluación
Promoción de Canales	Las micro y pequeñas empresas en Chile acceden a nuevos mercados	Las micro y pequeñas empresas en Chile mejora su promoción, difusión y/o comercialización de sus productos, facilitando su acceso a nuevos mercados y así logrando aumentar su valor y fortalecer la estabilidad de su negocio
Modernización de Ferias Libres	Organizaciones de micro y pequeños empresarios/as generan beneficios a los socios	Modernizar a las ferias libres en relación a seis ámbitos: Infraestructura, gestión empresarial, comercialización de productos, relaciones con la comunidad, nivel de formalización, capacidad organización conjunta, permitiendo mejorar la eficiencia y valor de sus negocios
Fortalecimiento de asociaciones	Organizaciones de micro y pequeños empresarios/as generan beneficios a los socios	Formalizar a grupos de empresarios, fortaleciendo su asociatividad y capacidad de gestión; generar nuevos y mejores productos en aquellas asociaciones ya existentes.
Iniciativas de Desarrollo Territorial	Sin información	Aumentar la competitividad de grupos de empresarios, sobre la base de un trabajo articulado y coordinado entre los empresarios, SERCOTEC y actores públicos y/o privados relevantes para el desarrollo económico territorial

En la siguiente tabla se presentan los indicadores (variables) propuestos para cada programa, a fin de medir sus resultados intermedios y finales.

La justificación de un indicador puede ser formal o de pertenencia teórica. En el primer caso, el indicador surge de la descripción del programa, mientras que en el segundo caso, se desprenden a partir de aspectos específicos de su diseño, y que son reconocidos como logro de objetivos en otros programas de fomento productivo en el mundo.

Los indicadores propuestos miden tres tipos de resultados, los cuales se diferencian según el periodo de tiempo transcurrido entre que se desarrollan los componentes del programa y la obtención de resultados. En el corto plazo, se obtienen resultados a nivel de producto que representa la medición de producción de cada uno de los componentes. Este tipo de resultados se presenta y mide en el capítulo siguiente (Descripción y Análisis Producción). En el mediano plazo, se obtienen resultados intermedios, los cuales corresponden al segundo tipo de resultados que se produce en una secuencia de tiempo. Se refieren a cambios en el comportamiento o actitud de los beneficiarios o cambio en el estado de éstos, una vez que han recibido los bienes y servicios que entrega el programa. La medición de resultados

intermedios apunta a evaluar los cambios en el comportamiento de los beneficiarios que se producen una vez que estos han utilizado y asimilado los componentes del programa. No mide los beneficios finales alcanzados, puesto que éstos requieren un período de tiempo mayor para ser logrados (resultados finales), sino que más bien analiza la adquisición de ciertas conductas, habilidades o capacidades que facilitarían la generación de los beneficios de largo plazo⁶⁸. Los resultados finales miden la efectividad del programa, es decir, si se cumplió el objetivo o propósito. La medición de este tipo de resultados busca identificar el efecto causal del programa. Además, se consideran otros posibles efectos de estos programas, ya sean positivos o negativos, y que no se desprenden directamente de su objetivos, los cuales fueron considerados como externalidades.

Para medir los distintos indicadores se utilizan tres metodologías alternativas y complementarias a la vez: Evaluación Cualitativa, Evaluación Cuantitativa (aplicación de modelos econométricos utilizando bases de datos beneficiarios y del SII) y Descriptiva (medición de indicadores en base a información secundaria disponible).

La evaluación cualitativa se aplica a todos los programas bajo evaluación, y considera la aplicación de focus group y entrevistas en profundidad a beneficiarios de los distintos programas. Esta metodología se aplica tanto para indicadores de justificación formal o teórica como también para los distintos tipos de resultados. En particular, para 8 de los 10 programas de fomento productivo de SERCOTEC (todos menos Capital Semilla Empresa y Emprendimiento), la información administrativa disponible no fue suficiente para realizar una evaluación de impacto robusta mediante técnicas económicas. En consecuencia, el propósito de la metodología cualitativa es indagar la efectividad del modelo de fomento productivo con vigencia al año 2014. De igual forma, para 2 de los 8 programas (Asesorías empresariales y Formación empresarial) se realizará una estimación económica a partir de los datos de beneficiarios de Capital Semilla que también hayan sido beneficiarios de estos programas.

La metodología descriptiva consiste en levantar información secundaria disponible para beneficiarios de cada programa y medir los indicadores en determinado momento del tiempo. En el **ANEXO 8** se presentan las fuentes de información correspondiente para cada indicador que se estima con esta metodología.

Tabla 23: Variables y Metodología de Evaluación

Programas SERCOTEC	Variable	Justificación	Tipo de Resultado	Evaluación Cuantitativa	Evaluación Cualitativa	Descriptivo
Iniciativas de Desarrollo de Mercado	Nuevos canales de comercialización	Formal	Producto / Intermedio		Si	SI
	Creación de nuevas asociaciones	Formal	Producto / Intermedio		Si	SI
	Nivel de Costos	Formal	Intermedio		Si	
	Probabilidad de quiebra	Formal	Final		Si	SI
	Nivel de ventas	Formal	Final		Si	SI
	Margen negocio	Formal	Final		Si	SI
	Número de clientes (facturación/boletas)	Pertinencia Económica	Intermedio			SI

⁶⁸ NOTAS TÉCNICAS, División de Control de Gestión, Dirección de Presupuestos MINISTERIO DE HACIENDA, GOBIERNO DE CHILE, Santiago, Noviembre 2009

Programas SERCOTEC	Variable	Justificación	Tipo de Resultado	Evaluación Cuantitativa	Evaluación Cualitativa	Descriptivo
	Generación de Empleos	Pertinencia Economica	Intermedio / Externalidad			SI
Capital Semilla Emprendimiento (Tradicional y Abeja).	Formalidad empresas	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Margen negocio	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Número de clientes (facturación/boletas)	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Nivel de Costos	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Probabilidad de quiebra	Formal	Final	Si	Si	SI
	Generación de empleos	Pertinencia Economica	Intermedio / externalidad	Si	Si	SI
	Probabilidad de ser empleado	Pertinencia Economica	Intermedio / externalidad	Si	Si	SI
	Nivel de Ventas	Pertinencia Economica	Final	Si	Si	SI
	Ingresos totales (persona)	Pertinencia Economica	Final	Si	Si	SI
Capital Semilla Empresa (Tradicional y Abeja)	Margen negocio	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Número de clientes (facturación/boletas)	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Nivel de Costos	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Nivel de ventas	Formal	Final	Si	Si	SI
	Generación de empleos	Pertinencia Economica	Intermedio / externalidad	Si	Si	SI
	Probabilidad de quiebra	Pertinencia Economica	Final	Si	Si	SI
	Ingresos totales (persona)	Pertinencia Economica	Final	Si	Si	SI
Asesorías Empresariales	Margen negocio	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Nivel de Costos	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Capacidades en procesos de gestión empresarial	Formal	Intermedio	Si	Si	
	Fuentes de financiamiento	Formal	Intermedio	Si	Si	
	Probabilidad de quiebra	Formal	Final	Si	Si	SI
	Generación de empleos	Pertinencia Economica	Intermedio / externalidad	Si	Si	SI
	Nivel de ventas	Pertinencia Economica	Final	Si	Si	SI
Redes de Oportunidades de Negocio	Margen negocio	Formal	Intermedio		Si	SI
	Generación de alianzas y adhesión de inversionistas	Formal	Intermedia		Si	SI
	Nivel de Costos	Formal	Intermedio		Si	

Programas SERCOTEC	Variable	Justificación	Tipo de Resultado	Evaluación Cuantitativa	Evaluación Cualitativa	Descriptivo
	Probabilidad de quiebra	Formal	Final		Si	SI
	Generación de empleos	Pertinencia Economica	Intermedio		Si	SI
	Nivel de Ventas	Pertinencia Economica	Final		Si	SI
Formación Empresarial	Conocimientos y habilidades Empresariales	Formal	Intermedia		Si	
	Brecha de aprendizaje	Formal	Intermedio		Si	SI
	Nivel de Costos	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Margen negocio	Formal	Intermedio	Si	Si	SI
	Probabilidad de quiebra	Formal	Final	Si	Si	SI
	Generación de empleos	Pertinencia Economica	Intermedio	Si	Si	SI
	Nivel de Ventas	Pertinencia Economica	Final	Si	Si	SI
	Ingresos totales (persona)	Pertinencia Economica	Final	Si	Si	SI
Promoción de Canales	Número de clientes (facturación/boletas)	Formal	Intermedio		Si	SI
	Acceso a canales de comercialización	Formal	Final		Si	
	Cartera de clientes	Formal	Final		Si	
	Probabilidad de quiebra	Formal	Final		Si	SI
	Generación de empleos	Pertinencia Economica	Intermedio		Si	SI
	Nivel de Costos	Pertinencia Economica	Intermedio		Si	SI
	Nivel de Ventas	Pertinencia Economica	Final		Si	SI
	Ingresos totales (persona)	Pertinencia Economica	Final		Si	SI
Modernización de Ferias Libres	Infraestructura	Formal	Producto / Intermedia		Si	
	Relaciones con la comunidad	Formal	Intermedio		Si	
	Gestión Empresarial	Formal	Intermedio		Si	
	Probabilidad de quiebra	Formal	Final		Si	
	Generación de empleos	Pertinencia Economica	Intermedio		Si	
	Nivel de Ventas	Pertinencia Economica	Final		Si	SI
Fortalecimiento de asociaciones (versión no consolidada)	Asociatividad	Formal	Intermedio		Si	SI

Programas SERCOTEC	Variable	Justificación	Tipo de Resultado	Evaluación Cuantitativa	Evaluación Cualitativa	Descriptivo
Fortalecimiento de asociaciones (versión consolidados)	Calidad productos	Formal	Intermedio		Si	
Fortalecimiento de asociaciones	Nuevos productos	Formal	Intermedio		Si	
	Generación de empleos	Pertinencia Económica	Intermedio		Si	SI
	Nivel de Costos	Pertinencia Económica	Intermedio		Si	SI
	Ingresos totales (persona)	Pertinencia Económica	Final		Si	SI
	Nivel de Ventas	Pertinencia Económica	Final		Si	SI
Iniciativas de Desarrollo Territorial	Asociatividad Público / Privado	Formal	Intermedio		Si	
	Calidad productos	Formal	Intermedio		Si	
	Generación de empleos	Pertinencia Económica	Intermedio		Si	SI
	Nivel de Costos	Pertinencia Económica	Intermedio		Si	SI
	Ingresos totales (persona)	Pertinencia Económica	Final		Si	SI
	Nivel de Ventas	Pertinencia Económica	Final		Si	SI

En términos generales:

1. Los indicadores de Generación de empleo y Nivel de ventas miden resultados de todos los programas, variando en la justificación y el tipo de resultados. Generación de empleo tiene justificación teórica y corresponde a un indicador de nivel intermedio⁶⁹, mientras que Nivel de Ventas tiene justificación de pertinencia económica⁷⁰ y corresponde a un indicador de resultado final. Lo anterior se justifica porque tanto la generación de empleo como el aumento de ventas combaten el problema de Déficit de productividad y competitividad.
2. Indicadores de resultados finales que se consideran en la mayoría de los programas son: Probabilidad de quiebre⁷¹ e Ingresos Totales (persona)⁷². Lo anterior se justifica porque una mejora de productividad y competitividad de una empresa debiera verse reflejada en menor probabilidad de quiebra y mayores ingresos totales en el largo plazo.
3. Indicadores de resultados intermedios que se consideran en más de un programa son: Número de Clientes (facturación/boletas)⁷³, Nivel de Costos⁷⁴, Margen de negocio⁷⁵, y Calidad productos⁷⁶.
4. El resto de los indicadores propuestos son específicos a un programa en particular.

⁶⁹ Además para los programas Capital Semilla Empresa y Emprendimiento junto a asesorías Empresariales y Redes se considera una externalidad del programa.

⁷⁰ Salvo para el caso de CS Empresa e IDM, que corresponde a un indicador de justificación formal.

⁷¹ No está considerado en Gremios e IDT

⁷² No está considerado en IDT, Asesorías Empresariales, Redes y Modernización ferias

⁷³ Considerado en IDM, CS Empresa y Emprendimiento, Promoción y Comercialización

⁷⁴ Considerado en todos los programas menos en Modernización de Ferias.

⁷⁵ Considerado en IDM, CS Empresa y Emprendimiento, Asesorías empresariales, Redes y Formación Empresarial

⁷⁶ Considerado en IDT y Gremios

7. EVALUACIÓN RESULTADOS A NIVEL DE PRODUCTO PROGRAMAS CON VIGENCIA 2014

7.1. Descripción y Análisis Producción ambos períodos

Este capítulo se compone de dos partes: en la primera parte se presentan los resultados obtenidos de la cuantificación de la población objetivo, los problemas ésta que tiene y las soluciones propuestas para realizar una mejor estimación de la misma; en la segunda parte se presentan los resultados de producción en términos del número de beneficiarios atendidos por cada programa y el presupuesto ejecutado⁷⁷.

7.1.1. Población Objetivo

De acuerdo a DIPRES, la **población objetivo** de un programa “es aquella parte de la población potencial que cumple con los criterios de focalización y que, por tanto, el programa planifica atender en el mediano y largo plazo”, y la **población potencial** “corresponde a la población que presenta una necesidad o problema público, identificado y definido como tal por una política pública diseñado para abordarlo”.⁷⁸

La definición de la población objetivo realizada por DIPRES y SERCOTEC en la matriz de marco lógico de los programas, por lo general difiere entre los programas del SERCOTEC para los años 2010 a 2014. En el siguiente cuadro se presenta la definición y cuantificación realizada por SERCOTEC de la población objetivo de cada programa.

Tabla 24: Población Objetivo

Nombre del Programa	Población Objetivo		
	Definición	Cuantificación realizada por SERCOTEC / DIPRES	
INICIATIVAS DESARROLLO MERCADO (IDM)	DE	Cooperativas de trabajo, agrícolas, campesinas y pesqueras individualizadas en la Ley 19.832 y grupos de micro y/o pequeñas empresas con inicio de actividades ante el SII, que deseen capturar de manera colectiva una oportunidad de negocios que cada una por sí sola no podría aprovechar	
	DE	2010: 720.830 2011: 720.830 2012: 720.830 2013: 788.254	
CAPITAL EMPRESAS	SEMILLA	Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades de primera categoría ante SII, con una antigüedad igual o superior a 12 meses contada desde la fecha de inicio del concurso, que se encuentren en etapa de crecimiento o consolidación de sus negocios, y que a través de la generación de un proyecto, potencien o complementen su negocio actual	2010: 720.830 2011: 720.830 2012: 720.830 2013: 788.254

⁷⁷ Cabe señalar que existe información que aún no ha sido entregada y que permitirá en siguientes informes mejorar el análisis realizado en esta sección, así como también existe espacio para corregir información entregada por SERCOTEC y DIPRES (especialmente relativa a la población objetivo), tarea que será abordada en los siguientes informes.

⁷⁸ Ver: http://www.dipres.gob.cl/594/articles-22557_doc_pdf.pdf

Nombre del Programa	Población Objetivo	
	Definición	Cuantificación realizada por SERCOTEC / DIPRES
CAPITAL SEMILLA EMPRENDIMIENTO	Emprendedores/as sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII y que sólo cuentan con una idea de negocio, o bien, personas naturales o jurídicas que hayan iniciado actividades ante SII en primera categoría con menos de 12 meses de antigüedad y tengan ventas netas menores a 25.000 UF al año, y que requieran un financiamiento inicial para un proyecto empresarial.	2010: 1.513.196 2011: 1.513.196 2012: 1.513.196 2013: 1.513.196
ASESORÍAS SERVICIOS EMPRESARIALES	Y Micro o pequeños empresarios/as, con iniciación de actividades ante SII (excluyendo Sociedades de Hecho), con necesidades en ámbitos de gestión interna, gestión comercial, gestión productiva o de servicios. Excepcionalmente pueden dirigirse a emprendedores/as que deseen constituir una empresa jurídica.	2010: 1.513.196 2011: 1.513.196 2012: 1.513.196 2013: 1.513.196
FORMACIÓN EMPRESARIAL	Emprendedores/as y/o Empresarios/as que se encuentren en etapa de inicio, crecimiento o consolidación de sus negocios y que deseen adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para mejorar su gestión empresarial (Línea 1); y/o deseen recibir información de interés para la MIPE, que contribuya al desarrollo empresarial (Línea 2), de acuerdo a los criterios de focalización establecidos por SERCOTEC para cada servicio.	2010: 1.513.196 2011: 1.513.196 2012: 1.513.196 2013: 1.513.196
REDES OPORTUNIDADES NEGOCIO	DE DE Emprendedores/as y Empresarios/as, que requieran información especializada para el desarrollo de sus negocios, y/o generar vínculos comerciales colaborativos. Pueden acceder emprendedores/as y/o empresarios/as que cumplan con los requisitos específicos establecidos por la D.R para cada servicio.	2010: 707.234 2011: 707.234 2012: 707.234 2013: 707.234
PROMOCIÓN CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	Y DE Micro o pequeños empresarios/as, con iniciación de actividades ante SII (excluyendo las sociedades de hecho), que requieran apoyo para promover, difundir y/o comercializar sus productos o servicios.	2010: 711.766 2011: 707.234 2012: 702.699 2013: 788.254
PROGRAMA DE CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS	DE Asociaciones no consolidadas (Línea 1): Grupos de empresarios/as, asociaciones funcionales de micro y pequeños empresarios que quieran conformar un gremio u otro tipo de organización y Asociaciones gremiales y empresariales ya existentes, que deseen formar una	2011: 297 2012: 496 2013: 574

Nombre del Programa	Población Objetivo	
	Definición	Cuantificación realizada por SERCOTEC / DIPRES
	<p>federación o confederación de carácter regional.</p> <p>Asociaciones consolidadas (Línea 2): Asociaciones gremiales y/o empresariales ya existentes, federaciones o confederaciones de carácter regional, corporaciones y fundaciones, todas conformadas por micro y pequeñas empresas.</p> <p>Gremios Nacionales, tales como confederaciones y federaciones, podrán solicitar de manera formal al Gerente General del SERCOTEC financiamiento de sus iniciativas, a través de la presentación de un proyecto formal.</p>	
PROGRAMA MODERNIZACIÓN DE FERIAS LIBRES	Ferias Libres organizadas en asociaciones empresariales, sindicatos de trabajadores independientes, asociaciones gremiales, organizaciones funcionales u otro tipo de organizaciones existentes al interior de una feria libre que requieran financiamiento para invertir en infraestructura, equipamiento y asesorías que permitan mejorar su gestión.	2010: 911 2011: 911 2012: 911 2013: 911
INICIATIVAS DE DESARROLLO TERRITORIAL (IDT)	El programa está dirigido a grupos de micros y/o pequeñas empresas, Cooperativas de Trabajo u Organizaciones funcionales productivas, que tengan RUT e iniciación de actividades, ante Servicio de Impuestos Internos como persona natural o jurídica, que tributen en primera o segunda categoría, y que pertenezcan a la focalización definida por la Dirección Regional.	2012: 23 2013: 30

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, aunque las definiciones de la población objetivo son diferentes entre programas, el resultado de las cuantificaciones es muy similar entre los programas, salvo los programas de gremios (asociaciones de micro y pequeños empresarios), ferias libres e IDT.

La razón por la cual las estimaciones de las poblaciones objetivos son muy similares en los programas del SERCOTEC es que se basan en estimaciones que más bien reflejan el universo completo de la población a la que atiende, de la cual tanto la población potencial como la objetivo son un subconjunto,⁷⁹ por lo que dichas estimaciones estarían sobreestimando la población objetivo de cada programa.

⁷⁹ De acuerdo al problema específico que desea atender cada programa, se esperaría que la población potencial sea menor al universo de empresas en Chile, ya que no todas ellas presentan el mismo problema que se desea solucionar. Como se señaló, SERCOTEC no definió las poblaciones potenciales de los programas sino directamente las poblaciones objetivo.

Cabe señalar que en las matrices de marco lógico de los programas, elaboradas por SERCOTEC, **no se define a la población potencial** en base al problema que cada programa intenta solucionar en la población, motivo por el cual no realizaron estimaciones para las mismas para la matriz de marco lógico, sino que definen en forma directa a la población objetivo que desea atender cada programa.

Aunque puede verse como un error metodológico, es posible que al momento de la elaboración de la matriz de marco lógico, la institución no contara con información suficiente para definir el porcentaje de empresas y emprendedores que presentaban el problema particular que atendía cada programa, para aplicarlo al universo y así calcular las poblaciones potenciales. Como dicha información no necesariamente está disponible en la actualidad, **en el presente informe también se realizará un esfuerzo por calcular directamente la población objetivo de cada programa, en base a los criterios de selección y características de la población que pretende atender cada programa, definidos en la matriz de marco lógico y reproducidos en el cuadro anterior**. Lo anterior, debido a que si se utilizan directamente las poblaciones objetivo definidas por SERCOTEC para la mayoría de los programas, los porcentajes de cobertura estarían seriamente subestimados.

En el siguiente cuadro se presenta un diagnóstico de lo que estaría cuantificando la población objetivo de cada programa, la metodología utilizada por SERCOTEC para hacerlo así como un análisis de los problemas específicos de sobreestimación en cada uno y una propuesta para mejorar su cuantificación.

Tabla 25: Diagnóstico Población Objetivo

Nombre del Programa	Población Objetivo			
	Población cuantificada por SERCOTEC	Metodología utilizada por SERCOTEC	Cambios relevantes en el periodo	Dificultades identificadas y Propuesta para mejorar cuantificación Población Objetivo
INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO (IDM)	Micro y pequeñas empresas con inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII)	Del 2010 al 2012, corresponde a la suma de las Micro y Pequeñas empresas formales para el año 2008, en el Estudio de la MIPE en Chile, SERCOTEC-OIT, 2010, en base a información del SII. El 2013 sería una actualización.	A partir de 2011 se empieza sistema ventanilla abierta hasta agotar recursos. Antes era ventanilla cerrada por un tiempo limitado.	Cuantificación solo incorpora micro y pequeñas empresas, pero no incorpora cooperativas señaladas en definición. Sin embargo, cuantificación sobreestima verdadera población objetivo, ya que habría que identificar aquellas empresas que deseen cooperar en forma colectiva. Se sugiere buscar y utilizar alguna estimación de propensión a asociatividad en empresas pequeñas y aplicarla a cuantificación inicial, añadiendo además el número de cooperativas registradas.
CAPITAL SEMILLA EMPRESAS	Micro y pequeñas empresas con inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII)	Del 2010 al 2012, corresponde a la suma de la Micro y Pequeñas	No pueden postular ganadores de capital semilla de años 2010 y 2011.	Cuantificación incluye también empresas con menos de 1 año de antigüedad y supone que todas las micro y pequeñas empresas se encuentran generando proyectos para potenciar o complementar

Nombre del Programa	Población Objetivo			
	Población cuantificada por SERCOTEC	Metodología utilizada por SERCOTEC	Cambios relevantes en el periodo	Dificultades identificadas y Propuesta para mejorar cuantificación Población Objetivo
		empresas formales para el año 2008, en el Estudio de la MIPE en Chile, SERCOTEC-OIT, 2010, en base a información del SII. El 2013 sería una actualización.		negocio actual, por lo que estaría sobreestimando la verdadera población objetivo. Se propone corregir cuantificación incorporando solamente aquellas empresas con más de 1 año de antigüedad antes del año en que ocurre el concurso. Esta información puede solicitarse al Servicio de Impuestos Internos en base a los criterios que se señalan más adelante al hacer la cuantificación.
CAPITAL SEMILLA EMPRENDIMIENTO	Microempresas formales e informales + Pequeñas empresas formales	Corresponde a la suma de una estimación de las microempresas formales e informales y las pequeñas empresas formales, para el año 2006, en el Estudio de la Mipe en Chile, SERCOTEC-OIT, 2010, en base a información del SII y Casen 2006.	Para año 2012, no pueden postular ganadores de años 2010 y 2011.	Cuantificación incluye también empresas con más de 1 año de antigüedad y supone que todas las micro y pequeñas empresas tienen un proyecto y requieren financiamiento, por lo que estaría sobreestimando verdadera población objetivo. Se propone corregir cuantificación considerando los requisitos de antigüedad de la empresa solicitados en cada programa (solo empresas formales) utilizando información del SII.
ASESORÍAS Y SERVICIOS EMPRESARIALES	Microempresas formales e informales + Pequeñas empresas formales	Corresponde a la suma de una estimación de las microempresas formales e informales y las pequeñas empresas formales, para el año 2006, en el Estudio de la Mipe en Chile, SERCOTEC-OIT, 2010, en base a información del SII y Casen 2006.	Para año 2012 se puede postular en forma presencial y online, antes era solo presencial. Modalidad en forma de ventanilla abierta y cerrada.	Cuantificación supone que todas las micro y pequeñas empresas requieren capacitación en gestión, por lo que estaría sobreestimando verdadera población objetivo. Se propone buscar y aplicar alguna estimación del porcentaje de micro y pequeñas empresas que requieren capacitación para sus negocios (ELE, otras encuestas a empresas en Chile).
FORMACIÓN EMPRESARIAL	Microempresas formales e informales	Corresponde a la suma de una estimación de	Para año 2012, se amplían temas para incluir temas	Cuantificación supone que todas las micro y pequeñas empresas requieren capacitación, por lo que

Nombre del Programa	Población Objetivo			
	Población cuantificada por SERCOTEC	Metodología utilizada por SERCOTEC	Cambios relevantes en el periodo	Dificultades identificadas y Propuesta para mejorar cuantificación Población Objetivo
	Pequeñas empresas formales	las microempresas formales e informales y las pequeñas empresas formales, para el año 2006, en el Estudio de la Mipe en Chile, SERCOTEC-OIT, 2010, en base a información del SII y Casen 2006.	transversales y específicos, antes eran sólo temas específicos.	estaría sobreestimando verdadera población objetivo. Se propone buscar y aplicar alguna estimación del porcentaje de micro y pequeñas empresas que requieren capacitación para sus negocios (ELE, otras encuestas a empresas en Chile).
REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	Micro y pequeñas empresas con inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII)	Corresponde aproximadamente a la suma de las Micro y Pequeñas empresas formales para el año 2008, en el Estudio de la MIPE en Chile, SERCOTEC-OIT, 2010, en base a información del SII. Estimación se corrigió por la tendencia de variación de la distribución por tamaño de las empresas formales en las MIPE.	Para año 2012, se cambia el foco de capacitación a la formación de redes de empresarios.	Cuantificación supone que todas las micro y pequeñas empresas están interesadas en formar asociaciones con empresas de mayor tamaño, por lo que estaría sobreestimando verdadera población objetivo. Se propone buscar y aplicar una estimación del porcentaje de negocios que participan en asociaciones colaborativas con grandes empresas
PROMOCIÓN Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	Micro y pequeñas empresas con inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII)	Corresponde aproximadamente a la suma de las Micro y Pequeñas empresas formales para el año 2008, en el Estudio de la MIPE en Chile, SERCOTEC-OIT, 2010, en base a información del SII. Estimación	Para año 2012, se cambió el foco en abrir canales de comercialización y difusión de productos de empresarios y no en promocionar oferta SERCOTEC.	Cuantificación supone que todas las micro y pequeñas empresas requieren apoyo para promover, difundir y comercializar sus productos, por lo que estaría sobreestimando verdadera población objetivo. Se propone buscar y aplicar una estimación del porcentaje de negocios que utilizan ferias para difundir y comercializar sus productos.

Nombre del Programa	Población Objetivo			
	Población cuantificada por SERCOTEC	Metodología utilizada por SERCOTEC	Cambios relevantes en el periodo	Dificultades identificadas y Propuesta para mejorar cuantificación Población Objetivo
		se corrigió por la tendencia de variación de la distribución por tamaño de las empresas formales en las MIPE. Actualización 2013.		
PROGRAMA DE CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS	Asociaciones gremiales y/o empresariales que se encuentran en una etapa inicial, y que necesitan apoyo para formalizar y fortalecer su gestión, y para asociaciones ya existentes en la región, que deseen generar nuevos servicios para sus asociados o mejorar los ya existentes.	Número de postulantes en años anteriores por región.		Suena razonable cuantificar la población objetivo en base al número de postulantes, ya que el número de asociaciones gremiales no es muy grande en Chile y los que postulan son los que se autoseleccionan porque requieren la ayuda que presta el fondo.
PROGRAMA MODERNIZACIÓN DE FERIAS LIBRES	Ferias Libres organizadas en asociaciones empresariales, sindicatos de trabajadores independientes, asociaciones gremiales, organizaciones funcionales u otro tipo de organizaciones existentes al interior de una feria libre que requieran financiamiento para invertir en infraestructura, equipamiento y asesorías que permitan mejorar	Se realizó a través de un estudio de la Asociación Nacional de Organizaciones de Ferias Libres y Persas ASOF, año 2009, la cual se baso en la aplicación de cuestionarios en todo el país, a traves de consultas escritas que fueron canalizadas a traves de las mismas organizaciones de ferias libres en terreno en	En una primera instancia el programa se centra en generar credibilidad y posicionamiento del concurso. En segunda etapa se fortaleció el tema de la infraestructura (pago con transbank en ferias libres, por ejemplo). Al pasar de los años la participación de las ferias se fue uniendo a postulaciones en conjunto con las municipalidades, lo que amplió la	Se utilizará estudio realizado por SERCOTEC, donde a partir de 2016 se cuenta con el Primer Catastro Nacional de Ferias Libres.

Nombre del Programa	Población Objetivo			
	Población cuantificada por SERCOTEC	Metodología utilizada por SERCOTEC	Cambios relevantes en el periodo	Dificultades identificadas y Propuesta para mejorar cuantificación Población Objetivo
	su gestión.	cada postura de feria libres existente o de acuerdo a la información que maneja dicha organización.	rama de productos.	
INICIATIVAS DE DESARROLLO TERRITORIAL (IDT)	Grupos de al menos 5 micro y/o pequeñas empresas, que cuenten con iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) en primera o segunda categoría, ya sea como persona natural o jurídica, excluyendo las sociedades de hecho.	Durante el año 2012 se espera financiar al menos un proyecto por territorio, por lo tanto la población objetivo corresponde a al menos 23 grupos de micro y/o pequeños empresarios	Para el 2014 se exige no haber recibido recursos de otros servicios del SERCOTEC durante el año.	La focalización de las Direcciones Regionales puede variar de un año al otro, por lo que la población objetivo también es variable. Por esa razón, resulta razonable mantener la metodología del SERCOTEC, pero ver si existen registros de postulantes que puedan utilizarse como en el caso del programa de gremios.

Una vez realizadas las sugerencias, se procedió a determinar si existía información públicamente disponible que permitiera realizar las estimaciones de población objetivo de cada programa, especialmente de las proporciones o porcentajes de empresas que cumplen determinados requisitos. A continuación se colocan los resultados de esta búsqueda:

1. **Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM):** El Ministerio de Economía posee un Departamento de Cooperativas, que lleva el registro de todas las cooperativas existentes en Chile. De acuerdo a su publicación "El Cooperativismo en Chile",⁸⁰ el número de cooperativas vigentes⁸¹ en Chile desde el año 2010 al 2014, y el porcentaje de cooperativas vigentes activas e inactivas,⁸² es el siguiente:

⁸⁰ Disponible en: <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/07/El-Cooperativismo-en-Chile.pdf>

⁸¹ Las cooperativas vigentes son aquellas que no han sido anuladas, disueltas, o no se encuentran en proceso de constitución, formación y reforma.

⁸² Las cooperativas activas son aquellas que han informado regularmente al Ministerio durante los 5 años anteriores su situación societaria y contable.

Tabla 26: Cooperativas Vigentes e Inactivas

Año	Vigentes (número)	Activas (%)	Inactivas (%)
2010	2.460	51,1%	48,9%
2011	2.505	50,2%	49,8%
2012	2.554	49,2%	50,8%
2013	2.572	48,5%	51,5%
Marzo-2014	2.578	62,9%	37,1%

Fuente: "El Cooperativismo en Chile", Ministerio de Economía, 2014.

El Ministerio de Economía considera que son las cooperativas vigentes y activas las que operan regularmente en el mercado. De las cooperativas vigentes y activas a marzo 2014, el 55,7% pertenecían al sector de servicios (escolares, de distribución de energía eléctrica y agua potable, de vivienda, de ahorro y crédito y de consumo), el 28,1% correspondían a cooperativas agrícolas, campesinas y pesqueras, el 14,1% a cooperativas de trabajo.

De acuerdo al SII, el número de micro y pequeñas empresas activas en cada año, se muestran en el siguiente cuadro.

Tabla 27: Micro y Pequeñas Empresas Activas

Tamaño de Empresa	Pob. Objetivo				
	2010	2011	2012	2013	2014
Micro Empresas	618.949	629.208	640.268	650.314	669.515
Pequeñas Empresas	149.545	161.625	172.272	180.836	184.654
MIPES Total	768.494	790.833	812.540	831.150	854.169

Lamentablemente no existe información públicamente disponible en Chile respecto al porcentaje o propensión a asociarse de las micro y empresas pequeñas, por lo que **no es posible** aplicarlo al número de micro y pequeñas empresas existentes en Chile para calcular la población objetivo de este programa.⁸³

2. **Capital Semilla Empresas y Emprendimiento:** A continuación se trata de realizar una nueva estimación de la población objetivo para los Concursos Capital Semilla, para los años 2013 y 2014, en base a información disponible de empresas para los años fiscales 2011 a 2014 en la base de datos del SII. Cabe señalar que aproximadamente el 60% de todas las empresas existentes en dichos años corresponden a personas naturales y el 24% a sociedades de responsabilidad limitada. Los criterios utilizados para identificar la población objetivo de cada programa son:
 - a) Para el programa Capital Semilla Empresa, como su población objetivo son, en primer lugar, las pequeñas y micro empresas con más de un año de actividad, se identificaron aquellas empresas en la base de datos del SII que tanto en el año del concurso como en los dos años anteriores al concurso tuvieran ventas positivas (es decir, no estuvieran

⁸³ Notar que utilizar la propensión a asociarse de las empresas es distinto a identificar aquellas empresas que tienen problemas en asociarse (y esto último definiría a la población potencial).

inactivos) y, además, que en el año anterior al concurso tuvieran la calificación de micro o pequeña empresa (es decir, con ventas menores a 25.000 UF). En base a esta definición, se estima que la población objetivo global del Capital Semilla Empresa para el año 2013 fue de 597 mil empresas y para el año 2014 de 612 mil empresas, aproximadamente, los cuáles son menores al estimado inicialmente por SERCOTEC para el 2013. Cabe señalar que esta población estimada aún sobreestima a la verdadera población objetivo, ya que con la información disponible no es posible identificar al subgrupo de empresas que, además, “se encuentran en etapa de crecimiento o consolidación de sus negocios y que, a través de la generación de un proyecto, potencien o complementen su negocio actual”.

- b) Para el caso del programa Capital Semilla Emprendimiento L1, como su población objetivo comprende a emprendedores sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII, se puede estimar dicha población identificando aquellas empresas en la base de datos del SII que en el año anterior al concurso no existían formalmente (no registraban ventas, ni siquiera cero ventas) y que en el año del concurso presentaron ventas positivas como empresa, por un monto menor a 25 mil UF. La población así definida identifica, entonces, a todos aquellos potenciales emprendedores que no tenían actividad el año previo al concurso pero que, por iniciativa propia o gracias al concurso, emprendieron y formalizaron su negocio ante el SII el año del concurso, como posibles candidatos a participar en este concurso. Cabe señalar que con la información disponible no es posible identificar al subgrupo de emprendedores que requerían un financiamiento inicial para emprender su proyecto empresarial en el año del concurso (lo cual hace que se sobreestime la verdadera población objetivo). La población objetivo estimada tampoco incluye a los potenciales emprendedores que no existían como empresa el año anterior al concurso y emprendieron un negocio el año del concurso, pero que no formalizaron su idea de negocios como nueva empresa ante el SII; tampoco incluye a los potenciales nuevos emprendedores que, debido a falta de financiamiento, no pudieron emprender su idea de negocio el año del concurso (todo lo cual hace que se subestime la población objetivo).
- c) Finalmente, para el caso del programa Capital Semilla Emprendimiento L2, como su población objetivo comprende a empresas con menos de un año de inicio de actividades en primera categoría ante el SII, se puede estimar dicha población identificando aquellas empresas en la base de datos del SII que tanto en el año del concurso como en el año anterior al concurso declararon ventas positivas, pero que dos años anteriores al concurso no existían como empresa. Adicionalmente, en el año anterior al concurso debieron tener la calificación de micro o pequeña empresa (es decir, tener ventas menores a 25.000 UF). Cabe señalar que esta población sobreestimaría la verdadera población objetivo del programa, ya que con la información disponible no es posible identificar al subgrupo de empresas que, además, requerían un financiamiento inicial para un proyecto empresarial.

A continuación se presenta un cuadro resumen con la población objetivo estimadas para los programas Capital Semilla, para los años 2013 y 2014 (para los cuales se dispone información de beneficiarios). También se incluye el total de micro y pequeñas empresas estimados para el año anterior al concurso, en base a la información entregada para el SII, la cual es la población sobre la cual trabajan y realizan una mayor focalización los programas de SERCOTEC.

Tabla 28: Población Objetivo de Programas Capital Semilla, años 2013 y 2014

Programa	Pob. Objetivo	
	2013	2014
Capital Semilla Empresa	597.095	612.220
Capital Semilla Emprendimiento L1	110.872	115.319
Capital Semilla Emprendimiento L2	85.828	87.664
Total de Micro Empresarios año anterior al concurso	640.268	650.314
Total de Pequeños Empresarios año anterior al concurso	172.272	180.836

Fuente: Base de datos SII

3. **Asesorías y Servicios Profesionales / Formación Empresarial:** De acuerdo a los resultados de la Cuarta Encuesta de Microemprendimiento, un 22% de los emprendedores no han recibido capacitación en los últimos 5 años, lo cual puede ser considerado como una base de demanda insatisfecha.⁸⁴ No se tiene un porcentaje estimado para la demanda insatisfecha de los pequeños empresarios, por lo que asumiremos que es igual a la de los emprendedores (microempresarios).

De acuerdo al SII, el número de micro y pequeñas empresas activas en cada año, se muestran en la tabla 24.

Si aplicamos los porcentajes de demanda insatisfecha de capacitación, obtenemos la siguiente estimación de la población objetivo del programa de Asesorías y Servicios Profesionales, así como del programa de Formación Empresarial, para los años 2010 a 2014:

Tabla 29: Población objetivo Asesorías y Servicios Profesionales

Tamaño de Empresa	Pob. Objetivo				
	2010	2011	2012	2013	2014
Micro Empresas	136.169	138.426	140.859	143.069	147.293
Pequeñas Empresas	32.900	35.558	37.900	39.784	40.624
MIPES Total	169.069	173.983	178.759	182.853	187.917

4. **Redes de Oportunidades de Negocios:** De acuerdo al SII, el número de micro y pequeñas empresas activas en cada año, se muestran en la tabla 24.

Lamentablemente no existe información públicamente disponible en Chile respecto al porcentaje o propensión a generar vínculos comerciales colaborativos de las micro y empresas pequeñas, por lo que **no es posible** aplicarlo al número de micro y pequeñas empresas existentes en Chile para **calcular la población objetivo de este programa**.

5. **Promoción y Canales de Comercialización:** De acuerdo al SII, el número de micro y pequeñas empresas activas en cada año, se muestran en la Tabla 24.

Lamentablemente no existe información públicamente disponible en Chile respecto al porcentaje o propensión a utilizar ferias para difundir y comercializar sus productos de

⁸⁴ <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/03/Informe-de-resultados-Emprendimiento-y-%C3%A9xito.pdf>

las micro y empresas pequeñas, por lo que **no es posible** aplicarlo al número de micro y pequeñas empresas existentes en Chile para **calcular la población objetivo de este programa**.

6. **Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios (Gremios):** En este caso, se utilizará la cuantificación realizada por SERCOTEC, en base al número de postulaciones al programa:

Tabla 30: Población Objetivo Programa Gremios

Años	Gremios
2011	297
2012	496
2013	574

7. **Programa de Modernización de Ferias Libres:** Recién en el año 2015, SERCOTEC encargó un estudio que permitió conocer por primera vez cómo son las ferias libres en Chile, y las cuantificó en un total de 1.114, de las cuales 861 son oficiales (reconocidos por los municipios), 247 no son oficiales (no reconocidos por municipio pero reconocidos por la ASOF u ODEPA), y 6 fueron encontrados en terreno.⁸⁵ A falta de mayor información, se utilizará este número como población objetivo del programa para el 2015. Dado que SERCOTEC y DIPRES cuantificaron en 911 las ferias libres existentes en el año 2010, se propone utilizar un crecimiento lineal de ferias para estimar la población objetivo, de la siguiente manera:

Tabla 31: Ferias libres estimadas al 2015

Años	Ferias
2010	911
2011	952
2012	992
2013	1.033
2014	1.073
2015	1.114

8. **Iniciativas de Desarrollo Territorial (IDT):** Como la focalización de las Direcciones Regionales puede variar de un año al otro, la población objetivo también es variable. Por esa razón, resulta razonable mantener la metodología de cálculo de SERCOTEC para cuantificar la población objetivo (en base al número de iniciativas que se piensa financiar por región). Lamentablemente no existen registros de postulantes entregados por SERCOTEC para este estudio sobre este programa en particular, que puedan utilizarse para cuantificar de mejor manera la población objetivo, al igual que en el programa de Creación y Fortalecimiento de Micro y Pequeños Empresarios.

En consecuencia, para los programas IDM, Redes de Oportunidades de Negocio y Promoción y Canales de Comercialización no fue posible estimar una población objetivo con más y mejores antecedentes a la del programa, pudiendo solamente actualizar el número de micro y pequeñas empresas en Chile para estos programas. En consecuencia, no resulta informativo realizar una estimación de cobertura para estos programas, ya que la población objetivo estaría severamente sobreestimada.

⁸⁵ http://www.catastroferiaslibres.cl/doc/catastro_ferias.pdf

7.1.2. Beneficiarios y Cobertura de cada programa

En el siguiente cuadro se presenta el número de beneficiarios finales de cada programa. Como se puede apreciar, el programa con mayor número de beneficiarios efectivos en cada año, corresponde al programa de Formación Empresarial, seguido de los programas de Capital Semilla (empresas y emprendimiento), asesorías y servicios empresariales, y promoción de canales de comercialización.

Tabla 32: Número de Beneficiarios de los Programas SERCOTEC, años 2010 - 2014

Nombre del Programa	2010	2011	2012	2013	2014
INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO (IDM)	44	74	81	91	306
CAPITAL SEMILLA EMPRESAS	861	969	1.046	2.726	1.661
CAPITAL SEMILLA EMPRENDIMIENTO	1.282	1.759	1.824	4.284	3.545
ASESORÍAS Y SERVICIOS EMPRESARIALES	843	903	1027	1172	788
FORMACIÓN EMPRESARIAL	0	3030	13819	7370	8497
REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	1.519	1.254	845	640	922
PROMOCIÓN Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	----	1.311	1.222	1.345	1.123
PROGRAMA DE CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS	----	103	106	99	105
PROGRAMA MODERNIZACIÓN DE FERIAS LIBRES	45	61	58	68	77
INICIATIVAS DE DESARROLLO TERRITORIAL (IDT)	0	0	30	32	111

Fuente: Registros SERCOTEC

Para los años 2013 y 2014 y los programas Capital Semilla, la estimación de beneficiarios corresponde al número de empresas no repetidas que ganaron el concurso de acuerdo a las bases de notas de los concursos entregada por la contraparte.

Considerando las poblaciones objetivo para los programas Capital Semilla, estimadas en la sección anterior, se puede realizar una primera estimación de la cobertura que tiene el programa como el ratio entre la población beneficiaria y la población objetivo. En la población beneficiaria se juntan los beneficiarios de los concursos normal y abeja, ya que en la base de datos del SII, no es posible distinguir nombres y sexo de los contribuyentes. Como se puede observar la cobertura de todos los programas Capital Semilla aún es muy pequeña (menor al 3%) considerando, sin embargo, que la población objetivo puede estar sobreestimada.

En cualquier caso, es un aspecto a tener en consideración dado su relevancia en el diseño del programa e incluso en el impacto esperado del programa. Pensando en que si se definiera atender a la población objetiva completa probablemente el modelo y diseño del programa debería ser significativamente diferente. En términos de resultados, se podrían estar esperando que el impacto sea diferente dado un modelo diferente. Por tanto es recomendable que SERCOTEC considere nuevos mecanismos para estimar su población objetivo, y evalúe la importancia de aumentar drásticamente su cobertura.

Tabla 33: Población Objetivo, Beneficiarios y Cobertura de los Programas Capital Semilla, años 2013 y 2014

Programa	Pob. Objetivo		Pob. Beneficiaria		% Cobertura	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Capital Semilla Empresa	597.095	612.220	2.726	1.661	0,5%	0,3%
Capital Semilla Emprendimiento L1	110.872	115.319	3.278	2.757	3,0%	2,4%
Capital Semilla Emprendimiento L2	85.828	87.664	1.006	788	1,2%	0,9%

Fuente: Base de datos SII e información entregada por Sercotec

En el siguiente cuadro se presenta el cálculo de la cobertura para los 4 programas restantes para los cuales fue posible realizar una estimación de su población objetivo (Asesorías y Servicios Profesionales, Formación Empresarial, Gremios y Modernización de Ferias Libres). Se puede apreciar que el programa de Asesorías tendría una baja cobertura de la población objetivo, atendiendo a menos del 1%; el programa de Formación Empresarial presenta una cobertura mayor, entre 1,7 y 7,7% de la población objetivo. El programa Gremios sería el que mayor cobertura tendría, en base a su definición de población objetivo, entre el 17 y 34%. Finalmente, el programa de Modernización de Ferias Libres presentaría una cobertura entre el 5 y 7% de su población objetivo.

Tabla 34: Población Objetivo, Beneficiarios y Cobertura de los Programas Asesorías y Servicios Profesionales, Formación Empresarial, Gremios y Modernización de Ferias Libres, años 2010 a 2014

Programa	Pob. Objetivo				
	2010	2011	2012	2013	2014
Asesorías y Servicios Profesionales	169.069	173.983	178.759	182.853	187.917
Formación Empresarial	----	173.983	178.759	182.853	187.917
Gremios	---	297	496	574	N.I.
Modernización Ferias Libres	911	952	992	1033	1073

Programa	Pob. Beneficiaria				
	2010	2011	2012	2013	2014
Asesorías y Servicios Profesionales	843	903	1.027	1.172	788
Formación Empresarial	----	3.030	13.819	7.370	8.497
Gremios	----	103	106	99	105
Modernización Ferias Libres	45	61	58	68	77

Programa	% Cobertura				
	2010	2011	2012	2013	2014
Asesorías y Servicios Profesionales	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,4%
Formación Empresarial	----	1,7%	7,7%	4,0%	4,5%
Gremios	----	34,7%	21,4%	17,2%	----
Modernización Ferias Libres	4,9%	6,4%	5,8%	6,6%	7,2%

Fuente: Base de datos SII e información entregada por Sercotec.

7.1.3. Evaluación de la focalización en programas Capital Semilla

La información entregada por SERCOTEC, con respecto a los postulantes de los Concursos Capital Semilla de los años 2013 y 2014, pudo ser cruzada a nivel de RUT de la empresa con información disponible en el Servicio de Impuestos Internos, la cual contiene a todas las

empresas activas en los años fiscales 2009 a 2014. En base a este cruce se pudo realizar una comparación de aquellas empresas que postularon a los programas Capital Semilla (entendiendo como tal el haber postulado y pasado la etapa de preselección administrativa) y el resto de las empresas en la economía que no postularon. Los resultados de estas comparaciones se presentan en el **ANEXO 9**.

En las bases de datos del SII se puede identificar aquellas empresas que existieron en un año determinado fiscal en base a las ventas declaradas y registradas. Aquellas empresas que no tienen ventas registradas se entienden que no existen o no están formalizadas en dicho año fiscal (las empresas que registran ventas iguales a cero sí existen pero están inactivas).

La existencia de la empresa en el año anterior y en el año en que se realiza el respectivo concurso Capital Semilla nos permite analizar, en alguna medida, el nivel de focalización de los programas de Capital Semilla, de acuerdo a la población objetivo que tiene cada una.

Los programas Capital Semilla Empresa (normal y abeja), por ejemplo, están focalizados a empresas que tienen más de una año de actividad en el SII. En dicho caso debiéramos observar que casi todas (o todas) las empresas que participaron en dichos concursos efectivamente existían en el año en que se realiza el concurso y en el año anterior al mismo.

Los programas Capital Semilla Emprendimiento L1, por otro lado, están focalizados en emprendedores que tienen ideas de negocios pero que no han formalizado o registrado una empresa ante el SII. En dicho caso debiéramos observar que el año anterior al concurso el porcentaje de empresarios que postulan no tienen actividad ante el SII (aunque algunos de ellos pudieron haber estado activos a inicios del año anterior pero dejaron de estarlo a fines de ese año), y en el año en que se efectúa el concurso debiése observarse un aumento importante en las empresas que muestran actividad ante el SII, ya que uno de los requisitos del programa es que las ideas de negocio finalmente terminen formalizándose en una empresa.

Finalmente, los programas Capital Semilla Emprendimiento L2 están focalizados en empresas que tiene menos de un año de actividad, por lo que en este caso debiera observarse que un gran porcentaje de empresas que postularon a este programa existían en el año anterior al concurso (porque posiblemente se formalizaron a fines del año anterior al concurso) y dicho porcentaje debiera aumentar significativamente (y en el mejor de los casos llegar a un 100%) en el año en que se realiza el concurso.

En los siguientes cuadros se presentan los resultados de la variable existencia en el mercado para los concursos Capital Semilla de los años 2013 y 2014.

Tabla 35: Existencia de empresas para los distintos Concurso Capital Semilla, año 2013

	Participación en Concursos Capital Semilla 2013							
	0. No Participa en concursos	1. Capital Semilla Empresa	2. Capital Abeja Emprendimiento L1	3. Capital Semilla Emprendimiento L1	4. Capital Abeja Emprendimiento L1	5. Capital Semilla Emprendimiento L2	6. Capital Abeja Emprendimiento L2	
Empresa existe en el Mercado 2012								
Si existe	64,15%	96,44%	95,22%	0,77%	0,53%	49,83%	40,47%	
Empresa existe en el Mercado 2013								
Si existe	65,53%	95,81%	94,75%	14,33%	16,56%	89,62%	89,50%	

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

Tabla 36: Existencia de empresas para los distintos Concurso Capital Semilla, año 2014

	Participación en Concursos Capital Semilla 2014							
	0. No Participa en concursos	1. Capital Semilla Empresa	2. Capital Abeja Emprendimiento L1	3. Capital Semilla Emprendimiento L1	4. Capital Abeja Emprendimiento L1	5. Capital Semilla Emprendimiento L2	6. Capital Abeja Emprendimiento L2	
Empresa existe en el Mercado 2013								
Si existe	65,76%	97,23%	95,28%	0,56%	0,63%	62,85%	46,95%	
Empresa existe en el Mercado 2014								
Si existe	67,20%	96,39%	94,26%	18,88%	14,30%	88,74%	91,31%	

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

Lo primero que se puede observar es que, entre el 64 y 67% de las empresas que no postularon a los distintos concursos Capital Semilla sí existían en los años 2012 a 2014.

En segundo lugar, se puede apreciar también que para los concursos Capital Semilla Empresa (normal y abeja) de los años 2013 y 2014, entre un 94% y 97% de las empresas que participaron existían en la base de datos de impuestos internos para el año del concurso y para el año anterior al concurso, lo cual demuestra un elevado grado de atracción del programa a empresas con más de un año de actividad.

En tercer lugar, con respecto a los concursos Capital Semilla Emprendimiento L1 de los años 2013 y 2014, se puede observar que prácticamente ninguno de los emprendedores que participó en los concursos existía como empresa formal el año anterior al mismo (menos del 0,8% sí existía) y que entre un 14% y 19% de los emprendedores lograron formalizar una empresa en el año del concurso, lo cual también demuestra el elevado grado de atracción del programa a su población objetivo.

En cuarto lugar, con respecto a los concursos Capital Semilla Emprendimiento L2 de los años 2013 y 2014, se puede observar que entre un 40 y un 63% de las empresas sí existían el año anterior al concurso, cifra que aumenta para ubicarse entre el 89 y 91% el año del concurso, lo cual parecería indicar que también se estaría atrayendo, en gran parte, a empresas con menos de un año de antigüedad ante el SII.

Dado lo anterior, se constata que en líneas generales existe una buena focalización a nivel de la participación en los concursos. Esto es un resultado, consistente con la evaluación de diseño y también sugerente, de que si el diseño de focalización de la participación es adecuada, al

menos en esta dimensión uno no debería esperar que el programa tenga problemas en conseguir sus objetivos declarados.

7.1.4. Presupuesto ejecutado en cada programa y Gasto por Beneficiario

En el siguiente cuadro se presenta, el presupuesto ejecutado por cada programa en cada año de funcionamiento, en el periodo 2010 – 2014. Como se puede apreciar, la mayor cantidad del presupuesto ejecutado está concentrado en los programas de capital semilla (emprendimiento y empresa).

Tabla 37: Presupuesto Ejecutado de los Programas SERCOTEC, años 2010 – 2014 (en millones de pesos de cada año)

Nombre del Programa	2010	2011	2012	2013	2014
INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO (IDM)	N.I.	N.I.	N.I.	N.I.	N.I.
CAPITAL SEMILLA EMPRESA	5.193,7	6.121,3	6.356,8	9.603,5	5.898,1
CAPITAL SEMILLA EMPRESA ABEJA	---	---	2.273,7	3.012,5	2.387,0
CAPITAL SEMILLA EMPRENDIMIENTO	2.618,8	3.660,6	3.922,4	5.442,8	4.960,4
CAPITAL SEMILLA EMPRENDIMIENTO ABEJA	---	---	1.888,1	2.552,9	2.488,6
ASESORÍAS Y SERVICIOS EMPRESARIALES	257,6	296,8	348,2	232,0	217,5
FORMACIÓN EMPRESARIAL	596,6	411,0	565,2	500,2	492,9
REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	227,6	156,6	153,4	137,8	192,5
PROMOCIÓN Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	266,0	262,9	231,5	351,0	423,7
PROGRAMA DE CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS	779,7	778,4	741,5	707,0	648,8
PROGRAMA MODERNIZACIÓN DE FERIAS LIBRES	38,2	966,5	874,2	1.033,9	1.061,8
INICIATIVAS DE DESARROLLO TERRITORIAL (IDT)	---	---	328,7	352,8	445,9
Total general	9.978,2	12.654,0	17.683,8	23.926,5	19.217,4

Fuente: Información entregada por Sercotec

De acuerdo a la información entregada por SERCOTEC, el presupuesto ejecutado coincide con el presupuesto inicial de cada año, lo cual significa que el programa asignó un 100% de los recursos que fueron presupuestados en cada año.

Cabe señalar que SERCOTEC no hizo entrega de información más desagregada de gasto y presupuesto en cada programa, ni de recursos materiales utilizados en la ejecución de los programas, por lo que, con la información disponible, solamente se puede realizar un análisis de gasto por beneficiario.

En el siguiente cuadro, se presenta el gasto por beneficiario de cada programa, calculado como el ratio entre el presupuesto ejecutado y el número de beneficiarios de cada año. Como se puede apreciar, el gasto por beneficiario más elevado se observa en los programas de ferias libres (cuyo beneficiario es la feria), seguido de los programas de iniciativas de desarrollo territorial, fortalecimiento de gremios, capital semilla empresa y capital semilla

emprendimiento, programas que financian principalmente inversiones en proyectos, instalaciones y capital de trabajo de las empresas.

**Tabla 38: Gasto por Beneficiario de los Programas SERCOTEC,
(en millones de pesos / beneficiario de cada año)**

Nombre del Programa	2010	2011	2012	2013	2014
INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO (IDM)	---	---	---	---	---
CAPITAL SEMILLA EMPRESA	6,0	6,3	8,3	4,8	4,8
CAPITAL SEMILLA EMPRENDIMIENTO	2,0	2,1	3,2	2,0	2,1
ASESORÍAS Y SERVICIOS EMPRESARIALES	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3
FORMACIÓN EMPRESARIAL	---	0,1	0,0	0,1	0,1
REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
PROMOCIÓN Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	---	0,2	0,2	0,3	0,4
PROGRAMA DE CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS	---	7,6	7,0	7,1	6,2
PROGRAMA MODERNIZACIÓN DE FERIAS LIBRES	0,8	15,8	15,1	15,2	13,8
INICIATIVAS DE DESARROLLO TERRITORIAL (IDT)	---	---	11,0	11,0	4,0

Fuente: Elaboración propia en base a registros SERCOTEC

7.1.5. Análisis de los montos solicitados en Programa Capital Semilla

Solamente para los concursos Capital Semilla Empresa y Capital Semilla Emprendimiento, se cuenta con información de los montos de dinero que solicitaron los postulantes que pasaron la primera etapa de revisión administrativa y los montos que finalmente fueron asignados a cada proyecto ganador.⁸⁶

En los siguientes cuadros se presenta los montos promedio en pesos chilenos de los proyectos que postularon (costo total), el subsidio solicitado a SERCOTEC, el cofinanciamiento que ofrecía el empresario para la ejecución del proyecto. También se presenta el porcentaje que representa el subsidio solicitado a SERCOTEC respecto al Costo Total del proyecto.

⁸⁶ Al agregar los montos de subsidio de los proyectos ganadores, los montos totales de subsidios solicitados coinciden en forma bastante cercana con el presupuesto ejecutado en esos años.

Tabla 39: Monto al postular de los proyectos en concursos Capital Semilla, año 2013

Participantes en Concursos Capital Semilla 2013	Cofinanciamiento		Subsidio solicitado	Costo Total	Subsidio/Costo Total
	Pesos	Pesos	Pesos	%	
C.S. Empresa	Ganador	1.839.670	5.747.278	7.586.948	77,95%
	No Ganador	1.968.495	5.455.657	7.424.152	77,17%
C.S. Emprendimiento 11	Ganador	893.219	1.854.769	2.747.988	74,75%
	No Ganador	1.004.495	1.820.922	2.824.544	75,99%
C.S. Emprendimiento 12	Ganador	1.562.991	1.866.987	3.429.978	71,05%
	No Ganador	1.456.423	1.842.543	3.298.387	72,39%
C. Abeja Empresa	Ganador	781.027	2.792.156	3.573.183	79,52%
	No Ganador	858.151	2.660.861	3.519.013	78,67%
C. Abeja Emprendimiento 11	Ganador	539.782	1.365.013	1.904.794	77,07%
	No Ganador	633.183	1.303.506	1.936.689	75,72%
C. Abeja Emprendimiento 12	Ganador	607.317	1.421.463	2.028.780	76,92%
	No Ganador	621.668	1.339.745	1.961.413	76,51%

Fuente: Elaboración propia en base a Información entregada por SERCOTEC

Tabla 40: Monto al postular de los proyectos en concursos Capital Semilla, año 2014

Participantes en Concursos Capital Semilla 2013	Cofinanciamiento		Subsidio solicitado	Costo Total	Subsidio/Costo Total
	Pesos	Pesos	Pesos	%	
C.S. Empresa	Ganador	1.677.486	5.679.797	7.357.283	78,63%
	No Ganador	1.893.554	5.520.811	7.414.365	78,03%
C.S. Emprendimiento 11	Ganador	787.884	1.889.278	2.677.162	77,20%
	No Ganador	1.090.897	1.828.854	2.919.751	74,38%
C.S. Emprendimiento 12	Ganador	990.213	2.816.797	3.807.010	77,83%
	No Ganador	1.477.437	2.758.073	4.235.509	75,30%
C. Abeja Empresa	Ganador	749.772	2.828.845	3.578.616	80,05%
	No Ganador	1.154.561	2.668.924	3.823.486	79,03%
C. Abeja Emprendimiento 11	Ganador	452.894	1.405.534	1.858.428	78,96%
	No Ganador	552.889	1.333.558	1.886.447	77,05%
C. Abeja Emprendimiento 12	Ganador	427.668	1.421.316	1.848.984	79,24%
	No Ganador	698.061	1.376.029	2.074.090	76,27%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC

Con respecto a los **montos al postular de los proyectos** presentados a los distintos concursos Capital Semilla en el año 2013, no se observan diferencias importantes en los costos promedio de los proyectos y en el porcentaje de subsidio que las empresas ganadoras y no ganadoras solicitan a SERCOTEC en los distintos concursos. También se observa que, en promedio, el subsidio solicitado es menor al 80% del costo de los proyectos, lo cual indica que las empresas postulantes ofrecen cofinanciar en al menos un 20% sus proyectos, en consistencia con las exigencias de las bases de postulación.

En los concursos del año 2014, sin embargo, sí se observan diferencias en los montos originales de los proyectos postulados. Los proyectos de las empresas ganadoras fueron, en promedio, menos costosos que los proyectos de las empresas no ganadoras en todos los concursos. Sin embargo, el monto de subsidio solicitado por las empresas ganadoras fue, en promedio, mayor al solicitado por las empresas no ganadoras en ese año en todos los concursos. No obstante, también se observa que, en promedio, el subsidio solicitado es menor al 80% del costo de los proyectos, lo cual indica que las empresas postulantes ofrecen cofinanciar en al menos un 20% sus proyectos, en consistencia con las exigencias de las bases de postulación.

En las etapas finales de la evaluación de los proyectos, en algunos casos se solicita al postulante que modifique los montos del proyecto. Las modificaciones ocurren tanto en el costo total del proyecto como en el subsidio solicitado. Se observa que en promedio, los

ajustes a la baja solicitados al monto total del proyecto pueden llegar a ser importantes (especialmente en los programas Capital Semilla Emprendimiento y Capital Abeja Emprendimiento). Sin embargo, los ajustes a la baja en los subsidios solicitados a SERCOTEC son menores, lo cual implica que el principal ajuste se da por el monto que cofinancia finalmente el empresario.

Tabla 41: Monto al postular y final de los proyectos en concursos Capital Semilla, año 2013

	Costo Total Proyecto		Subsidio solicitado		Subsidio/Costo Total	
	Postulación	Final	Postulación	Final	Postulación	Final
Participantes en concursos Capital Semilla 2014	Pesos	Pesos	Pesos	Pesos	%	%
Ganador C.S.Empresa	7.357.283	7.202.388	5.679.797	5.645.014	78,63%	79,43%
Ganador C.S.Emp.11	2.677.162	2.385.831	1.889.278	1.883.712	77,20%	79,73%
Ganador C.S.Emp.12	3.807.010	3.597.037	2.816.797	2.802.863	77,83%	79,21%
Ganador C.Abeja Empresa	3.578.616	3.454.990	2.828.845	2.764.693	80,05%	80,86%
Ganador C.Abeja Emp.11	1.858.428	1.749.860	1.405.534	1.387.335	78,96%	79,85%
Ganador C.Abeja Emp.12	1.848.984	1.774.655	1.421.316	1.407.462	79,24%	79,83%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC

Tabla 42: Monto al postular y final de los proyectos en concursos Capital Semilla, año 2014

	Costo Total Proyecto		Subsidio solicitado		Subsidio/Costo Total	
	Postulación	Final	Postulación	Final	Postulación	Final
Participantes en concursos Capital Semilla 2014	Pesos	Pesos	Pesos	Pesos	%	%
Ganador C.S.Empresa	7.357.283	7.202.388	5.679.797	5.645.014	78,63%	79,43%
Ganador C.S.Emp.11	2.677.162	2.385.831	1.889.278	1.883.712	77,20%	79,73%
Ganador C.S.Emp.12	3.807.010	3.597.037	2.816.797	2.802.863	77,83%	79,21%
Ganador C.Abeja Empresa	3.578.616	3.454.990	2.828.845	2.764.693	80,05%	80,86%
Ganador C.Abeja Emp.11	1.858.428	1.749.860	1.405.534	1.387.335	78,96%	79,85%
Ganador C.Abeja Emp.12	1.848.984	1.774.655	1.421.316	1.407.462	79,24%	79,83%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC

También se observa que, en promedio, el subsidio solicitado sigue siendo menor al 80% del costo de los proyectos (salvo en Capital Abeja Empresa, que es ligeramente superior), lo cual indica que las empresas postulantes ofrecen cofinanciar en al menos un 20% sus proyectos, en consistencia con las exigencias de las bases de postulación.

7.1.6. Evidencia respecto al uso del modelo de fomento productivo (línea de tiempo) utilizada por SERCOTEC en los años 2010 a 2014

En el capítulo 4 de este informe se analizó el diseño de los programas de SERCOTEC y el modelo de fomento productivo (la línea de tiempo) que siguieron durante los años 2010 a 2014, y se señaló que “la oferta programática de SERCOTEC se centra en ambos programas de Capital Semilla, ya que de la postulación a Capital Semilla se deriva a los programas que transfieren habilidades y conocimientos y que se enfocan al entorno (pudiendo también acceder a todo el resto de los programas directamente).”

En el año 2013 postularon un total de 29.884 empresas distintas al programa Capital Semilla Empresa, ganando el concurso un 8,89% de los postulantes, y postularon un total de 98.124 empresarios distintos al programa Capital Semilla Emprendimiento, ganando el concurso un 4,24% de los participantes. En el año 2014 postularon un total de 24.248 empresas distintas al programa Capital Semilla Empresa, ganando el concurso un 6,86% de los postulantes, y

postularon un total de 96.183 empresarios distintos al programa Capital Semilla Emprendimiento, ganando el concurso un 3,69% de los postulantes.

Tabla 43: Porcentaje de postulantes a Capital Semilla 2013 que también quedaron como beneficiarios de otros programas en el año 2013, de acuerdo a si ganó o no el concurso

También queda como beneficiario en el concurso 2013 de:	Postulante a CSE Empresa 2013 queda como beneficiario del programa		Postulante a CSE Emprendimiento 2013 queda como beneficiario del programa	
	Sí	No	Sí	No
Asesorías Empresariales	5,8%	1,1%	5,1%	0,3%
Formación Empresarial	29,9%	9,2%	31,1%	4,4%
Promoción y Canales Com.	5,4%	0,9%	4,0%	0,2%
Redes de Oportunidades	2,2%	0,4%	1,1%	0,1%
Gremios	0,3%	0,1%	0,1%	0,0%

Fuente: Elaboración propia en base a información entregada por SERCOTEC

Tabla 44: Porcentaje de postulantes a Capital Semilla 2014 que también quedaron como beneficiarios de otros programas en el año 2014, de acuerdo a si ganó o no el concurso

También queda como beneficiario en el concurso 2014 de:	Postulante a CSE Empresa 2014 queda como beneficiario del programa		Postulante a CSE Emprendimiento 2014 queda como beneficiario del programa	
	Sí	No	Sí	No
Asesorías Empresariales	7,3%	1,0%	3,8%	0,3%
Formación Empresarial	30,9%	7,7%	30,7%	3,3%
Promoción y Canales Com.	5,5%	1,0%	4,4%	0,2%
Redes de Oportunidades	3,8%	0,4%	1,0%	0,1%
Gremios	0,4%	0,0%	0,1%	0,0%

Fuente: Elaboración propia en base a información entregada por SERCOTEC

En los siguientes cuadros se puede corroborar que, efectivamente, aquellos postulantes que ganaron los concursos Capital Semilla Empresa y Capital Semilla Emprendimiento de los años 2013 y 2014,⁸⁷ también fueron beneficiarios de los programas de apoyo al empresario del mismo año (Asesorías, Formación Empresarial, Promoción y Canales de Comercialización, Redes de Oportunidades de Negocio y Gremios) en una mayor proporción que aquellos postulantes a Capital Semilla que no ganaron dicho concurso, lo cual es consistente con una derivación intencionada de los ganadores de Capital Semilla a los demás programas.

En efecto, si no hubiera una derivación intencionada de los ganadores de Capital Semilla a los demás programas, el porcentaje de ganadores de Capital Semilla que resultaron a su vez beneficiarios en los programas de apoyo al empresario debería ser similar al porcentaje de no ganadores de Capital Semilla que resultaron beneficiarios en los programas de apoyo al empresario. De los ganadores de los programas Capital Semilla, una buena parte fueron derivados al programa de Formación Empresarial (un 30% aproximadamente de los ganadores de los concursos Capital Semilla vs. un 3-9% de los no ganadores).

⁸⁷ Solamente para estos años se cuenta, al mismo tiempo, con información de postulantes y beneficiarios de Capital Semilla y beneficiarios del resto de los programas.

8. EVALUACIÓN DE IMPACTO CUALITATIVA⁸⁸

El siguiente análisis cualitativo se desprende de la realización de 53 actividades de levantamiento de información en 4 regiones del país (Región Metropolitana, Región del Bío Bío, Región de Tarapacá y Región de Los Ríos). Las actividades realizadas contemplaron a distintos actores y son las siguientes:

- 4 entrevistas individuales a Coordinadores Regionales
- 4 entrevistas grupales a Ejecutores Regionales
- 1 entrevista individual a un Ejecutor Regional
- 29 entrevistas personales a beneficiarios de programas individuales: Capital Semilla Empresa (8), Capital Semilla Emprendimiento (6), Formación Empresarial (5), Promoción de Canales de Comercialización (4) y Asesorías Empresariales (6).
- 15 actividades de levantamiento de información a beneficiarios de programas asociativos: Creación y Fortalecimiento Mypes, Ferias Libres, Iniciativa de desarrollo de Mercado e Iniciativa de desarrollo territorial. Las citadas actividades se dividieron entre focus group (3), entrevistas grupales (2) y entrevistas individuales (10).

Para cada uno de los actores se elaboraron instrumentos de levantamiento de información específicos, existiendo tanto pautas de entrevistas como también pautas de focus group, los cuales se describen a continuación:

- **Entrevistas en Profundidad** (con indagatoria en el cumplimiento de objetivos de programas), para los beneficiarios de programas que participaron en programas dirigidos a personas o empresas (que no tuvieron un objetivo relacionado a una agrupación de empresas). Las preguntas y el orden de las preguntas están diseñadas con el propósito de indagar en los efectos causales de los programas en el cumplimiento de los objetivos de la institución y de los programas. Para lo anterior se diseño una pauta estructurada de preguntas.
- **Grupos Focales:** Para el caso de programas donde su diseño y naturaleza busca afectar a grupos de empresas, se aplican grupos focales. En este caso también la pauta de los grupos focales está definida con la idea de indagar en la capacidad real de dichos programas de cumplir sus objetivos declarados.

Es importante señalar que para el levantamiento de información de los programas asociativos (Iniciativas de Desarrollo Territorial e Iniciativas de Desarrollo de Mercado, Ferias libres y el de creación y Gremios) no fue posible realizar focus group en todas las instancias debido a las dificultades que surgieron para contactar a los beneficiarios, por lo que se realizaron mayoritariamente entrevistas grupales y entrevistas individuales en cuyo caso las pautas fueron adaptadas por la entrevistadora para ser aplicadas de manera individual.

8.1. PROGRAMA: CAPITAL SEMILLA EMPRENDIMIENTO

8.1.1. Caracterización general de los entrevistados

Fueron entrevistados 6 beneficiarios del programa Capital Semilla Emprendimiento, sus negocios contaban con características diversas en cuanto al rubro y tiempo de permanencia en el mercado. Respecto de la variable “formalidad de las empresas”, algunos emprendimientos funcionaron durante bastante tiempo de manera informal antes de acceder

⁸⁸ Basada en Entrevistas en profundidad y otros instrumentos cualitativos como focus groups. Existe un análisis por programa pero también existe una visión transversal de SERCOTEC y en particular del cambio de modelo

al programa SERCOTEC en donde se realizó la iniciación de actividades que formalizó sus negocios; la cantidad de tiempo que tienen los emprendimientos varía de 3 a 10 años de antigüedad⁸⁹.

Actualmente solo la mitad de los beneficiarios del programa entrevistados mantienen de manera estable los negocios con los que se adjudicaron el Capital Semilla Emprendimiento (CSE), las razones tras el cese de actividades de las empresas se relacionan con problemas personales, falta de capital y condiciones propias del rubro que en algunos casos como el turismo, repercutía en que solo se encontraban activos durante un periodo determinado del año.

Mayoritariamente la idea de emprender en un negocio independiente surge producto de la necesidad que se genera por **largas periodos de cesantía.**

La metodología de aplicación del instrumento de levantamiento de información consideró la búsqueda de menciones espontáneas sobre el programa CSE como un impulsor de los negocios, en línea con ello al ser consultados sobre el momento más importante dentro del desarrollo de sus negocios, en relación a dicha búsqueda, la mayoría identifica una experiencia personal como lo que impulsó el crecimiento de sus negocios. Aun así algunos beneficiarios mencionan como momento clave la adjudicación del Capital Semilla Emprendimiento ya que ello les permitió comprar los materiales y maquinas necesarias para partir.

"algo que me favoreció fueron los proyectos que se hicieron en ese momento en SERCOTEC (capital semilla y capital abeja) esos son los dos momentos en los que se le da como el impulso a la empresa" (Beneficiario programa Capital Semilla Emprendimiento).

"cuando postulé a SERCOTEC, postulé por una máquina. Vimos por el diario el capital abeja, y ahí postulé... y ahí me prestaron la plata" (Beneficiario programa Capital Semilla Emprendimiento).

En su mayoría los emprendedores del programa Capital Semilla Emprendimiento no han participado de otros programas de capacitación y aquellos que han postulado nuevamente lo han hecho a programas donde acceden a recursos monetarios de manera directa como el Capital Abeja, aunque son los menos. Por otro lado las beneficiarias de sexo femenino han accedido a capacitaciones y talleres que ofrecen organismos gubernamentales como SERNAM o instituciones privadas como Comunidad Mujer, se afirma que estas capacitaciones les sirvieron para complementar lo que ya habían aprendido en SERCOTEC ya que se perciben las instancias de aprendizaje SERCOTEC como complejas pues la entrega de información se realiza durante un tiempo muy acotado.

"(...) en el año 2012 particpé en Comunidad Mujer" (Beneficiaria programa Capital Semilla Emprendimiento).

"Te estas abriendo a un mundo complejo, mucha información en poco tiempo [en programas de SERCOTEC], todo te abruma y es de golpe" (Beneficiaria programa Capital Semilla Emprendimiento).

⁸⁹ Sería interesante discriminar el impacto del programa según el tiempo o experiencia que lleva la idea de negocio funcionando de manera informal, pero lamentablemente no se cuenta con información secundaria al respecto.

8.1.2. Experiencia en el programa Capital Semilla Emprendimiento

La totalidad de los entrevistados, excepto uno de ellos, manifiesta haber tenido una experiencia más bien positiva al participar en el programa, sin embargo se dejan entrever una serie de temáticas que derivan en que la experiencia no pueda ser calificada como algo completamente eficaz o positivo.

- La heterogeneidad de los perfiles de beneficiarios que participan de los cursos no permite que todos los beneficiarios se vean impactados de igual manera ya que algunos cuentan con un capital cultural mayor y los contenidos no les resultan útiles o innovadores. Los beneficiarios manifiestan la necesidad de segmentar en grupos a los beneficiarios.

"porque en el curso había un nivel bien heterogéneo, sobre todo educacional, entonces de repente me latié, entonces yo ayudaba, y fui colaboradora de la profe, porque yo sabía más de la cuenta" (Beneficiario programa Capital Semilla Emprendimiento).

- El programa no contaba con un acompañamiento eficaz que apoyara la entrega de recursos financieros, en ese sentido los beneficiarios experimentaron una sensación de abandono que no les permitió sentir seguridad respecto del futuro de sus emprendimientos.

"sí quizás, faltaba eso de que si estabas recién empezando, una asesoría para entregarte más información, 'ayuda de manera más completa'. Pero no se daba, porque más que una entrevista psicológica para saber si eres apto para ganarte el premio, no había" (Beneficiario programa Capital Semilla Emprendimiento).

"te dejan sola... se suponía que tenía un apoyo que me iban a venir a ver. Olvídalos, pésimo el apoyo, era una persona que entraba y salía no más" (Beneficiario programa Capital Semilla Emprendimiento).

- La complejidad de los formularios de postulación es un tema que se evalúa de manera negativa y se percibe como un obstáculo para que este tipo de programas sean accesibles a una mayor cantidad de emprendedores.

"Bueno, había que ir a capacitaciones, tenías que ir a reuniones, luego muchos formularios... es engoroso el proceso, no es un proceso fácil (...), es mucho papeleo, pa' acá, pa' allá" (Beneficiario programa Capital Semilla Emprendimiento).

"es complicado, no lo puede hacer cualquier persona, tampoco es accesible para todo el mundo" (Beneficiario programa Capital Semilla Emprendimiento).

Respecto de la percepción del beneficiario que tuvo una experiencia completamente negativa al participar del programa, esto hace relación principalmente con dos temas: falta de acompañamiento y desfase en los plazos de entrega de recursos, lo que repercutió en que los gastos superaron el presupuesto.

"lo único que hacen es meterte en una maraña burocrática que a la final no te sirve" (Beneficiario programa Capital Semilla Emprendimiento).

8.1.3. Impacto del programa Capital Semilla Emprendimiento

No se percibe un impacto sustancial en los emprendimientos posterior a la participación en el programa. Aunque se evalúa de manera positiva el financiamiento recibido para impulsar los negocios, no creen que esto constituya un momento de inflexión en que los emprendimientos logren consolidarse o estabilizarse lo suficiente como para generar utilidades o posicionarse estratégicamente en el mercado. Como se señaló anteriormente la falta de acompañamiento durante el proceso parece haber mermado el impacto que pudo

tener el programa en los diversos emprendimientos, pues no se requeriría solamente el financiamiento sino también el asesoramiento y acompañamiento constantes ya que los emprendedores estaban iniciándose en el mundo de los negocios y había muchos temas que desconocían.

"Sirvió monetariamente, no como para: "así puedes hacer surgir tú...", no. Porque SERCOTEC tiene proyectos para ayudarte a surgir, pero esos tienen un costo de quinientos mil pesos. Entonces todo es plata" (Beneficiario programa Capital Semilla Emprendimiento).

Respecto de las variables nivel de ventas y margen del negocio, si bien con los recursos asignados se logró adquirir maquinaria y/o insumos o herramientas, esto no repercutió necesariamente en una mejora en la producción o en una mejora en el posicionamiento de los negocios. Al consultarles sobre el crecimiento que habían experimentado los emprendimientos reflejado en la contratación de personal (dando cuenta de la variable generación de empleo), **la mayoría de los entrevistados señala no contar con los ingresos suficientes como para externalizar o contratar personal, si bien en algunos casos estos sucede se realiza de manera informal y esporádica.**

Sobre la variable probabilidad de quiebra, la mayor parte de los entrevistados señala tener incertidumbre sobre el futuro, si bien no se visualiza el término del negocio (de aquellos que aún tienen sus emprendimientos activos) si se ve el futuro de los mismos como algo inestable debido mayoritariamente a la competencia y en menor medida a asuntos personales (como problemas familiares, cambios de domicilio, etc.).

En relación a las variables: numero de clientes, nivel de costos, probabilidad de ser empleado e ingresos totales, no fue posible levantar información pues como se señaló anteriormente solo la mitad de los emprendimientos se encuentran actualmente activos y aquellos emprendedores que podrían haber entregado información se mostraron reacios a ahondar en dichos temas.

8.2. PROGRAMA: CAPITAL SEMILLA EMPRESA

8.2.1. Caracterización general de los entrevistados

La totalidad de los beneficiarios entrevistados del programa mantienen a la fecha (2016) sus empresas. Los rubros en los cuales se desarrollan sus negocios son diversos, entre ellos: turismo, gastronomía y comercio especializado (insumos náuticos, insumos dentales). La antigüedad de sus empresas va de los 12 a los 40 años⁹⁰, destacándose por lo tanto una alta permanencia en el tiempo y por ende un acceso al programa SERCOTEC una vez sus negocios ya se encontraban posicionados.

Ningún empresario realiza actividades paralelas para la obtención de ingresos, la totalidad de ellos se dedica a tiempo completo a sus negocios.

Durante los años en que han mantenido en funcionamiento las empresas, se percibe una constante motivación por renovarse, ampliarse y crecer, de esa forma en la mayoría de los

⁹⁰ La población objetivo de este programa corresponde a micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades de primera categoría ante SII, con una antigüedad igual o superior a 12 meses contada desde la fecha de inicio del concurso, que se encuentren en etapa de crecimiento o consolidación de sus negocios, y que a través de la generación de un proyecto, potencien o complementen su negocio actual.

casos los negocios se han ido renovando con el correr de los años, obedeciendo a las fluctuaciones del mercado y la demanda de los clientes que muchas veces es por temporada. En este proceso de continua renovación y de tratar de permanecer bien posicionados, los empresarios identifican una complejización del mercado que les ha dificultado, en el último tiempo, la prosperidad y crecimiento de sus negocios, no significando ello que perciban el quiebre de los mismo en un futuro cercano (en relación a la variable probabilidad de quiebra).

"porque el comercio está muy complicado, hoy día tienes que ser un gigante para poder salir adelante" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

"el principal problema fue el crecimiento muy bajo" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

"se supone que ésta era la primera librería de acá, y después fueron saliendo estas otras, como la competencia (...) pero en esos casos tú no podí hacer ná' poh, porque es libre demanda" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

Respecto de la variable nivel de ventas, a pesar de observar que el escenario económico está cada vez más complejo y competitivo, la mayoría de los beneficiarios señala que ha habido un aumento en las ventas durante los últimos años lo que ha posibilitado la ampliación de los negocios. Únicamente en un caso el relato es contrario y se percibe un decaimiento constante en la empresa que probablemente derive en el término del negocio en palabras del empresario.

Metodologicamente se buscó una mención espontanea al programa Capital Semilla Empresa como el hito que marcó un momento de inflexión en el desarrollo de los negocios, sin embargo al ser consultados por el momento clave que marcó el desarrollo de sus empresas la gran mayoría comentó que este se vinculaba con experiencias de vida personales, por ejemplo momentos de decaimiento económico o instancias en que se heredaron negocios familiares; en menor medida se menciona la participación en SERCOTEC como un momento clave para el desarrollo de las empresas.

"cuando me gané el proyecto de SERCOTEC; bueno además de cambiar la estructura, porque antes eran así como unos mesones... bien piojentitos, pa' qué te digo ... como que: 'ah! reviví', eso pasó" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

Los empresarios fueron consultados respecto de posibles instancias de capacitación o beneficios a los que hayan accedido de manera paralela o posterior a Capital Semilla y que fueron importantes para sus negocios, mayormente señalan no haber accedido a otras instancias de apoyo, solo un grupo minoritario menciona haber participado, antes o después de SERCOTEC, en programas de beneficios entregados por instituciones como SERNAM, CORFO, SOFOFA, instituciones universitarias o Fondo Esperanza.

"empecé a hacer cursos en la Municipalidad, en SERNAM, me venía a seminarios que hacía la SOFOFA, a seminarios que hacía CORFO, seminarios que hacían universidades, fui aprendiendo de a poco, de mis colegas (...) de todos ellos" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

8.2.2. Experiencia en el programa Capital Semilla Empresa

La evaluación que hacen los empresarios de su participación en el programa es bastante positiva, la totalidad de los entrevistados señala haber tenido una experiencia edificante para sus negocios y se destaca el apoyo recibido y la utilidad de este tipo de beneficios para el crecimiento de las empresas. Las instancias de capacitación previas al traspaso de recursos financieros y que se gestionan desde el mismo programa Capital Semilla Empresa (por

ejemplo cursos de contabilidad), son consideradas necesarias y constituyen un acompañamiento que se percibe como enriquecedor y por ende complementario a la asignación directa de recursos.

"el capital abeja que gané por SERCOTEC (...) te hacen una capacitación, los primeros años fueron de capacitación porque yo no sabía nada de lo que era el mundo empresarial, necesitaba saber gestionar, contabilidad" (Beneficiaria programa Capital Abeja).

"buena, buenísima poh', una gran ayuda, excelente, o sea con eso tú te fuiste así pa' arriba" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

"yo creo que estuve bien guiado, porque en un momento fue SERCOTEC quien nos toma, y después hay una empresa consultora que nos va dando todas las directrices a seguir" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

"Fue entretenido [participar en el proyecto], además que me tocó pura gente acogedora, unos chicos allá me guiaron súper bien" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

Uno de los beneficiarios señala que a pesar de su experiencia positiva cree que el sistema de postulación y ejecución del proyecto se realiza de manera altamente burocrática y engorrosa, por otro lado observa que este tipo de programas se orientan mayormente a empresas que están recién partiendo y no a aquellas, como la de él, que ya tienen cierta antigüedad y están más posicionadas en el mercado; en ese sentido señala que faltarían etapas ya que hay una limitación si una empresa que ya se ha desarrollado desea continuar innovando de manera más compleja.

"con el proyecto que hicimos fue terriblemente engoroso (...) es una cosa burocrática que te va frenando" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

"es súper bueno para que a la gente la ayuden a partir, pero después se estancan porque este nicho de creación, de innovación (...) pero no está el paso siguiente, a la gente hay que ayudarla, hay que partir, pero cuando ya estás, como en el caso de nosotros que ya estamos establecidos, nosotros no podemos postular a algo básico, porque nosotros ya vamos más arriba (...) entonces las etapas de arriba no están" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

Por ultimo una de las beneficiarias señala que los horarios en que se dictan los cursos de SERCOTEC no siempre son los adecuados para aquellas personas que deben atender sus negocios durante los horarios punta del día. Su percepción es que el horario no se adapta a las necesidades del empresario ya que coincide con los momentos del día en que se debe trabajar y por ende se dificulta asistir a talleres o cursos.

8.2.3. Impacto del programa Capital Semilla Empresa

Sobre variables como generación de empleos, nivel de ventas y margen del negocio la totalidad de los beneficiarios de este programa experimentó mejoras en sus negocios, estas se tradujeron en implementación de nuevos espacios, contratación de personal, compra de maquinaria, etc. Existe un mejoramiento sustancial que repercute positivamente en un aumento de las ventas y en un crecimiento de las empresas.

"me compré unas cosas que me ayudaron a hacer de mi negocio algo mucho más completo" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

Por otro lado, y en relación a la variable generación de empleos, debido al crecimiento de las empresas algunos procesos se internalizaron lo cual derivó, en algunos casos, en la

contratación de personal, aunque no en todas las empresas se trata de trabajos permanentes sino más bien esporádicos o por temporadas

"y pagar gente, contratar gente, porque antes era un negocio como familiar (...), ahora ya tengo una persona que me ayuda en la cocina" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

"si hubo contratación de gente (...) y como te decía yo, a nosotros nos involucró un alza en nuestras ventas, porque pudimos incorporar nuevos producto, y esto nos llevó a que tuvimos contratar más personas" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

"tuve la posibilidad de contratar a unas personas más, pero después decayó [el negocio] y esas personas ya no siguieron" (Beneficiario programa Capital Semilla Empresa).

Respecto de las variables nivel de costos e ingresos totales, estos no fueron ahondados en las entrevistas a los empresarios pues es información que ellos no entregan sin la realización de un trabajo de rapport⁹¹ previo.

8.3. PROGRAMA: FORMACIÓN EMPRESARIAL

8.3.1. Caracterización general de los entrevistados

Los rubros en que se especializan aquellas personas que fueron beneficiarios del programa de Formación Empresarial son diversos. Aun así, se puede realizar una diferenciación entre aquellos que prestan servicios versus aquellos que comercializan productos, dando cuenta de que el programa fue demandado por ambos perfiles de empresarios/emprendedores. Por otro lado, a la fecha, los negocios continúan vigentes con diversos grados de éxito y los beneficiarios no realizan actividades remuneradas de forma paralela.

8.3.2. Percepción del programa de Formación Empresarial

Los entrevistados establecen con SERCOTEC una relación positiva aunque en su mayoría no recuerdan haber participado de manera puntual en el programa de "Formación Empresarial" ya que paralelamente mencionan haber accedido a otros programas SERCOTEC como son: Capital Abeja Emprendimiento, Capital Semilla Empresa y diversos cursos que en algunos casos han sido gestionados por asociaciones gremiales pero, como se mencionó, no se identifica el programa por su nombre.

8.3.3. Percepción de SERCOTEC

La conformidad con la ayuda facilitada por SERCOTEC, tiene relación con la cantidad de programas a los que han accedido los beneficiarios, así en tanto exista una mayor participación hay también una percepción mayormente favorable sobre el apoyo brindado por la institución. Es importante señalar que no es posible identificar el orden en que se realizaron las capacitaciones y resaltar una vez más que los beneficiarios no identifican el programa por su nombre por lo que cuando hablan de capacitaciones SERCOTEC tienden a hacerlo de manera generica no diferenciando si se hace alusión al programa de formación empresarial o a otro programa de beneficios que tambien sea impartido por SERCOTEC.

⁹¹ El rapport es un clima de confianza y simpatía que se genera entre dos personas transcurrido un tiempo de acercamiento, se utiliza como técnica en el levantamiento de información cualitativa cuando se persigue la obtención de relatos o datos que son valorados por el informante como especiales o muy privados.

"(...)si participé, de SERCOTEC [la experiencia] fue bien buena, pero resulta que no pude llegar a término porque me faltó movimiento, para seguir adelante" (Beneficiario Programa Formación Empresarial que solo participó en dicho programa).

"Tomé los cursos presenciales que dio SERCOTEC de contabilidad, me he apoyado harto en eso, en SERCOTEC, pero no he tenido muchos frutos" (Beneficiario Programa Formación Empresarial que solo participó en dicho programa).

"SERCOTEC me ayudó en dos cosas. Una en la habilitación de espacios y me ayudó en comprar la descascaradora (...) [los cursos] son fundamentales, pude identificar las necesidades, identificar las debilidades, saber qué es lo que tenía que fortalecer, todo eso" (Beneficiario Programa Formación Empresarial que ha participado en Capital Abeja, Capital Semilla Empresa y programa Juntos).

8.3.4. Impacto del programa en el emprendimiento/empresa

Al no identificar el programa de Formación Empresarial separado de los otros programas SERCOTEC, existe una evaluación positiva de la participación general dentro de los programas pero esta se encuentra vinculada, en algunos casos, con instancias que les permitieron invertir en la compra de maquinarias o insumos o en la formalización de sus negocios. Las capacitaciones son evaluadas de manera positiva pero no se reconoce que hayan producido un impacto trascendental en sus negocios.

"SERCOTEC me ayudó en dos cosas. Una en la habilitación de espacios y me ayudó en comprar la descascaradora (...) [los cursos] son fundamentales, pude identificar las necesidades, identificar las debilidades, saber qué es lo que tenía que fortalecer, todo eso" (Beneficiario Programa Formación Empresarial que ha participado en Capital Abeja, Capital Semilla Empresa y programa Juntos).

"Aunque muchas cosas yo ya las sabía desde antes (estadística, administración), me sirvió igual para reafirmar cosas, para afiatar cosas, no puedo decir que no me sirvieron." (Beneficiario Programa Formación Empresarial).

"no, no fue significativa, porque como no llegué a término" (Beneficiario Programa Formación Empresarial).

Así el impacto del programa de Formación Empresarial sería bastante somero al tiempo que se confundiría con el impacto que se desprende de la participación en otros programas SERCOTEC.

Por otro lado los beneficiarios perciben espacios de mejora vinculados con la realización de las capacitaciones, señalan que estas deben realizarse acorde con las capacidades de las personas para así maximizar la entrega de conocimientos. El universo de beneficiarios que se encuentra en un mismo espacio de capacitación es muy diverso tanto en lo que respecta a capital cultural como a los tipos de negocios e intereses de los distintos empresarios y emprendedores, en ese sentido tanto la orientación como la metodología son asuntos que debiesen mejorar.

"deberían medirte psicológicamente, medir tus capacidades, ofrecerte mejor capacitación; más definido al negocio. Yo creo que las potencialidades serían mucho mayores" (Beneficiario Programa Formación Empresarial).

"si bien mi experiencia fue optima en el la entrega de información, no fue eficiente, porque ésta era muy alejada de la realidad que como micro emprendimiento tenemos que enfrentar" (Beneficiario Programa Formación Empresarial).

"era bastante teórico, enseñaban por ejemplo, la distribución de las ideas, pero no te enseñaban a enfrentarte al mercado, te enseñan el qué y no el cómo. La metodología de

"los cursos está poco relacionada con lo que uno vive en el proceso de emprender" (Beneficiario Programa Formación Empresarial).

Por último se menciona como un problema el hecho de que los programas de SERCOTEC no tengan una continuidad en el tiempo y que solo lleguen hasta cierto punto a partir del cual los beneficiarios deben continuar solos con sus negocios, muchas veces sin tener aún la preparación necesaria lo que los inseguriza.

"el único problema es que llegan hasta ahí y después te dicen: 'bueno sigue sola', y de repente no estas capacitada para seguir sola" (Beneficiario Programa Formación Empresarial).

Respecto de las variables de nivel de ventas y margen de negocios, las realidades son diversas, la mitad de los entrevistados señalan que sus ventas han aumentado en el tiempo y manifiestan sentir seguridad respecto de sus negocios pero la otra mitad enfatiza en que las ventas no son muchas ni han aumentado en el tiempo.

"De tener muy pocos clientes, y andar explicando que qué es el alforfón, que por qué tan caro (...), todo el 2015 ha subido la venta" (Beneficiario Programa Formación Empresarial).

"No ha sido muy bueno, no ha sido muy óptimo. Ha sido una montaña rusa" (Beneficiario Programa Formación Empresarial).

En relación a la brecha de aprendizaje mayormente se señala que los conocimientos adquiridos en SERCOTEC fueron introductorios y no impactaron en sus negocios de manera significativa, únicamente una de las beneficiarias que realizó una plataforma web para la comercialización de sus productos manifiesta que esto le abrió muchas oportunidades lo que repercutió notoriamente en la mejora de su empresa, en ese caso particular la adquisición de habilidades digitales fue algo clave y por ende sus conocimientos y habilidades empresariales se vieron incrementados, sin embargo es solo un caso y no la generalidad de lo ocurrido con los beneficiarios del programa.

8.4. PROGRAMA: PROMOCIÓN DE CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

8.4.1. Caracterización general de los entrevistados

Los beneficiarios del programa Promoción de Canales de Comercialización (PCC) desarrollan sus negocios en diversas áreas de la venta de productos y entrega de servicios, a la fecha todos los entrevistados mantienen sus emprendimientos en funcionamiento y solo en un caso se desarrollan actividades laborales paralelas. La antigüedad de los negocios fluctúa entre los 4 y los 10 años y respecto de la variable nivel de ventas en todos los casos se describe que estas han mejorado en el tiempo aunque en algunas situaciones se han estancado o son fluctuantes e inestables debido a lo difícil que es el mercado.

8.4.2. Hito o momento clave para la MIPE

Los entrevistados fueron consultados sobre el momento clave para sus negocios con el fin de indagar si de manera espontánea mencionaban su participación en el programa SERCOTEC, la totalidad de los entrevistados mencionan como un momento clave para sus emprendimientos una experiencia personal que se relaciona, la mayor de las veces, con una vivencia que los impulsó a cambiar el rumbo de sus vidas dando pie a la iniciación de sus emprendimientos. Solo en un caso se menciona como un hito la adjudicación de un proyecto pero este no es

SERCOTEC sino que corresponde a un proyecto IMPULSA que se entregó a través de la Municipalidad de Santiago y que permitió adquirir materiales e insumos necesarios para el desarrollo del negocio.

Ningún entrevistado menciona de manera espontánea la participación en algún programa SERCOTEC como el momento clave de desarrollo de sus negocios.

Respecto de las instancias de capacitación que se consideran claves para los beneficiarios del programa de PCC, se mencionan de forma espontánea algunos programas de financiamiento de SERCOTEC, pero no se habla de manera específica sobre el programa PCC.

"Lo que pasa es que yo asisto a cuanta cosa (...) pero yo creo que el tema del fondo si o si fue un antes y después para mi emprendimiento porque yo no tenía todas las lucas para poder empezar". (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

"Nos dieron muchas charlas de SERCOTEC, del banco, de Servicio de Impuestos Internos, psicólogo, fue como un conjunto de hartas personas que nos instaron a lo que estábamos haciendo. Yo creo que eso fue como el plus que me dio para surgir y lograr lo que tengo ahora". (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

Respecto de otras instancias de capacitación o financiamiento que se mencionan como hitos dentro del desarrollo de los negocios y que no derivan de SERCOTEC, se encuentran los programas: Mujer Jefa de Hogar que desarrolló la Municipalidad de Valdivia, el programa Impulsa de la Municipalidad de Santiago, cursos que se impartieron a través de FOSIS y programas de financiamiento CORFO que permitieron la compra de materiales e infraestructura.

8.4.3. Experiencia en el programa Promoción de Canales de Comercialización

A pesar de que ningún beneficiario identifica el nombre del programa PCC, sí recuerdan haber sido beneficiarios de programas SERCOTEC y evalúan esta experiencia de manera positiva y en algunos casos como algo fundamental para el desarrollo de sus emprendimientos.

"yo creo que ahí nos dieron el vamos a lo que yo tengo ahora, porque ahí nos dijeron lo que podíamos hacer, lo que teníamos en contra, lo que podíamos lograr si hacíamos las cosas bien y como enfocarnos bien en lo que estábamos haciendo, yo creo que ahí fue ya que empezamos a surgir". (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

"gracias a eso [su participación en SERCOTEC], tenemos una sucursal súper grande en Los Ángeles". (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

"he participado en varios cursos cortitos así como de dos tres semanas, que algunos eran... me acuerdo que uno era de cómo uno promocionaría su negocio (...) también ha habido otros de contabilidad, que era medio difícil, pero igual todo sirve" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

Se detectan algunas falencias en la experiencia entre los beneficiarios y SERCOTEC, estas hacen relación con los siguientes temas:

- El horario en que se impartían los cursos los hacia poco compatibles con las labores de las dueñas de casa.
- El requisito de edad que deja fuera de rango a aquellas personas que deciden iniciar sus emprendimientos en edades más avanzadas.

"yo creo que lo que nos faltó era que a nosotros como mujer se nos abrieran más puertas, precisamente más cursos; por los horarios de una dueña de casa, de repente los horarios no son muy accesibles". (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

- Diversos grados de complejidad en los mismos cursos impartidos en diferentes regiones, lo que dejaría a unos beneficiarios más capacitados que a otros habiendo accedido al mismo programa.

"como dato cuando postulé a uno de los SERCOTEC fui a los Ángeles para apoyar a mi mamá, y tuve la misma capacitación en Concepción; y no se comparaban, kilómetros de diferencia; por ejemplo en Los Ángeles era muy inmediatista porque igual era gente súper mayor, como casi que no cachaba ná' de la vida, y acá en Concepción la persona, que no recuerdo quien era, mega preparada, súper prendido, pucha era otra información" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

- En relación con esto último se señala que hay diferencias entre los beneficiarios más jóvenes y aquellos que tienen más edad, sugiriendo que se deben hacer cursos de capacitación segmentados para de esa forma entregar información de manera más eficiente.

"hay un detalle súper importante, yo creo que las capacitaciones que da SERCOTEC deberían ser como segmentado, como diferenciado [entre jóvenes y adultos], pero más que todo (...) si una información la tratas de dar a todos por igual, no es la forma" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

8.4.4. Impacto del programa de Promoción de Canales de Comercialización

Con antelación a la participación en el programa, los beneficiarios utilizaban como canal de comercialización principalmente la participación en ferias, siendo esta una instancia bien evaluada por los buenos resultados que se obtenían y por lo accesible que resultaba para ellos poder participar en ellas. Paralelamente, pero en menor medida, existían beneficiarios que también promocionaban sus productos a través de las redes sociales pero este no era un canal utilizado de manera profusa, no existía una noción respecto del alcance que podían tener los negocios a partir de su difusión a través de Internet.

"altiro asistimos a una feria [año 2012], que es la mejor plataforma para mostrar nuestro trabajo" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

"mira, yo empecé participando en las ferias, ferias artesanales. Entonces buscaba en la municipalidad o gente que conocía dónde había una feria, y me iba a inscribir" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

Respecto de la variable acceso a canales de comercialización, luego de haber participado del programa PCC se generó un cambio en la forma de promocionar las MIPES de los beneficiarios. Si bien se perpetuó la participación en ferias, **la difusión y comercialización de los productos y servicios a través de Internet se volvió un factor común que impulsó el crecimiento de los negocios** y se convirtió en algo clave para el desarrollo y crecimiento. Previo a la participación en el curso, el manejo de las redes sociales como una herramienta de difusión y promoción no parecía tener una valoración significativa para los beneficiarios, sin embargo en momentos posteriores todos los negocios se promocionaban

por medio de alguna red social o buscaban generar sus propias páginas de Internet lo que repercutió de manera positiva.

"me hice un Facebook, yo no era muy amante de la computación (...), y hacía polerones de niño por ejemplo, y los subía. Ahora yo todo lo que hago lo subo al Facebook y empiezan a pedirmelo" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

"con los cursos que empecé a promocionar por la página web y por internet algunas cosas; yo le empecé a mandar un link con mi página web a varios hoteles" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

"SERCOTEC me ha invitado a dos ferias, ahí he podido vender mi emprendimiento y también he tenido seguridad de que mis cosas se venden" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

Respecto de la variable probabilidad de quiebra, a partir del uso de redes sociales e Internet como forma de promocionar los negocios, los beneficiarios del programa PCC manifiestan sentir una mayor seguridad y un aumento en la confianza que tienen sobre sus emprendimientos ya que estos se perciben como negocios más consolidados y serios al respaldarse en canales de comunicación digitales. Como consecuencia de la difusión mediante redes sociales se han afectado diversas esferas que hacen relación con la variable numero de clientes ya que se describe que la cantidad de clientes ha aumentado lo que también ha repercutido en un aumento de la producción al tiempo que ha existido una mejora con la relación con los clientes. No se consigna si el aumento de los clientes constituye un antecedente para la generación de una cartera de clientes o un público cautivo.

"si, más segura de mi emprendimiento si, más asentadita fue como un sueño que empecé como con miedo, pero ahora digo ya esta" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

"ahora se nota que es ya una empresa sólida, no es lo mismo hace dos años atrás" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

"ha mejorado harto. En la atención al público, en conocer cuáles son mis debilidades, las fortalezas, el FODA (...) todos esos cursos que he tomado me han servido" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

"particularmente yo estoy mejor, me siento segura (...) tengo un bonito espacio, lugar con excelente público" (Beneficiario Programa Promoción de Canales de Comercialización).

En síntesis **el impacto del programa PCC ha sido positivo** repercutiendo tanto en la autopercepción de los emprendedores que se sienten más seguros, estables y mejor posicionados en el mercado, como también en el aumento de la producción y ventas de los productos que se ofrecen. Si bien no identifican con claridad el nombre del programa si se manifiesta de manera generalizada haber tenido una buena experiencia en SERCOTEC al tiempo que la totalidad de los beneficiarios entrevistados recalca la importancia que tiene actualmente el uso de plataformas digitales.

En relación a las variables generación de empleos, nivel de costos, nivel de ventas e ingresos totales, no se logra recopilar información en términos cuantitativos más bien solo se menciona que producto de la apertura de nuevos canales de comercialización a través de internet se observa un aumento en las ventas pero no se consigna porcentualmente o en cifras exactas dicho aumento.

8.5. PROGRAMA: ASESORIAS EMPRESARIALES

8.5.1. Caracterización general de los entrevistados

Los entrevistados del programa Asesorías Empresariales (6) tienen negocios que se relacionan tanto con la venta de productos como con la entrega de servicios. A la fecha todos, excepto uno de los entrevistados, mantienen en funcionamiento el emprendimiento por el cual participaron en el programa y la antigüedad de sus negocios fluctúa entre los 5 y los 25 años. Respecto de las ventas y utilidades de los emprendimientos, la mayoría señala que hay un aumento de las ventas y por ende de la producción, en general manifiestan estar conformes con el nivel de utilidades de sus negocios con excepción de una de las beneficiarias que manifiesta un decaimiento en las ventas durante el año 2016.

8.5.2. Hito o momento clave para la MIPE

Los entrevistados fueron consultados sobre el momento clave para sus negocios con el fin de indagar si de manera espontánea mencionaban su participación en el programa SERCOTEC, en relación con ello los momentos claves de los negocios son diversos y en su mayoría hacen relación con experiencias personales que los motivaron a consolidarse o a poner en práctica ideas que los llevaron a formar sus propios negocios. Solo un beneficiario relaciona el momento clave de su empresa con la ayuda que recibió de SERCOTEC, instancia que le permitió transformarse en una EIRL.

Respecto de las instancias de capacitación que resultaron relevantes para sacar adelante sus emprendimientos los beneficiarios mencionan los cursos dictados por diversas entidades, entre ellas SERCOTEC, pero también capacitaciones realizadas por la Universidad del Bío-Bío, Universidad Católica, CORFO y FOSIS. Existe una percepción positiva sobre el impacto que tuvieron todas las capacitaciones afirmando que a través de ellas sus negocios se pudieron consolidar de mejor manera, en ese sentido no se otorga una importancia particularmente especial a las capacitaciones SERCOTEC, estas son evaluadas de manera positiva así como también lo son aquellas que se desprenden de otro tipo de instituciones.

Los entrevistados afirman no haber accedido únicamente al programa de Asesorías Empresariales, han postulado paralelamente a otros programas de entrega de recursos como Capital Semilla Emprendimiento/ Empresa y Capital Abeja, sin embargo no se ahonda si esto ocurre antes o después de su participación en el programa de asesorías empresariales.

"capacitación administrativa, de hacer una IRL, una página web, ese tipo de cosas si, y las dos las he tomado, eso a través de SERCOTEC." (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

"son importantes las capacitaciones porque uno ve como uno produce no más, lo que vende; pero todas las pautas y las cosas... el mismo hecho de tener que tomar un contador para que el lleve los libros y todas las cosas, ya es otra formalidad que uno está cumpliendo" (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

"con un PEL que hicimos el año 2014 nos capacitaron en administración, leyes laborales, también diseño web, redes sociales; Inglés también me ha capacitado, a través de las becas CORFO" (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

8.5.3. Experiencia en el programa de Asesorías Empresariales

La experiencia derivada de la participación en el programa es diversa, por un lado no todos los beneficiarios identifican el nombre del programa pero aun así mayoritariamente califican su experiencia con la institución SERCOTEC como positiva aunque no necesariamente clave en el desarrollo de sus negocios.

"eso fue súper bueno, identificar necesidades, identificar fortalezas, que uno como micro empresario cree que se dan por si solas" (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

Si bien la mayor parte de los entrevistados manifiesta que la ayuda brindada por SERCOTEC les permitió mejorar la gestión de sus emprendimientos, también hay menciones que por el contrario califican de manera negativa o neutral la experiencia dentro del programa, ello a razón de que si bien los conocimientos fueron útiles no son aplicables en términos prácticos sin la asesoría de un experto.

"porque en el fondo, te enseñan marketing para que uno sepa hacerlo, pero después para aplicarlo bien, uno no es experto en el área, uno toma algunas ideas (...), hacerlo bien significaría contratar a alguien experto en el área" (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

"al final es una verborrea que trata de dejarte a ti con una idea de 'oh si, podemos ser mejores, podemos hacer las cosas distintas', y al final qué mejora a las empresas: mayor cantidad de clientes, mayor facturación, mayor rapidez, aminorar costos; y las palabras, en definitiva no sirven. No para nosotros" (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

La apreciación negativa sobre el programa se genera a partir de percibir como poco transparente el proceso mediante el cual se seleccionan ciertas empresas para que realicen asesorías a los beneficiarios, en este proceso no existiría una real intención de ayudar a los emprendedores ya que los precios por asesoría estarían sobre los que se manejan en el mercado.

"Entonces imagínate, un estudio, que yo lo coticé, que salía 250 mil pesos por envase, y a nosotros nos iban a hacer cuatro, ellos nos estaban cobrando 800 y tanto y la diferencia había que pagarla. Entonces no lo tomé, lo encontré un abuso. Fue una experiencia mala. (...) y yo pregunté por qué si era un beneficio, y me dijeron que así eran las reglas, lo encontré truco, esa es la verdad, pero el que denuncia se quema, y nunca más. He intentado varias veces en SERCOTEC, pero no quedo" (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

Respecto de las falencias que los propios emprendedores identifican del programa de Asesorías Empresariales, la que resulta más relevante hace relación con los formularios de postulación. Se percibe, en la mayoría de los casos, que el proceso de postulación y los formularios utilizados para ello tienen un alto nivel de dificultad por lo que sin una inducción previa son muy difíciles de realizar; en ese sentido se agradece la participación previa en programas de otras instituciones estatales como FOSIS o CORFO, ya que solo eso les permitió llegar a la instancia de postulación SERCOTEC con mejores herramientas para poder completar los formularios.

"porque todos los cuestionarios que hay que llenar no son fáciles, son muy específicos". (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

"los formularios utilizados para postular a beneficios mantienen un alto rigor, lo cual, va en desmedro de la eficiencia y poca disponibilidad de tiempo con la que suelen contar los empresarios del rubro del turismo" (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

8.5.4. Impacto del programa de Asesorías Empresariales

Como se señaló anteriormente, la experiencia dentro del programa de Asesorías Empresariales, es diversa. Existen beneficiarios que perciben una mejora en la gestión de sus negocios y visualizan un crecimiento a partir de haber dado el paso de ser personas naturales a IRL; al mismo tiempo que se destacan asuntos como la división de tareas que derivó en el logro de mejores tiempos de producción lo que respondería a evaluar de manera positiva la variable capacidades en procesos de gestión empresarial.

“sí, de hecho el cambio de persona natural a una IRL es un cambio fantástico, para regularizar la situación de la empresa, proteger algún patrimonio de bienes raíces que tengo, y ordenar las cosas” (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

Con todo, la mayor parte de los beneficiarios señala que posterior al programa han existido mejorías en sus emprendimientos pero no atribuyen esto a su participación en SERCOTEC, más bien lo asocian a méritos propios. También existen quienes a pesar de evaluar la experiencia con SERCOTEC como algo positivo, creen que el impacto que el programa produjo en sus negocios es muy leve.

“Si, de cierta manera se mejora [la gestión], porque se aplican cosas... no todo lo que uno aprende, pero si se aplican algunas cosas. Si mejora, pero no es sustancial” (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

Vinculado con lo anterior y con la variable fuentes de financiamiento, los problemas que se presentan para las MIPES que han sido beneficiadas con el programa de A.E. hacen relación con la alta competitividad del mercado y la falta de espacios de comercialización ya que estos son escasos para quienes se encuentran recién iniciando un emprendimiento y no existe un apoyo real de parte de las instituciones gubernamentales por promover espacios de difusión para los emprendedores que no cuentan con un capital suficiente como para pagar stands o espacios en ferias de renombre.

“Mira yo creo que la mayor problemática que tenemos todos los pequeños emprendedores, es que la política de emprender tú la escuchas en todos lados (...), pero el emprendimiento se tiene que vender, y no tenemos espacios para vender” (Beneficiario Programa Asesorías Empresariales).

A pesar de ello y vinculado con la variable probabilidad de quiebra, los beneficiarios no perciben que sus negocios están cercanos al término, más bien consideran que están mejor posicionados que al inicio pero que el avance es lento lo que les permite pensar que no son lo suficientemente competitivos como otras empresas que cuentan con mayores fuentes de financiamiento.

Respecto de la variable generación de empleos no se mencionan variaciones desprendidas del crecimiento de los negocios, al mismo tiempo las variables nivel de ventas, nivel de costos y margen de negocio se mencionan pero son percibidas de maneras diversas por lo que no se puede hablar de una generalidad ya que las percepciones subjetivas sobre sus negocios y el éxito que estos han tenido se puede resumir en que algunos emprendedores creen que sus ventas han aumentado cualitativamente, otros creen que se han mantenido en el tiempo y existen también quienes perciben un declinamiento en las ventas lo que los ha impulsado a buscar nuevas plataformas de comercialización.

8.6. PROGRAMA IDM e IDT

8.6.1. Caracterización general de los entrevistados

Se realizaron tres entrevistas grupales e individuales, en las cuales en total participaron 6 beneficiarios, que representan a 4 organizaciones distintas. Los rubros de las empresas o cooperativas es diverso: productivo, servicios y ventas.

Se constata que la mayor parte de los grupos que postularon a estos programas se formaron en el momento que decidieron postular al proyecto SERCOTEC, no eran asociaciones pre existentes y en algunos casos no todos sus integrantes se conocían. Actualmente la mayoría de las asociaciones han desaparecido.

"en el camino nos hemos ido desconectando" (Beneficiario programa IDM/IDT).

"a las finales nunca nos encontramos todos" (Beneficiario programa IDM/IDT).

"Fuimos un grupo de apicultores que nos conocíamos y participamos del programa, no éramos asociación" (Beneficiario programa IDM/IDT).

8.6.2. Experiencia en el programa IDM e IDT

Respecto a la participación en otros proyectos SERCOTEC, algunos ya habían participado en el programa Capital Abeja, mientras otros se encuentran postulando a otros programas (por ejemplo, Gremios).

Respecto a los aspectos positivos del programa, se destaca la relación con los ejecutivos, tanto personal como profesional.

Respecto a los aspectos negativos se señala que no existe focalización en beneficiarios según la etapa de desarrollo del emprendedor. Además, se percibe que falta apoyo que complemente el financiamiento entregado, por ejemplo, en el área comercial, alfabetización digital, como también se señala que falta seguimiento de cada experiencia.

8.6.3. Impacto del programa

En general se destaca la experiencia como positiva y se enfatiza en que les permitió visionar el mercado de una manera más compleja.

Los resultados de la participación en estos programas son diversos, en la mayoría de los casos, se observan beneficios que se traducen en el aumento en las ventas, una mejora en el marketing de los productos y en cambios administrativos producto de la alianza estratégica con otros emprendedores. Aun así un grupo minoritario señala el fracaso del programa puesto que no se consiguió el objetivo deseado y el impacto del programa en sus negocios fue imperceptible.

"Aumentamos las ventas y disminuimos los costos significativamente en lo que es la compra de equipos. Porque encontramos proveedores más baratos y porque el volumen es mayor" (Beneficiario programa IDM/IDT).

"Durante el programa, el impacto fue muy bueno porque logramos las metas que proponíamos, que era una meta de crecimiento, de mayor productividad" (Beneficiario programa IDM/IDT).

"este programa no tuvo tanto impacto en mi negocio, no se abrieron nuevas oportunidades de negocio" (Beneficiario programa IDM/IDT).

En general no se generaron alianzas formales de colaboración producto de la participación en los programas, solo se fortalecieron las redes de contacto que de cierta manera ya se habían generado previamente a la participación en SERCOTEC.

Existe un caso excepcional donde se destaca el impacto positivo de la formación de alianzas estratégicas pero esta situación no constituye recurrencia al interior de la experiencia de participación en los programas.

"yo creo que lo más importante que ha pasado es que a raíz del proyecto IDM hemos conocido a varias cooperativas, nos encontramos en algunas reuniones y chata hicimos una red importante que ahora somos una Federación de Cooperativas, entonces nos pasamos datos para postular a proyectos" (Beneficiario programa IDM/IDT).

A pesar de que en algunos casos hubo un aumento temporal de las ventas y se generó la apertura a nuevos mercados, estas repercusiones fueron solo esporádicas y no se mantuvieron el tiempo. La principal dificultad que se presentó en la generación de estrategias asociativas es que al terminar el proyecto no se visualizó la necesidad o el beneficio de seguirse juntando, probablemente la cantidad de tiempo en que se desarrolla el proyecto no logra potenciar relaciones de confianza que perduren en el tiempo o que al menos logren visionar beneficios futuros para continuar desarrollando un trabajo mancomunado.

"Después lo que sucede es que tu conversas con los que te asociaste de manera informal y esporádica. No hay una obligación de seguirse juntando" (Beneficiario programa IDM/IDT).

Los beneficiarios señalan que uno de los ámbitos de mejora de estos programas se relaciona con el desarrollo de programas con una visión de más largo plazo puesto que si bien el impacto es positivo es solo momentáneo y no hay instancias de seguimiento que se interesen por saber en qué derivan los proyectos transcurridos algunos meses del término.

"El largo plazo es el problema (...). No hay seguimiento de lo que está pasando, no hay una constante de ver si el empresario siguió de buena manera, si los recursos se utilizaron de buena forma" (Beneficiario programa IDM/IDT).

Respecto a indicadores como nivel de Costos, margen del negocio, número de clientes, e Ingresos totales los beneficiarios no entregaron información. Respecto a la generación de Empleos solo en un caso se menciona la contratación de más personal (si se menciona la necesidad de contratar).

No se señaló que hubo mejoras en la asociatividad Público / Privado y calidad productos.

Respecto a efectos en la probabilidad de quiebra de las empresas, no es posible identificar si es positivo. En algunos casos, se percibe que no hay proyección en el trabajo asociativo, mientras que en otros existe la percepción que recién se está comenzando y que se crecerá a través del modelo cooperativo.

8.7. PROGRAMA: FERIAS LIBRES

8.7.1. Caracterización general de los entrevistados

Se realizaron una entrevista grupal y dos entrevistas individuales, en las cuales en total participaron 5 beneficiarios que representan a tres ferias distintas.

En general, el tiempo de existencia de las ferias libres es mayor a 4 años y tienen distinta frecuencia de operación, desde dos veces por semana hasta de lunes a lunes.

8.7.2. Experiencia en el programa Ferias Libres

Respecto a los aspectos positivos del programa, la percepción generalizada (salvo un caso) es que todo funcionó muy bien respecto a los beneficios recibidos como de la relación con ejecutivos.

Respecto a los aspectos a mejorar por SERCOTEC, se señala en una feria la calidad de las carpas entregadas, y en otra la solicitud de entregar más recursos por feria.

8.7.3. Impacto del programa

Respecto al impacto en infraestructura, las intervenciones en las ferias libres producto de la participación en el programa se traducen en todos los casos en la compra de toldos, mesas, pecheras u otro tipo de artículos que permitieron uniformar y distinguir a cierto grupo de feriantes más formalizado de, por ejemplo, los denominados “coleros” que trabajan de manera más informal.

Hay un impacto positivo que se refleja en puestos mejor presentados y más cómodos ya que los ayudan para cubrirse de lluvia o sol. En línea con ello se menciona que hay una repercusión en la relación con los clientes que también agradecen realizar sus compras en locales mejor implementados, sin embargo el impacto en las ventas fue imperceptible y se atribuye que la fidelización de los clientes se vincula con la capacidad particular de los feriantes y no con el hecho de tener una mejor imagen visual.

La variación en las ventas, que en la mayoría de los casos ha bajado, no es relacionada con la participación en el programa SERCOTEC sino con los cambios económicos a nivel general.

“El mismo público reconoce que hubo un cambio de imagen con las estructuras y las carpas nuevas. Yo pienso que si se ha logrado la diferencia ,porque reconocen, en todas partes, para algunos es la feria modelo” (Beneficiario programa Ferias Libres).

Respecto al impacto en la relación con la comunidad de vecinos de la feria no se percibe un efecto positivo, sino más bien que los problemas son los mismos que antes de participar en el programa (basura, uso de calles), pero prevaleciendo en general una buena relación. El principal problema que mencionan, más que con la comunidad y que de alguna forma se ha visto acrecentado por la distinción que el programa le ha otorgado, es con los coleros que se han visto atraídos por la implementación de mejoras en infraestructura.

Respecto a la generación de empleos se menciona en dos oportunidades empleos vinculados a servicios anexos como baño y cocinería.

Respecto a la Gestión empresarial (por ejemplo, estrategias de publicidad y/o difusión y de captación de clientes) se mencionan cursos realizados sobre la forma de ordenar los puestos, tener logo

Respecto de la sostenibilidad de los cambios implementados se señala que en la mayoría de los casos se continúan utilizando los uniformes o los toldos pero ya no por el 100% de los feriantes beneficiados ya que en algunos casos la calidad de los insumos no era optima y se malograron con facilidad.

No se percibe impacto en la probabilidad de quiebra.

Con todo, los feriantes agradecen la ayuda prestada por SERCOTEC ya que contribuyó a distinguirlos de otras ferias. A pesar de que no se observan impactos económicos a raíz de este programa pero si a nivel emocional se percibe una satisfacción y un sentido de pertenencia por la estandarización de los locales.

8.8. PROGRAMA: CREACION Y FORTALECIMIENTO ASOCIACIONES (GREMIOS)

8.8.1. Caracterización general de los entrevistados

Se realizaron un focus group y tres entrevistas individuales, en las cuales en total participaron 6 beneficiarios que representan a seis organizaciones distintas. Los beneficiarios de este programa desarrollan sus negocios en rubros sumamente diversos y mayoritariamente no se encontraban asociados de ninguna manera antes de participar en el programa SERCOTEC, por el contrario, algunos beneficiarios relatan haberse sentido reticentes a formar parte de una asociación con empresas del mismo rubro pues esto se percibía como una desventaja.

8.8.2. Experiencia en el programa Gremios

Aspectos positivos del programa se señala en general buena relación con los ejecutivos y el proyecto desarrollado.

Respecto a los aspectos a mejorar por SERCOTEC, solo se señala la necesidad de trabajar con directivas para que adquieran ciertas habilidades.

Respecto a participación en otros programas SERCOTEC, una entrevistada menciona haber participado de manera individual. La mayoría menciona haber participado en programas de otras instituciones públicas como asociación creadas postularon (SENCE, SERNAM, FOSIS) y se adjudicaron fondos que les han permitido continuar fortaleciéndose.

8.8.3. Impacto del programa

Gracias a la participación en el programa se desarrollaron páginas web, se generaron charlas y talleres, se realizaron compras de computadores e impresoras, y se formalizaron las asociaciones mediante asesorías que les permitieron constituirse bajo una figura legal.

Se percibe que la evaluación de participación en el programa es positiva ya que se consiguió la compra de algunos insumos y la participación en capacitaciones y talleres. Sin embargo la principal ventaja que se desprende del estar asociados es la seriedad y formalidad que se le asigna al grupo de empresarios versus la que tiene cada empresa por separado. En ese sentido se percibe que se pueden obtener beneficios de manera grupal que no serían posibles de obtener sin una figura legal detrás que los respalde.

Se señala que los impactos en las ventas no han sido significativos. No se señala impacto en costos.

No se menciona que hay habido generación de empleos, salvo la contratación de personal (abogado, informático) para el desarrollo del proyecto.

Respecto a cambios en los productos y/o servicios de los negocios (Calidad productos o Nuevos productos) se señala que son los mismos, y que no era un objetivo que ellos buscaran con este programa (el único entrevistado que reconoce haber hecho un cambio señala que no tiene relación con este programa).

En síntesis el principal impacto positivo de este programa es la valoración sobre la importancia y alcances de estar asociados bajo una figura legal.

"Nos dimos cuenta que postulando juntos, ganamos más. Y también son más las redes que se pueden hacer" (Beneficiario programa Creación y Fortalecimiento Asociaciones).

"Nos prestan más atención. Tenemos más fuerza, podemos hacer más redes" (Beneficiario programa Creación y Fortalecimiento Asociaciones).

"Es bueno porque uno puede ser inteligente en algunas cosas, pero muy torpe o falta de conocimiento en otras. Así que la cooperatividad, o la unión hace la fuerza" (Beneficiario programa Creación y Fortalecimiento Asociaciones).

9. EVALUACIÓN DE IMPACTO CUANTITATIVA

En esta sección se describe, en primer lugar, los grupos de tratamiento y control⁹² que fueron considerados en la evaluación de impacto cuantitativa. En principio, el trabajo analítico consideró todo el universo de empresas existentes en Chile, contenidas en la base de datos del SII, para buscar posibles estimaciones de contrafactual, pero finalmente, como se justifica más adelante, se terminó seleccionando los grupos de tratamiento y control considerando solamente la base de postulantes y beneficiarios a los programas de Capital Semilla entregada por SERCOTEC. Posteriormente se realiza un análisis descriptivo de los grupos de tratamiento y control para establecer su similitud y diferencias y finalmente se presentan las estimaciones de impacto para el programa Capital Semilla en las variables identificadas en la matriz de resultados del Capítulo 6.

Para el resto de los programas de SERCOTEC (Asesorías, Formación Empresarial, IDM, IDT, Redes, Gremios, Ferias Libres, Promoción y Canales de Comercialización) no fue posible realizar el mismo análisis entre beneficiarios y no beneficiarios de los respectivos concursos ya que dicha información no estuvo disponible para el equipo evaluador. No obstante lo anterior, en la última sección se realizan algunas estimaciones de impacto adicionales para determinar si existe algún impacto marginal de algunos de estos programas sobre variables de resultado de los programas Capital Semilla. El objetivo de dicho análisis es establecer si existen sinergias entre programas que pueden aprovechar los beneficiarios de Capital Semilla para obtener mejores resultados e impacto, lo cual es relevante para el nuevo diseño de programas que actualmente ofrece SERCOTEC.

⁹² Los conceptos “Tratamiento” y “Control” (o “comparación”) son términos adoptados por las ciencias sociales, medicina y farmacología en el contexto de evaluación de impacto. El término “Tratamiento” se usa para referirse al grupo de sujetos que recibe una intervención o programa y el término “Control” se usa para referirse a aquellas sujetos que no reciben la intervención o el programa, pero que se consideran en promedio iguales o muy similares a los sujetos del grupo de ‘tratamiento’, por tanto es utilizado para controlar la medición de resultados, por otros posibles efectos que podrían estar influyendo en la medición de resultados. La calidad de la evaluación de impacto depende de qué tan parecidos son estos grupos y parte importante de una evaluación de impacto consiste en argumentar respecto de por qué un grupo de control o comparación es, en promedio, igual o muy similar en características al grupo de tratamiento o de intervención.

9.1. Definición de los grupos de tratamiento y control

9.1.1. Definición de grupos de tratamiento y control utilizando solamente empresas que postularon a concursos Capital Semilla (utilizado en evaluación de impacto).

El grupo de tratamiento utilizado en la evaluación corresponde al grupo de empresas que fueron ganadoras o beneficiarias de los respectivos concursos capital semilla: empresa, emprendimiento L1 y emprendimiento L2, tanto el concurso normal como el Abeja.

El “Grupo de Control” corresponde al grupo de empresas que “se parecen” lo más posible al grupo de tratamiento, de manera que pueden servir como contrafactual de lo que le hubiera ocurrido a las empresas del grupo de tratamiento en caso de no haber sido beneficiarias. En la base de datos de SERCOTEC, fue factible identificar al menos 4 posibles grupos de control, en base a las empresas postulantes que no ganaron el concurso y a las etapas progresivas de calificación y selección a las que fueron sometidas:

1. **Grupo de Control 1:** Empresas que postularon y pasaron la etapa de preselección administrativa. En este caso corresponden a todas las empresas que no ganaron los respectivos concursos y que se encuentran presentes en la base de datos.
2. **Grupo de Control 2:** Empresas que pasaron la siguiente etapa de evaluación de gabinete.
3. **Grupo de Control 3:** Empresas que pasaron la siguiente etapa de evaluación de entrevistas.
4. **Grupo de Control 4:** Empresas que pasaron la última etapa de evaluación de jurado, por lo que fueron seleccionadas para ser beneficiarias del programa, pero que finalmente no firmaron el contrato con SERCOTEC para acceder al subsidio.

Entre los argumentos a favor de utilizar como Grupos de Control a aquellos postulantes que no ganaron los respectivos concursos Capital Semilla, se pueden señalar los siguientes:

1. Como se señala en el **ANEXO 10**, las empresas postulantes y que no resultaron beneficiarias en los respectivos concursos no son muy distintas, en términos de características observables, de las empresas beneficiarias, debido a que pertenecen a la misma población objetivo.
2. Utilizar postulantes que no ganaron los concursos nos permite controlar el denominado sesgo de autoselección. En efecto, las empresas que postularon a los distintos concursos pueden diferir en dimensiones relevantes (y no observables) de las empresas que decidieron no postular, aunque pertenezcan a la misma población objetivo. Si estas diferencias pueden afectar los resultados y éxito esperado de los negocios, entonces la comparación entre las empresas que postularon y no postularon a los distintos concursos nos entregaría una estimación sesgada del resultado del programa.

Respecto al segundo punto, supongamos, a modo de ejemplo, que una de las diferencias principales entre las empresas que postularon y no postularon a los concursos Capital Semilla está en el acceso al mercado financiero: aquellas empresas que deciden postular lo hacen porque no tienen otra opción de financiamiento disponible.⁹³ Si el acceso al mercado

⁹³ Alguna evidencia al respecto se presenta en la siguiente sección, donde se presenta el % de empresas que postularon pero no ganaron los concursos Capital Semilla Emprendimiento L1 y que crearon (formalizaron) una

financiero está relacionado con habilidades de gestión empresarial que influyen de manera importante en el éxito de los negocios, las empresas que deciden no postular deberían presentar mejores resultados en sus negocios que las empresas que deciden postular (evidencia de lo cual se puede observar en el **ANEXO 9**). De esta manera, una comparación directa entre ambos grupos llevaría a la conclusión errónea de que el programa tuvo pocos o nulos resultados en los beneficiarios.⁹⁴

Por lo tanto, el crear grupos de control a partir de las empresas que postularon y no ganaron los concursos, permite tener un grupo de comparación que, en forma voluntaria y en base a características propias y de su proyecto de negocio, decidieron participar en los concursos, eliminando el sesgo de autoselección.

Es posible, sin embargo, que al utilizar al grupo de postulantes a los concursos Capital Semilla para crear los grupos de control, aún existan algunos **sesgos de selección**, cuyo origen son las **etapas consecutivas de evaluación** de los respectivos programas a las que son sometidos los distintos proyectos (evaluación de gabinete, entrevistas y jurado). Esta selección ocasionada por el programa, cuyo objetivo es discriminar los proyectos de negocio con mejores perspectivas de éxito, podría no hacer directamente comparable al grupo de beneficiarios y no beneficiarios para medir los impactos del programa.⁹⁵

Sin embargo, se puede suponer que aquellas empresas no beneficiarias que pasaron la mayor cantidad de etapas de calificación son cada vez más parecidas a las empresas beneficiarias que recibieron finalmente el financiamiento del Capital Semilla. Por lo tanto, el grupo de control más parecido a éstas últimas es el que pasó todas las etapas de evaluación pero que por alguna razón no firmó finalmente el contrato (Control 4). Sin embargo, como se puede apreciar a continuación, este último grupo de control es el que menos empresas y en número bastante menor al total de empresas beneficiarias o ganadoras del concurso, como para que puedan ser comparadas entre sí, motivo por el cual no pudo ser considerado en el análisis de impacto que sigue.

Tabla 45: Número de Empresas en los grupos de tratamiento (beneficiarios) y control, año 2013

Grupos	CSE Empresa		CSE Emprendimiento 11		CSE Emprendimiento 12	
	Normal	Abeja	Normal	Abeja	Normal	Abeja
Total Empresas	7,555	3,811	9,739	4,758	2,929	970
Control 1	5,820	2,818	7,778	3,441	2,215	678
Control 2	2,811	1,629	3,293	1,813	1,008	430
Control 3	974	614	1385	889	568	254
Control 4	134	96	558	193	148	32
Beneficiarias	1,735	993	1,961	1,317	714	292

Beneficiarias: Empresas que ganaron el concurso capital semilla correspondiente.

Control 1: Empresas que pasaron la primera etapa de preselección administrativa.

empresa ante el SII en el mismo año del concurso: prácticamente ninguno de los no beneficiarios crearon una empresa en dicho año, a diferencia de los que sí ganaron el concurso, lo cual reflejaría que sin la ayuda del programa no son capaces de conseguir financiamiento para llevar adelante sus ideas de negocio.

⁹⁴ En base a la información disponible para este estudio no fue posible construir una variable que permita medir el nivel de acceso a mercados financieros de las empresas (o en las habilidades de gestión de los empresarios).

⁹⁵ Si las distintas etapas de selección efectivamente permiten seleccionar los proyectos con las mejores perspectivas de éxito, al comparar las empresas beneficiarias y no beneficiarias estaríamos sobre estimando el verdadero efecto del programa en las variables de interés.

Control 2: Empresas que pasaron la etapa de evaluación de gabinete.

Control3: Empresas que pasaron la etapa de evaluación de entrevistas.

Control4: Empresas que pasaron la última etapa de evaluación de jurado pero que finalmente no firmaron el contrato con SERCOTEC.

Fuente: Información entregada por SERCOTEC

9.1.2. Definición de grupos de tratamiento y control utilizando empresas que no postularon a concursos Capital Semilla (no utilizado en la evaluación de impacto)

La base de datos del Servicio de Impuestos Internos (SII), nos da la oportunidad de encontrar otras empresas en la economía de Chile que puedan ser **similares**, de acuerdo a ciertos criterios y variables observables, a las empresas que postularon y fueron beneficiarias de los distintos concursos de capital semilla y a las empresas que forman los grupos de control definidos en la sección anterior (es decir, de todas las empresas que postularon a los distintos concursos).

Una de las ventajas que tiene utilizar la base del SII es que cuenta con aproximadamente 1,5 millones de empresas que no participaron en los concursos para identificar entre ellas a empresas comparables con los beneficiarios y controles de los concursos Capital Semilla del año 2013. Estas empresas “clones” o comparables a las empresas de los grupos de tratamiento y control definidos en la sección anterior, que no postularon a los distintos concursos Capital Semilla y pueden ser creados a partir de la información disponible en el SII, nos permitirían, por ejemplo, realizar una comparación tipo “matching + Doble Diferencias en Diferencias” entre las empresas beneficiarias y controles con sus respectivos clones para medir impacto en las variables de interés.⁹⁶

No obstante, si el sesgo por provenir de poblaciones objetivo distintas, por la autoselección a participar en los concursos Capital Semilla o por otras variables no observables son muy relevantes y no pueden ser controladas mediante las variables observables, el matching realizado en base a dichas variables puede no ser suficiente para capturar todas las características que hacen similares a los grupos de beneficiarios y controles con sus respectivos clones en la base del SII.

Para el ejercicio de matching se cuenta con 4 dimensiones observables de comparación entre los grupos que postularon y no postularon a los concursos Capital Semilla del año 2013, como son: existencia de la empresa en años anteriores al concurso, nivel de ventas histórico desde el 2009 al 2012, rubro principal de la empresa en años anteriores al concurso, tipo de contribuyente de la empresa en años anteriores al concurso.

Cabe señalar que el historial de ventas de cada empresas permite controlar, al mismo tiempo, su existencia o no en el mercado. Asimismo, cuando se exige que el historial de ventas de los clones sea similar al de los beneficiarios del programa, también nos aseguramos, en principio, que dichos clones pertenezcan a la población objetivo de cada programa.

⁹⁶ El matching se realizaría entre las empresas de los grupos de tratamiento y control definidos en la sección anterior y todas las demás empresas presentes en la base de datos del SII y que no postularon al concurso, creando así los clones para las primeras. La doble diferencias en diferencias se obtiene al comparar, en primer lugar, el grupo de tratamiento con uno de los grupos de control, luego comparando el clon del grupo de tratamiento con el clon del grupo de control respectivo, y finalmente comparando los dos resultados anteriores entre sí.

Como queda en evidencia en la comparación de empresas que postularon y no postularon a los distintos concursos Capital Semilla en el año 2013, mostradas en el **ANEXO 9** de este informe, existirían diferencias en las dimensiones observables entre dichos grupos de empresas.

Para evaluar el poder predictivo de las variables observables respecto a la participación en los concursos, se modeló la probabilidad de participación en los concursos Capital Semilla mediante un modelo de probabilidad lineal de la siguiente forma:⁹⁷

$$P_{ih} = \alpha + \sum_{q=1}^{21} \theta_{q,9} Q_{i,q} + \sum_{q=1}^{21} \theta_{q,10} Q_{q,10} + \sum_{q=1}^{21} \theta_{q,11} Q_{q,11} + \sum_{q=1}^{21} \theta_{q,12} Q_{q,12} + \beta' X_{ih} + \varepsilon_{it}$$

donde,

P_{ih}	Dummy que indica participación (1) o no participación (0) de la empresa i en el concurso Capital Semilla h (h = Capital Semilla y Abeja Empresa, Capital Semilla y Abeja Emprendimiento L1, Capital Semilla y Abeja Emprendimiento L2). Se utilizaron solo empresas que no habían participado en ningún CS en la base de datos del SII.
$Q_{q,9}$	Variable Dummy que indica si la empresa i pertenece (1) o no pertenece al quincuentil de ventas q del año 2009 (aunque son 20 quincuentes de ventas, se identifica a la empresa que no existía en el mercado con el número 21).
$Q_{q,10}$	Igual que el anterior, para las ventas del año 2010.
$Q_{q,11}$	Igual que el anterior, para las ventas del año 2011.
$Q_{q,12}$	Igual que el anterior, para las ventas del año 2012.
X_{ih}	Otras variables explicativas asociadas a la empresa i en el concurso Capital Semilla h (en este caso se incluyeron dummies por rubro de la empresa en el año 2012 y dummies por el tipo de contribuyente de la empresa en el 2012).
ε_{it}	Error de estimación

También se estimó una ecuación que utilizaba directamente el nivel de ventas de la empresa en cada año 2009 a 2012, obteniéndose un menor ajuste y poder de predicción al del modelo arriba estimado.

En base a estas estimaciones del modelo para los distintos concursos (que no se adjuntan), se predijo la probabilidad de participar y no participar en ellos, tanto para las empresas que postularon (grupos de tratamiento y control definidos en la sección anterior) como las empresas que no postularon (clones) a los distintos concursos. La distribución de la probabilidad de participación estimada para ambos grupos de empresas se resumen en los siguientes gráficos.

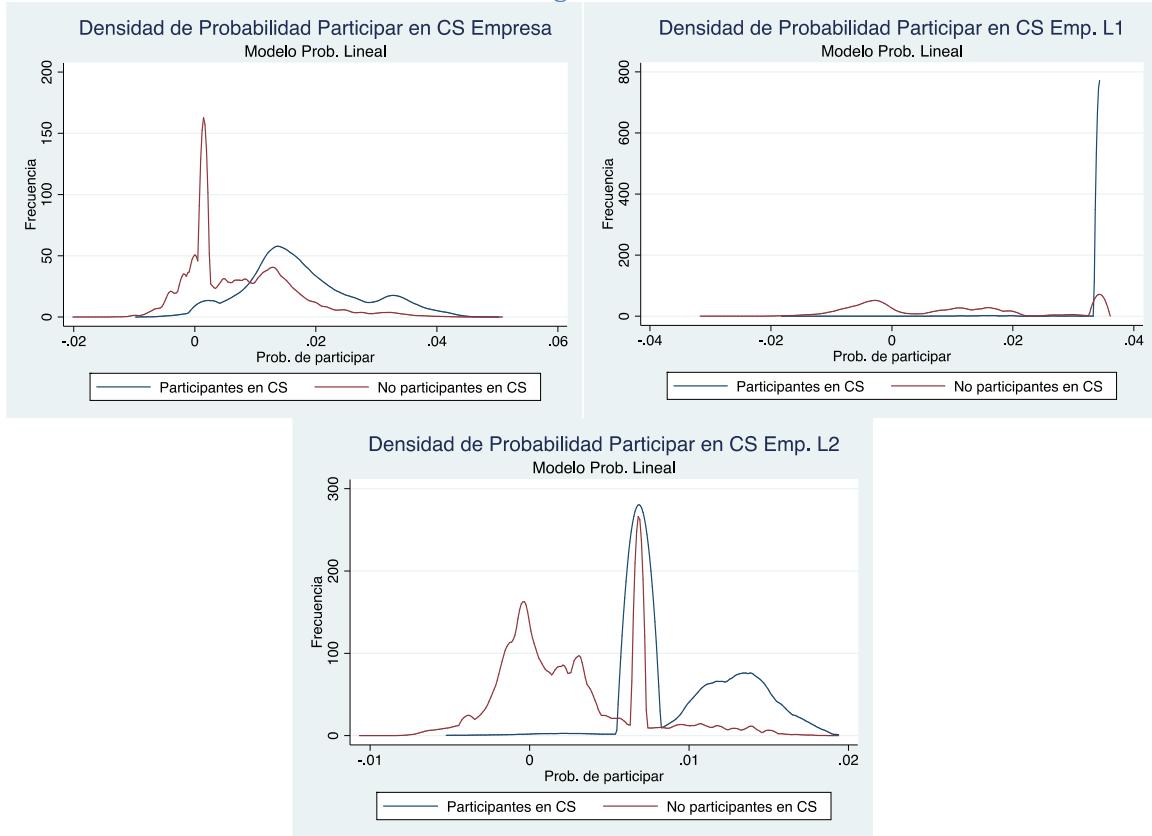
Como se puede apreciar, las probabilidades de participación estimadas para todas las empresas son muy bajas (menores a 0.05), aunque sí se observan diferencias significativas en la distribución de dichas probabilidades entre empresas participantes y no participantes de los distintos concursos.

Por lo tanto, aunque las variables observables utilizadas en nuestro análisis sí permiten discriminar, en alguna medida, la participación de las empresas en los distintos concursos

⁹⁷ También se estimó un modelo logit y probit, obteniéndose resultados similares. Ver, Angrist y Pischke (2009), "Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion", Princeton University Press.

Capital Semilla del año 2013, el bajo nivel predictivo del modelo nos hace dudar seriamente de la capacidad de las variables observables para capturar toda la diferencia que pueda existir entre las empresas que postularon y las empresas que no postularon a los distintos programas Capital Semilla y, por consiguiente, de la validez de comparar ambos grupos de empresas.

Gráfico 6: Distribuciones de probabilidad estimada de participar en cada concurso, modelo original, año 2013



Con la finalidad de aumentar el poder de predicción y discriminación del modelo anterior, se trató de incorporar variables explicativas adicionales al modelo, en base al historial de ingresos en los años anteriores al concurso que obtuvieron los empresarios dueños de las empresas pero como personas naturales (ingresos por sueldos, salarios u honorarios), información disponible en la base de datos del SII. Esta variable puede ser relevante para definir la participación en los concursos ya que los ingresos que obtienen los empresarios como personas naturales pueden determinar su interés o no por emprender en algún negocio. Así por ejemplo, si los ingresos como trabajador son bajos, es posible que aumente su interés por emprender y viceversa si sus ingresos son muy elevados. En consecuencia, se estimó un nuevo modelo de probabilidad lineal con las siguientes características:

$$\begin{aligned}
 P_{ih} = & \alpha + \sum_{q=1}^{21} \theta_{09} Q_{i,9} + \sum_{q=1}^{21} \theta_{q,10} Q_{q,10} + \sum_{q=1}^{21} \theta_{q,11} Q_{q,11} + \sum_{q=1}^{21} \theta_{q,12} Q_{q,12} + \sum_{q=1}^{21} \gamma_{q,9} I_{q,9} \\
 & + \sum_{q=1}^{21} \gamma_{q,10} I_{q,10} + \sum_{q=1}^{21} \gamma_{q,11} I_{q,11} + \sum_{q=1}^{21} \gamma_{q,12} I_{q,12} + \beta' X_{ih} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}$$

donde,

P_{ih} Igual a definición anterior.

$Q_{q,09} - Q_{q,12}$ Igual a definición anterior.

$I_{q,9}$ Variable Dummy que indica si el empresario dueño de la empresa i pertenece (1) o no pertenece al quincental de ingresos laborales q del año 2009 (aunque son 20 quintiles de ingresos laborales, también se identifica al caso en que no recibe ningún ingreso laboral en dicho año con el número 21).

$I_{q,10}$ Igual que el anterior, para los ingresos laborales del año 2010.

$I_{q,11}$ Igual que el anterior, para los ingresos laborales del año 2011.

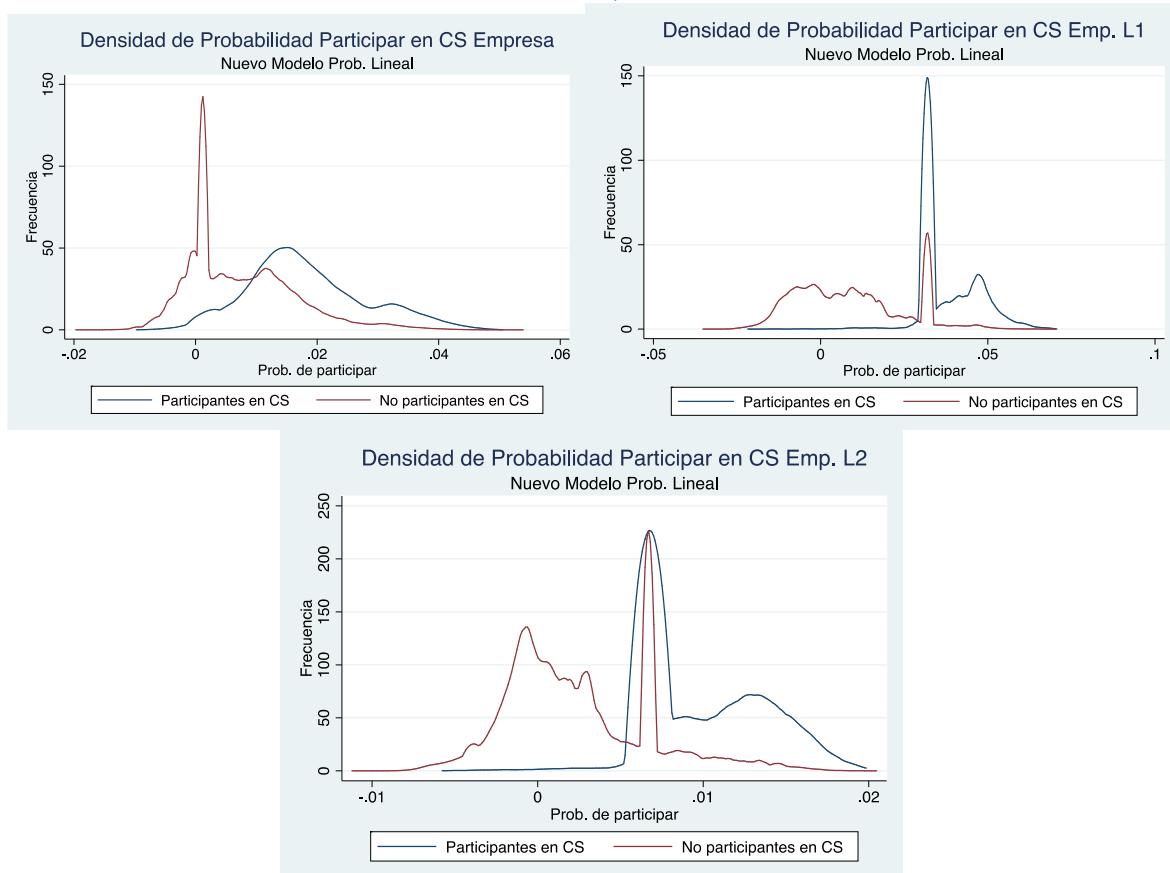
$I_{q,12}$ Igual que el anterior, para los ingresos laborales del año 2012.

X_{ih} Igual a definición anterior.

ε_{it} Error de estimación

En base a las estimaciones del nuevo modelo para los distintos concursos, se predijo nuevamente la probabilidad de participar y no participar en ellos, tanto para las empresas que efectivamente habían participado como para todas las demás empresas que no participaron. Las nuevas distribuciones de probabilidad de participación estimada para ambos grupos de empresas se resumen en los siguientes gráficos.

Gráfico 7: Distribuciones de probabilidad estimada de participar en cada concurso, nuevo modelo, año 2013



Como se puede apreciar al comparar los gráficos de estas distribuciones con los del modelo anterior, prácticamente no existirían mejoras en la capacidad predictiva del nuevo modelo para el caso de Capital Semilla y Abeja Empresa. Para el caso de Capital Semilla y Abeja Emprendimiento L1, lo que se observa más bien es un retroceso importante en la capacidad predictiva de la participación en el nuevo modelo. Para el caso de Capital Semilla y Abeja Emprendimiento L2, existiría una leve mejora en la parte media de la distribución de probabilidad estimada para el grupo de participantes en el concurso y ninguna modificación para la distribución del grupo de no participantes.

En vista de estos resultados, **se optó por continuar el análisis de comparabilidad utilizando únicamente las 4 dimensiones observables originales**, aunque las variables de ingreso laboral histórico fueron incorporadas posteriormente en los modelos de impacto estimados como variables de control.

De acuerdo a Rosembaum y Rubin (1983),⁹⁸ la similitud entre dos empresas, una que participa en un programa y la otra que no participa, usualmente se define en base a la **probabilidad** de que cada empresa participe o no en el programa. Si la probabilidad de que ambas empresas participen de un programa es “muy similar” (de acuerdo a ciertos criterios de distancia y tolerancia), entonces se puede establecer que dichas empresas son “muy similares” entre sí y se pueden comparar sus resultados para establecer el impacto del programa. Esto permite evadir el problema de la dimensionalidad que se tiene cuando existen varias variables observables que explican que las empresas participen o no el programa: es posible que para algunas combinaciones de las variables observables se tengan empresas participantes pero no se tengan empresas que no participaron, o viceversa.

Sin embargo, la gran cantidad de empresas presentes en la base del SII nos permite ser más exigentes en el criterio de similitud que podemos utilizar, y utilizar directamente un criterio en base a las posibles combinaciones de las variables observables. Como se puede apreciar, este criterio de similitud es mucho más exigente que pedir que las empresas sean comparables en base a la probabilidad de recibir el beneficio del programa. No obstante, para hacerlo operativo, es necesario realizar una subclasiación o discretización de las variables continuas, como las ventas. Para ello definimos los centiles, deciles o quincuentiles de ventas, por ejemplo.

Cabe señalar que como la mayor parte de las empresas en Chile pertenecen al grupo de micro y pequeñas empresas, la gran mayoría de los centiles, quincuentiles o deciles de ventas que sean definidos pertenecen a estos dos grupos.

Para el presente estudio se utilizaron 9 diferentes criterios (combinación de las variables observables disponibles en la base de datos del SII) de matching para tratar de crear los clones de los grupos de tratamiento y control definidos en la sección anterior, a partir de la población de empresas que no participaron en los programas CS:

1. Matching 1: empresas con similar historial de ventas en centil de ventas en UF, igual historial de rubro e igual historial de subcategoría de contribuyente, entre los años 2009 a 2012.

⁹⁸ Rosembaum, P. y Rubin, D. (1983). The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects". Biometrika, vol. 79, pp. 41-45.

2. Matching 2: empresas con similar historial de ventas en centil de ventas en UF, para los años 2009 a 2012, e igual rubro y subcategoría tributaria en el año 2012
3. Matching 3: empresas con similar historial de ventas en centil de ventas en UF, para los años 2009 a 2012, e igual rubro en el año 2012.
4. Matching 4: empresas con similar historial de ventas en centil de ventas en UF, para los años 2009 a 2012, e igual subcategoría tributaria en el año 2012.
5. Matching 5: empresas con similar historial de ventas en decil de ventas en UF, igual historial de rubro e igual historial de subcategoría de contribuyente, entre los años 2009 a 2012.
6. Matching 6: empresas con similar historial de ventas en decil de ventas en UF, años 2009 a 2012, e igual rubro y subcategoría tributaria para los años 2011 y 2012.
7. Matching 7: empresas con similar historial de ventas en decil de ventas en UF, años 2009 a 2012, e igual rubro y subcategoría tributaria para el año 2012.
8. Matching 8: empresas con similar historial de ventas en quincentil de ventas en UF, años 2009 a 2012, e igual rubro y subcategoría tributaria para los años 2011 y 2012.
9. Matching 9: empresas con similar historial de ventas en quincentil de ventas en UF, años 2009 a 2012, e igual rubro y subcategoría tributaria para el año 2012.

Los Matching 1 a 4 fueron descartados debido a que la exigencia de que las empresas que no postularon al capital semilla tengan exactamente el mismo historial de ventas en UF del grupo de beneficiarios y controles, en términos del centil de ventas al que pertenece cada empresa en cada año, resultó ser demasiado exigente, logrando bajísimos niveles de matching.

Los Matching 5 a 7 también fueron descartados, en cambio, debido a que la exigencia de que las empresas que no postularon al capital semilla tengan el mismo historial de ventas en UF del grupo de beneficiarios y controles, en términos del decil de ventas al que pertenece cada empresa en cada año, resultó ser muy laxo, obteniendo una gran cantidad de empresas que hacían matching, así como una gran dispersión en los valores de ventas observados entre los grupos de tratamiento y control con sus grupos de comparación externos.

Los Matching 8 y 9 presentan un compromiso bastante aceptable respecto a la exigencia que se hace del historial de ventas en UF de las empresas. En este caso, las empresas que no postularon debían tener el mismo historial de ventas en UF del grupo de beneficiarios y controles, en términos del quincentil (es decir, intervalos de 5 centiles) de ventas al que pertenece cada empresa en cada año. Finalmente **se optó por utilizar el Matching 9**, ya que los rubros y subcategorías tributarias no cambiaban mucho de un año al otro.

En el **ANEXO 11** se presenta un set de gráficos para los programas Capital Semilla Empresa (incluyendo Abeja), Capital Semilla Empresa Abeja, Capital Semilla Emprendimiento L1 (incluyendo Abeja), Capital Semilla Emprendimiento L1 Abeja, Capital Semilla Emprendimiento L2 (incluyendo Abeja), Capital Semilla Emprendimiento L2 Abeja, que presentan la siguiente información para cada programa:

1. Promedio de ventas en UF de los grupos de tratamiento y control que participaron en el concurso de capital semilla respectivo.
2. Promedio de ventas en UF de los grupos de comparación externos de los grupos de tratamiento y control que no participaron en el concurso de capital semilla respectivo.
3. Promedio ponderado de ventas en UF del grupo de tratamiento y del grupo de control 1, con sus respectivos grupos de comparación externos, considerando únicamente el **soporte común** (es decir, aquellas celdas o cruces de variables de matching que contenían información tanto para el grupo de tratados como para el grupo de control y grupos de

comparación externos respectivo). La ponderación se realizó en base a la frecuencia de individuos beneficiarios o tratados en cada celda (lo que eventualmente permitiría estimar el efecto del tratamiento sobre los tratados).

4. Promedio ponderado de ventas en UF del grupo de tratamiento y del grupo de control 2, con sus respectivos grupos de comparación externos, considerando únicamente el soporte común.
5. Promedio ponderado de ventas en UF del grupo de tratamiento y del grupo de control 3, con sus respectivos grupos de comparación externos, considerando únicamente el soporte común.

Cabe señalar que **el uso del soporte común nos permite comparar a empresas no participantes y controles que pertenecerían, en principio, a la misma población objetivo de las empresas beneficiarias**, ya que está basado en el historial de ventas de las empresas beneficiarias. En consecuencia, el soporte común nos permiten comparar manzanas con manzanas, eliminando el sesgo de comparar empresas que no pertenecen a la misma población objetivo.

El comportamiento observado puede resumirse de la siguiente manera:

- En el caso del Capital Semilla Empresa (incluyendo Abeja y sólo Abeja): en los dos primeros gráficos del Anexo 11, en que se realiza una comparación sin soporte común, no se aprecia un comportamiento paralelo entre los años 2009 a 2012 en las ventas de los distintos grupos, lo cual era de esperarse, ya que nada asegura que estas pertenezcan a la misma población objetivo de los programas. Sin embargo, en los tres gráficos siguientes, con soporte común, se puede observar un comportamiento muy similar, entre los años 2009 a 2012, entre los grupos beneficiarios o tratados con sus respectivos clones.
- En el caso del Capital Semilla Emprendimiento L1 y L2 (Normal y Abeja, y sólo Abeja): en los dos primeros gráficos del Anexo 11, sin soporte común, no se observa paralelismo en el comportamiento de las ventas entre los años 2009 a 2012 entre los grupos de tratamiento con sus respectivos clones. No obstante, entre los clones de los grupos de tratamiento y control sí se observa un marcado paralelismo en las ventas históricas, pero, a partir del año 2013, sus ventas crecen de manera muy importante. En los tres gráficos siguientes, con soporte común, se observa un gran nivel de similitud en el comportamiento de los grupos de tratamiento con los controles y clones entre los años 2009 y 2012. Sin embargo, a partir del año 2013, las ventas de los clones también crecen en forma muy marcada y sorprendente (entre 20 a 100 veces respecto al año 2012).

El aumento explosivo observado en las ventas de los años 2013 y 2014 de los clones de los grupos tratamiento y control de los participantes en los concursos Capital Semilla Emprendimiento L1 y L2, puede ser el resultado de varios sesgos en juego, como los siguientes:

1. El tener un historial de ventas similar no es suficiente para asegurar que las empresas no participantes que están siendo comparadas pertenezcan a la misma población objetivo del programa. En este caso, dentro de los grupos de comparación externos identificados pueden existir empresas que no requieran un financiamiento inicial de SERCOTEC para iniciar su proyecto empresarial, situación que no ocurriría, por ejemplo, con los participantes en los concursos de Capital Semilla y Abeja Emprendimiento L1, como se señaló en las secciones anteriores.
2. La existencia de algún tipo de autoselección de algunas empresas a estos concursos (posiblemente las menos aptas para emprender), haciendo dudosa la utilidad de realizar

una comparación con el grupo de empresas no participantes a fin de medir el impacto del programa.

3. La existencia de variables no observables, como el nivel de acceso al mercado financiero de las empresas participantes y no participantes, que no permiten controlar adecuadamente los resultados que pueden obtener las empresas que participan en los concursos Capital Semilla, que posiblemente no tengan otras opciones de financiamiento, con empresas que no participan del concurso, algunas de las cuales pueden acceder a financiamiento con capital propio o mercado financiero.

Los bajísimos niveles de predicción encontrados originalmente en los modelos estimados de participación a los programas en base a las variables observables, podrían ser reflejo de la importancia de los sesgos señalados en los puntos 2 y 3. Por todas estas razones, en lo que continúa de la evaluación cuantitativa del programa Capital Semilla se utilizaron únicamente las empresas que participaron en los concursos y que se encuentran en la base de datos facilitada por SERCOTEC, a fin de medir el impacto del mismo sobre las distintas variables de interés.

9.1. Análisis descriptivo de las empresas que conforman los grupos de tratamiento y control utilizados en la evaluación de impacto

9.1.1. Análisis descriptivo de las empresas que conforman los grupos de tratamiento y control utilizados en la evaluación de impacto

Para evaluar qué tan parecidos son los grupos de control 1, 2 y 3 con los beneficiarios de cada concurso, a continuación se realiza un análisis de comparación de distribuciones en las dimensiones analizadas en la sección anterior: existencia de la empresa en el año anterior al concurso, nivel de ventas histórico desde el 2009 al año anterior al concurso, rubro de la empresa en el año anterior al concurso, tipo de contribuyente de la empresa en el año anterior al concurso y nivel de educación del empresario.

En el siguiente cuadro se puede observar el **porcentaje de empresas** que participaron en cada concurso Capital Semilla del año 2013 y **que no existían en el año 2012**, por grupo al que pertenece (beneficiario, control 1, control 2 y control 3). Como se puede apreciar, existe un porcentaje mayor de empresas en los grupos de control que no existían el año anterior a participar en los concursos Capital Semilla y Abeja Empresas. En cambio, en los concursos Capital Semilla y Abeja Emprendimiento L1, prácticamente todos los participantes no existían en el año 2012. En los concursos Capital Semilla y Abeja Emprendimiento L2, un porcentaje menor de empresas ganadoras no existían en el año anterior al concurso, con respecto a las empresas de los grupos de control.

Tabla 46: Porcentaje de Empresas que No existen en año anterior a concursos del año 2013

	Beneficiarios	Grupo de Control 1	Grupo de Control 2	Grupo de Control 3
1. Capital Semilla Empresa	0,81%	4,38%	3,87%	2,87%
2. Capital Abeja Empresa	0,50%	6,29%	6,52%	3,27%
3. Capital Semilla Emprendimiento L1	99,24%	99,23%	99,36%	99,42%
4. Capital Abeja Emprendimiento L1	99,32%	99,54%	99,56%	99,66%
5. Capital Semilla Emprendimiento L2	42,16%	52,76%	53,33%	54,06%
6. Capital Abeja Emprendimiento L2	57,53%	60,38%	61,48%	61,72%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y base de datos SII

Al realizar un test de igualdad de proporciones, los porcentajes de empresas que no existen el año anterior al concurso 2013 son estadísticamente iguales solamente para los concursos Capital Semilla Emprendimiento L1 y Capital Abeja Emprendimiento L1, en el resto existen diferencias estadísticamente significativas, aunque el grupo de Control 3 tiene los porcentajes que son más cercanos a los del grupo de beneficiarios (especialmente en los concursos Capital Semilla Empresa y Capital Abeja Empresa).

Con respecto a la **evolución promedio de ventas**, se observa que, en general, los grupo de control que han pasado más etapas de evaluación (grupo de control 3) tienen un promedio de ventas más cercano al promedio histórico observado a las empresas ganadoras de los concursos Capital Semilla y Abeja Empresas del año 2013. En el resto de programas el comportamiento de las ventas promedio es más errático. No obstante, al realizar un test de igualdad de medias, la evolución del promedio de ventas del grupo de beneficiarios no sería estadísticamente igual al de los grupos de control.

Las diferencias observadas en el comportamiento de la existencia y ventas entre los grupos de tratamiento y control pueden ser debidamente controladas, por ejemplo, utilizando el historial de ventas de las empresas beneficiarias, y exigiendo que las empresas comparables del grupo de control tengan un patrón similar. Esta medida de control también nos permite asegurar que los grupos de beneficiarios y controles que sean comparados pertenezcan a las poblaciones objetivo de cada programa.

Tabla 47: Evolución de Ventas Promedio de empresas participantes en concursos del año 2013

	2009	2010	2011	2012
Capital Semilla Empresa				
■■■ Grupo de Beneficiarios	1.871	1.994	2.103	2.580
■■■ Grupo de Control 1	1.637	1.673	1.681	1.933
■■■ Grupo de Control 2	1.797	1.825	1.836	2.047
■■■ Grupo de Control 3	1.853	1.819	1.864	2.141
Capital Semilla Emprendimiento L1				
■■■ Grupo de Beneficiarios	824	892	948	1.080
■■■ Grupo de Control 1	644	632	625	714
■■■ Grupo de Control 2	651	622	629	693
■■■ Grupo de Control 3	744	741	762	848
Capital Semilla Emprendimiento L2				
■■■ Grupo de Beneficiarios	167	208	135	349
■■■ Grupo de Control 1	234	226	565	458
■■■ Grupo de Control 2	330	360	417	456
■■■ Grupo de Control 3	350	389	521	609
Capital Abeja Empresa				
■■■ Grupo de Beneficiarios	89	141	85	145
■■■ Grupo de Control 1	106	120	215	72
■■■ Grupo de Control 2	106	110	240	35
■■■ Grupo de Control 3	119	202	429	18
Capital Abeja Emprendimiento L1				
■■■ Grupo de Beneficiarios	190	114	54	195
■■■ Grupo de Control 1	251	238	266	192
■■■ Grupo de Control 2	137	89	124	193
■■■ Grupo de Control 3	189	160	195	186
Capital Abeja Emprendimiento L2				
■■■ Grupo de Beneficiarios	146	248	49	110
■■■ Grupo de Control 1	41	52	54	175
■■■ Grupo de Control 2	40	55	58	120
■■■ Grupo de Control 3	45	30	58	108

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y base de datos SII

Al comparar las distribuciones **de tipo de contribuyente**, observado en el año anterior al concurso, entre los grupos beneficiarios y controles de cada programa, no se aprecian diferencias muy significativas entre ellos, aunque sí se puede observar que a medida que los no ganadores pasan más etapas de evaluación, su distribución se vuelve un poco más parecida a la de los ganadores. No obstante, al testear estadísticamente la igualdad de las distribuciones de tipo de contribuyente, no se puede rechazar la hipótesis nula de que no son iguales las distribuciones de los beneficiarios con los distintos controles, salvo las distribuciones asociadas al Capital Semilla Emprendimiento L1 y Capital Abeja Emprendimiento L1, en la que la distribución de beneficiarios es idéntica a la del grupo de Control 3.

Las diferencias observadas en la dimensión de tipo de contribuyente pueden ser controladas utilizando dichas variables como variables de control en las estimaciones de impacto posteriores.

Tabla 48: Tipo de contribuyente de empresas participantes en concursos del año 2013

	Ganadores	Control 1	Control 2	Control 3
Concurso: Capital Semilla Empresa				
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	7,61%	6,77%	6,99%	6,77%
PERSONA NATURAL CHILENA	57,76%	66,08%	65,82%	63,21%
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	29,98%	22,51%	23,01%	26,22%
OTROS TIPOS DE CONTRIBUYENTE	4,66%	4,65%	4,17%	3,82%
Concurso: Capital Semilla Emprendimiento L1				
EXTRANJERO CON RESIDENCIA	0,00%	3,33%	9,52%	0,00%
PERSONA NATURAL CHILENA	100,00%	96,67%	90,48%	100,00%
Concurso: Capital Semilla Emprendimiento L2				
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	11,38%	11,74%	13,77%	16,41%
PERSONA NATURAL CHILENA	53,51%	58,02%	55,93%	50,38%
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	29,54%	23,95%	23,73%	26,72%
SOCIEDAD POR ACCIONES	4,84%	4,58%	5,51%	6,11%
OTROS TIPOS DE CONTRIBUYENTE	0,72%	1,72%	1,06%	0,38%
Concurso: Capital Abeja Empresa				
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	5,67%	2,08%	2,37%	2,53%
PERSONA NATURAL CHILENA	84,31%	88,64%	87,32%	85,35%
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	8,00%	6,14%	6,83%	7,91%
OTROS TIPOS DE CONTRIBUYENTE	2,01%	3,16%	3,49%	4,21%
Concurso: Capital Abeja Emprendimiento L1				
PERSONA NATURAL CHILENA	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Concurso: Capital Abeja Emprendimiento L2				
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	15,32%	7,12%	9,15%	10,42%
PERSONA NATURAL CHILENA	72,58%	78,28%	75,61%	69,79%
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	9,68%	8,24%	6,71%	8,33%
OTROS TIPOS DE CONTRIBUYENTE	2,42%	6,36%	8,54%	11,46%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y base de datos SII

Con respecto al **rubro de actividad económica** al que pertenecen los grupos de beneficiarios y controles de cada programa, se observan algunas diferencias entre los grupos, las cuales no son demasiado significativas. Sin embargo, al testear estadísticamente la igualdad de las distribuciones de tipo de rubro de las empresas, no se puede rechazar la hipótesis nula de que no son iguales las distribuciones de los beneficiarios con los distintos controles.

Las diferencias observadas en la dimensión de rubro de actividad económica pueden ser controladas utilizando dichas variables como variables de control en las estimaciones de impacto posteriores.

Tabla 49: Rubro principal de empresas participantes en concursos del año 2013

	Ganadores	Control 1	Control 2	Control 3
Concurso: Capital Bemilla Empresa				
A: AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	13,65%	14,79%	17,87%	15,54%
D: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	17,32%	12,22%	12,62%	13,95%
E: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	7,55%	6,04%	5,18%	5,29%
G: CONSTRUCCION	8,13%	8,37%	7,66%	6,77%
H: COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR	25,62%	29,79%	26,64%	27,59%
I: HOTELES Y RESTAURANTES	10,75%	7,94%	7,95%	7,40%
L: ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	7,73%	9,92%	10,65%	12,47%
OTROS RUBROS	9,24%	10,95%	11,42%	11,00%
Concurso: Capital Bemilla Emprendimiento 1.1				
H: COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR	20,00%	31,67%	14,29%	12,50%
J: TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	13,33%	8,33%	4,76%	0,00%
K: INTERMEDIACION FINANCIERA	0,00%	1,67%	4,76%	12,50%
L: ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	46,67%	26,67%	42,86%	37,50%
N: ENSEÑANZA	0,00%	1,67%	4,76%	12,50%
O: SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	20,00%	3,33%	9,52%	25,00%
P: OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS	0,00%	15,00%	14,29%	0,00%
OTROS RUBROS	0,00%	11,67%	4,76%	0,00%
Concurso: Capital Bemilla Emprendimiento 1.2				
A: AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	1,94%	4,48%	5,30%	4,20%
D: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	18,64%	10,31%	11,02%	11,83%
E: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	7,02%	4,77%	2,33%	3,05%
G: CONSTRUCCION	7,26%	7,25%	8,26%	7,25%
H: COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR	34,38%	40,84%	40,25%	40,84%
I: HOTELES Y RESTAURANTES	10,65%	10,31%	8,90%	7,25%
L: ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	12,11%	12,50%	14,83%	16,03%
OTROS RUBROS	7,99%	9,55%	9,10%	9,54%
Concurso: Capital Abeja Empresa				
A: AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	10,12%	8,45%	10,12%	9,60%
D: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	21,56%	16,63%	16,89%	18,52%
H: COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR	38,16%	51,17%	46,78%	45,62%
I: HOTELES Y RESTAURANTES	14,17%	10,87%	11,37%	9,60%
OTROS RUBROS	15,99%	12,86%	14,86%	16,66%
Concurso: Capital Abeja Emprendimiento 1.1				
H: COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR	11,11%	18,75%	37,50%	33,33%
L: ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	11,11%	18,75%	0,00%	0,00%
P: OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS	55,56%	31,25%	37,50%	66,67%
OTROS RUBROS	22,22%	31,25%	25,00%	0,00%
Concurso: Capital Abeja Emprendimiento 1.2				
D: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	17,74%	12,73%	14,02%	12,50%
H: COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR	40,32%	46,82%	40,24%	38,54%
I: HOTELES Y RESTAURANTES	12,10%	12,73%	14,63%	15,62%
L: ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	12,10%	5,24%	6,10%	6,25%
OTROS RUBROS	17,73%	22,46%	25,01%	27,09%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y base de datos SII

Finalmente, con respecto al **nivel de educación** de los empresarios pertenecientes a los grupos de beneficiarios y controles, también se observan algunas diferencias entre los grupos, las cuales no son demasiado significativas. Sin embargo, al testear estadísticamente la igualdad de las distribuciones de nivel de educación, no se puede rechazar la hipótesis nula de que no son iguales las distribuciones de los beneficiarios con los distintos controles.

Las diferencias observadas en la dimensión de nivel de educación pueden ser controladas utilizando dichas variables como variables de control en las estimaciones de impacto posteriores.

En conclusión, a simple vista no parecen existir diferencias marcadas entre los grupos de beneficiarios y controles de cada programa en las distintas dimensiones analizadas, aunque estadísticamente no se puede asegurar que sean iguales, y por tanto, asumiendo que las tendencias históricas de las variables de resultados objetivas relevantes a medir de los grupos son equivalentes entre los grupos, con la estimación de panel con efectos fijos y controlando por variables observables, debería ser suficiente para aislar el efecto causal del programa en forma confiable.

Tabla 50: Nivel de educación de empresarios participantes en concursos del año 2013

	Ganadores	Control 1	Control 2	Control 3
Concurso: Capital Semilla Empresa				
CFT Completa	9,97%	10,91%	10,27%	11,87%
IP Completa	11,01%	10,29%	9,70%	9,42%
Media Completa	22,25%	22,90%	22,74%	21,19%
Universitaria Completa	29,34%	25,70%	27,32%	28,66%
Otro Nivel de Educación	27,43%	30,21%	29,97%	28,86%
Concurso: Capital Semilla Emprendimiento 11				
CFT Completa	9,28%	9,00%	8,95%	7,86%
IP Completa	10,61%	9,14%	9,71%	9,16%
Media Completa	13,51%	21,65%	17,91%	16,67%
Universitaria Completa	34,17%	23,58%	28,98%	31,60%
Universitaria Incompleta	14,94%	12,96%	14,45%	15,37%
Otro Nivel de Educación	17,50%	23,68%	20,01%	19,32%
Concurso: Capital Semilla Emprendimiento 12				
CFT Completa	9,94%	8,54%	7,65%	6,89%
IP Completa	11,20%	11,52%	10,53%	11,13%
Media Completa	14,99%	20,55%	18,67%	16,43%
Universitaria Completa	35,99%	27,60%	32,08%	33,39%
Universitaria Incompleta	12,61%	12,47%	13,21%	13,78%
Otro Nivel de Educación	15,26%	19,34%	17,88%	18,38%
Concurso: Capital Abeja Empresa				
Basica Completa	7,25%	9,59%	8,86%	8,35%
CFT Completa	11,38%	11,75%	11,82%	13,26%
IP Completa	9,37%	6,89%	6,95%	5,73%
Media Completa	30,72%	34,02%	33,54%	35,35%
Universitaria Completa	19,74%	12,78%	15,08%	17,35%
Otro Nivel de Educación	21,54%	24,97%	23,75%	19,96%
Concurso: Capital Abeja Emprendimiento 11				
CFT Completa	10,86%	9,82%	9,99%	9,57%
IP Completa	10,33%	7,88%	9,11%	9,35%
Media Completa	24,91%	29,18%	26,12%	25,00%
Universitaria Completa	25,44%	19,99%	21,48%	22,18%
Universitaria Incompleta	8,73%	8,66%	8,89%	10,36%
Otro Nivel de Educación	19,75%	24,46%	24,41%	23,53%
Concurso: Capital Abeja Emprendimiento 12				
CFT Completa	14,04%	10,60%	10,44%	11,33%
IP Completa	7,88%	8,84%	9,74%	8,98%
Media Completa	28,08%	31,96%	30,16%	28,12%
Universitaria Completa	23,97%	18,26%	19,49%	20,70%
Otro Nivel de Educación	26,02%	30,35%	30,16%	30,86%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y base de datos SII

9.2. Resultados de la evaluación de impacto del programa Capital Semilla

De acuerdo a la matriz de resultados elaborada para cada programa de SERCOTEC en el capítulo 6, los programas de Capital Semilla tienen definidos algunas variables de resultado sobre las cuales se podría tratar de medir algún tipo de impacto del programa sobre ellas, ya sea en forma cuantitativa o cualitativa. En el siguiente cuadro se presentan las variables de resultados asociadas a cada programa, dependiendo de si son variables de resultado cuyo interés se desprende directamente de cómo está definido y los objetivos del programa, y otras variables de resultado cuyo interés proviene de la teoría económica y de evaluación de este tipo de programas en otras partes del mundo.

Tabla 51: Variables a Evaluar

Concurso	Variables de Resultado a evaluar Impacto	
	Por definición formal del programa	Por pertinencia teórica
CS y Abeja Empresa	nivel de ventas, margen del negocio, nivel de costos, número de clientes	probabilidad de quiebra, ingresos totales como persona natural, generación de empleos
CS y Abeja Emprend. L1 y L2	probabilidad de quiebra, formalidad de empresas en el SII (para L1), margen del negocio, nivel de costos, número de clientes.	nivel de ventas, generación de empleo, ingresos totales como persona natural, probabilidad de ser empleado.

En base a la información disponible en la base de datos del SII fue posible, para el presente informe, evaluar el impacto de los programas en las siguientes variables sobre los beneficiarios de los concursos Capital Semilla del año 2013: nivel de ventas de los años 2013 y 2014 (medidas en UF), probabilidad de quiebra, nivel de costos, margen del negocio, formalidad de empresas en el SII (para Capital Semilla y Abeja Emprendimiento L1), es decir, sobre la mayoría de variables cuya importancia radica en la definición misma de los programas. No fue posible medir un impacto para la variable número de clientes debido a que no pudo ser medido en forma directa en base a la información disponible en el SII. Se trató de utilizar en su lugar el número de facturas de las empresas, pero esta variable venía con muchos vacíos de información para las empresas consideradas en la base de datos ya que varios microempresarios se acogían al régimen simplificado del IVA.

En este informe también se incluye la medición de impacto en el resto de las variables con mayor importancia teórica: ingresos totales como persona natural, generación de empleo, probabilidad de ser empleado. Esta última variable se construyó en base al historial de ingresos declarados de los emprendedores como personas naturales (es decir, en base a la información de sueldos, salarios y honorarios que recibió). Asimismo, en la siguiente sección, se incluye la medición del impacto marginal del resto de programas SERCOTEC sobre las variables de resultado de Capital Semilla.

9.2.1. Medición de Impacto de Capital Semilla en Nivel de Ventas de las empresas

Para estimar el impacto de cada programa Capital Semilla, por separado, en las ventas de las empresas beneficiarias, se utilizó la técnica de Diferencias en Diferencias, mediante un modelo de panel con efecto fijo, estimado por mínimos cuadrados ordinarios, de la siguiente forma:⁹⁹

⁹⁹ Dada la información disponible en esta variable (varios años para cada RUT), se prefirió utilizar un modelo de panel con Diferencias en Diferencias (DID) y covariables, por las siguientes razones: 1) permite controlar por

$$V_{it} = \alpha_i + \sum_{h=2010}^{2014} \theta_h D_h + \gamma D_{trat} + \delta_1 D_{2013} \times D_{trat} + \delta_2 D_{2014} \times D_{trat} + \beta' X_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde,

V_{it}	Nivel total anual de ventas (en UF) de la empresa participante i en el año t (t=2009 a 2014).
α_i	Efecto fijo a nivel de la empresa i. Permite controlar variables no observables para el investigador, que no varían con el tiempo, asociadas a la empresa o empresario (como las habilidades intrínsecas de cada empresario para hacer negocios).
D_h	Dummy, con valor igual a 1 si el año es h (h = 2010 a 2014) o cero en caso contrario.
D_{trat}	Dummy con valor igual a 1 si la empresa participante i resultó beneficiaria.
X_{it}	Otras variables explicativas que permiten controlar algunas diferencias en la distribución de las variables observables entre beneficiarios y controles. En este caso se incluyeron dummies por nivel educacional del empresario, rubro y clasificación tributaria. No se incluyeron dummies por quincental de ventas debido a que dicha variable estaría directamente relacionada con la variable de resultados y puede anular artificialmente el efecto del programa. En su lugar se incluye, adicionalmente, dummies por quincental de ingreso laboral del individuo.
ε_{it}	Error de estimación.

El impacto del programa en los resultados de ventas de las empresas para los años 2013 y 2014 es capturado por el valor de los parámetros estimados δ_1 y δ_2 , respectivamente.

Se estimaron 2 versiones del mismo modelo para los programas Capital Semilla Empresa (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Empresa, Capital Semilla Emprendimiento L1 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L1, Capital Semilla Emprendimiento L2 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L2:

1. Modelo sin Soporte Común (sin SC): La primera estimación corresponde al modelo de panel con efecto fijo que incluye los datos de venta de todas las empresas beneficiarias y del grupo de control en la base de datos.
2. Modelo con Soporte Común (con SC): La segunda estimación corresponde a un modelo de panel con efecto fijo que considera únicamente los datos de venta de las empresas beneficiarias y del grupo de control para los cuáles existe un mismo soporte común (utilizando el "match 9" elaborado en la sección de participantes y no participantes en los concursos Capital Semilla del año 2013), como una forma de controlar las diferencias observadas en el comportamiento histórico de la existencia de las empresas en el mercado y nivel de ventas entre los grupos de tratamiento y control observada en las secciones anteriores.

En los siguientes cuadros se presenta un resumen de los principales resultados encontrados en las estimaciones, con respecto al impacto de los distintos programas capital semilla del año 2013, sobre las ventas de sus beneficiarios en los años 2013 y 2014, por separado. Los impactos estimados se pueden entender como el monto (en UF) en que cada programa ayudó

variables no observables que pueden afectar los resultados (efecto fijo por RUT), 2) permite controlar por dinámicas paralelas entre grupo de tratamiento y control (DID) que pueden diferir por algunas características observables (covariables). Por otro lado, el uso de un modelo con soporte común, permite además tener un control similar al de un modelo con matching en variables observables, como fue señalado en la sección 9.1.2.

a sus beneficiarios a aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) el volumen de ventas en los años 2013 y 2014.

Con respecto al programa Capital Semilla Empresas, se observa que para los grupos de control que pasaron menos etapas de evaluación, y por tanto, los menos parecidos a los beneficiarios en nivel de ventas (como se apreció en las secciones anteriores), se estima un impacto positivo del programa cuando no se controla por diferencias en el comportamiento histórico de las ventas (es decir, la estimación sin soporte común).

Sin embargo, para el grupo de control 3 que es el más parecido a los beneficiarios en términos del nivel de ventas histórico, se puede apreciar que el impacto estimado del Capital Semilla Empresas (tanto normal como abeja) es nulo, tanto si se utiliza o no un soporte común, lo cual es consistente con la idea de que los grupos de control 1 y 2 no serían directamente comparables en término de comportamiento de ventas con el grupo de beneficiarios.

Para dar un contexto a los impactos estimados, el nivel promedio de ventas para los ganadores del concurso Capital Semilla Empresa (Abeja Empresa) fue de aproximadamente 2.350 UF/año (1.200 UF/año) en el año 2013 y 2.500 UF/año (1.215 UF/año) en el año 2014, por lo que la magnitud de los impactos estimados se ubican en no más del 5% (14%) de este promedio para el grupo de control 3, aunque no son estadísticamente distintos de cero.

Para el resto de programas Capital Semilla Emprendimiento (L1 y L2) y controles utilizados, tanto con soporte común como sin él, los impactos estimados no son estadísticamente significativos al 5% o son negativos. Si se observa el impacto estimado para el grupo de control 3 en estos programas, que debería ser los más parecidos al grupo de beneficiarios, el impacto estimado de estos programas sobre las ventas de los beneficiarios es nulo.

El nivel promedio de ventas para los ganadores del concurso Capital Semilla Emprendimiento L1 (Emprendimiento Abeja L1) fue de 93 UF/año (71 UF/año) en el año 2013 y de 160 UF/año (145 UF/año) en el año 2014, por lo que la magnitud de los impactos estimados son menores al 120% de este promedio para el grupo de Control 3, aunque tampoco son estadísticamente distintos de cero. El nivel promedio de ventas para los ganadores del concurso Capital Semilla Emprendimiento L2 (Emprendimiento Abeja L2) fue de 737 UF/año (472 UF/año) en el año 2013 y de 1.037 UF/año (600 UF/año), por lo que la magnitud de los impactos estimados son menores a un 11% de este promedio para el grupo de Control 3, y tampoco son estadísticamente distintos de cero.

En conclusión, las estimaciones más confiables (grupo de control 3) del impacto de los programas Capital Semilla del año 2013 sobre los resultados de ventas de sus beneficiarios, demuestran un nulo impacto de los programas.

No obstante lo anterior, estos resultados pueden verse afectados por algunos factores importantes que hay que tener en cuenta:

1. En primer lugar, el grupo de control 4, el más parecido al grupo tratado, no pudo ser utilizado en las estimaciones, debido al poco número de datos con los que se contaba para ese grupo. No obstante, las sucesivas estimaciones realizadas entre los grupos de control 1 a 3 demostraron que el efecto estimado iba desapareciendo a medida que el grupo de comparación era más parecido al grupo tratado, e igual resultado se observó cuando el grupo de comparación utilizado compartía el mismo soporte común que el grupo de tratamiento. Ambos resultados nos llevan a plantear que de haberse realizado una

comparación del grupo de tratamiento con el grupo de control 4 lo más probable era no encontrar impacto alguno. Asimismo, estos resultados nos indican que el modelo más robusto para definir impacto corresponde al que utiliza como grupo de comparación de los beneficiarios de los programas a los participantes del grupo de control 3. Además, los resultados de impacto con soporte común serían los más robustos, al realizar un balanceo de las características observables entre los tratados y los del grupo de control, por lo que estos son los resultados que se prefieren utilizar al momento de definir si existió o no impacto.

2. Debido a que el SII aún no sistematiza la información relativa al año tributario 2015, y a que la base de beneficiarios de Capital Semilla que permite crear a los distintos grupos de tratamiento y control solamente está disponible a partir del concurso del año 2013, solamente se pudo medir el impacto del programa para dos años, 2013 y 2014, lo cual puede ser un periodo muy corto para identificar un impacto significativo y permanente del programa en las ventas de sus beneficiarios. Esta es una limitación de los datos que no puede subsanarse en este estudio, pero que hay que tener en cuenta al establecer que el programa tuvo o no impacto en ventas de sus beneficiarios, ya que es posible que si pudieramos disponer de más años de información de ventas (2015 y 2016, por ejemplo), los impactos pudieran resultar significativos.
3. Como fue señalado en la sección de análisis descriptivo de los programas, SERCOTEC no dispone de bases de datos digitalizadas de seguimiento a los ganadores de los distintos programas,¹⁰⁰ por lo que, utilizando las bases de datos a las que se tuvo acceso, no se pudo cuantificar cuántos emprendedores y empresas identificados como ganadores de los concursos Capital Semilla, que conforman el grupo de tratamiento, efectivamente ejecutaron los proyectos con los cuales ganaron los concursos, o si dichos proyectos se terminaron de ejecutar dentro de los plazos inicialmente establecidos. En el primer caso, al no saber qué ganadores ejecutaron realmente sus proyectos, las estimaciones realizadas estarían subestimando el verdadero impacto del programa si un porcentaje significativo de ganadores no ejecutan sus proyectos. En el segundo caso, al no saber si los proyectos fueron ejecutados pero no se terminaron de ejecutar dentro de los plazos del estudio (y por lo tanto no estarían listos para tener un impacto en las ventas de los beneficiarios), las estimaciones realizadas también subestimarían el verdadero impacto del programa, al contar con información de ventas solamente para los años 2013 (año del concurso) y 2014 (año en que el proyecto pudo o no estar totalmente ejecutado). En ambos casos, por consiguiente, estaríamos subestimando el verdadero efecto del programa sobre las ventas. Esta es una limitación que, al igual que en el caso anterior, no puede ser subsanada en este estudio, pero que puede generar un sesgo importante en las estimaciones de impacto realizadas.

En consecuencia, a falta de mayor información de ventas para años posteriores al 2014 y de información sobre la ejecución real de los proyectos ganadores, las estimaciones de impacto del programa Capital Semilla sobre ventas que se presentan en este informe estarían subestimando el verdadero impacto. Al no poder subsanar las limitaciones que se enfrentan para este estudio, solamente queda recomendar a SERCOTEC la generación continua de bases de datos de beneficiarios que permita la creación de distintos grupos de control, para años

¹⁰⁰ Cabe señalar que la información de seguimiento de los proyectos sí se encuentra disponible pero en formato físico, registrada en las carpetas de cada beneficiario, información que no pudo ser sistematizada ni digitalizada para esta evaluación al ser logísticamente muy complicado. SERCOTEC tampoco pudo definir un porcentaje de beneficiarios que realmente ejecutaron sus proyectos cuando fue solicitada.

posteriores al 2014, , la generación de bases de datos de seguimiento de los proyectos ganadores, a partir del año 2015 en que entra a regir los cambios significativos en el programa, y el uso de al menos tres o cuatro años de ventas posteriores al año de concurso, para poder identificar correctamente algún impacto en ventas.

Tabla 52: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla, año 2013 en los resultados de Ventas (en UF) de las empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014

Programa	CS Empresa			
Tipo	Normal Abeja		Solo Abeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control ₁	Sin SC: 246,0*** Con SC: 341	Sin SC: 301,3*** Con SC: 365	Sin SC: 97,96** Con SC: 34,53	Sin SC: 69,73 Con SC: 24,56
Control ₂	Sin SC: 232,5*** Con SC: 34,5	Sin SC: 272,4*** Con SC: 21,49	Sin SC: 24,5** Con SC: 2,99	Sin SC: 31,24 Con SC: 24,34
Control ₃	Sin SC: 16,4 Con SC: 10,8	Sin SC: 30,68 Con SC: 31,2	Sin SC: 63,33 Con SC: 15,33	Sin SC: 11,2 Con SC: 169,8

Programa	CS Emprendimiento ₁₁			
Tipo	Normal Abeja		Solo Abeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control ₁	Sin SC: 69,3 Con SC: 39,83	Sin SC: 39,17 Con SC: 154,9*	Sin SC: 7,62 Con SC: 265,1*	Sin SC: 96,72* Con SC: 364,7***
Control ₂	Sin SC: 4,2 Con SC: 33,92	Sin SC: 24,0 Con SC: 60,52	Sin SC: 42,0 Con SC: 11,36	Sin SC: 7,23 Con SC: 77,69
Control ₃	Sin SC: 151,7* Con SC: 109,6	Sin SC: 78,6 Con SC: 30,58	Sin SC: 232,1* Con SC: 28,1	Sin SC: 32,9 Con SC: 2,92

Programa	CS Emprendimiento ₁₂			
Tipo	Normal Abeja		Solo Abeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control ₁	Sin SC: 35,78 Con SC: 78,4	Sin SC: 45,7 Con SC: 90,5	Sin SC: 49,78 Con SC: 78,15	Sin SC: 88,80 Con SC: 110,4
Control ₂	Sin SC: 2,5 Con SC: 4,67	Sin SC: 23,1 Con SC: 22,1	Sin SC: 41,40 Con SC: 51,61	Sin SC: 45,35 Con SC: 54,08
Control ₃	Sin SC: 78,5 Con SC: 33,2	Sin SC: 54,2 Con SC: 5,78	Sin SC: 22,48 Con SC: 10,10	Sin SC: 31,93 Con SC: 21,47

Sin SC: sin soporte común.

Con SC: con soporte común.

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (**), 5% (**) o 10% (*) o no ser significativos.

Nota: los resultados se pueden leer directamente con el monto (en UF) en que cada programa ayudó a sus beneficiarios a aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) el volumen de ventas en los años 2013 y 2014.

9.2.2. Medición de Impacto de Capital Semilla en Nivel de Costos de las empresas

Para estimar el impacto de cada programa Capital Semilla, por separado, en el nivel de costos directos declarados por las empresas beneficiarias (que incluyen los costos directos de bienes y servicios y los costos de remuneraciones asociados al giro, declarados en el Formulario 22 del SII), se utilizó la técnica de Diferencias en Diferencias, mediante un modelo de panel con efecto fijo, estimado por mínimos cuadrados ordinarios, de la siguiente forma:

$$C_{it} = \alpha_i + \sum_{h=2010}^{2014} \theta_h D_h + \gamma D_{trat} + \delta_1 D_{2013} \times D_{trat} + \delta_2 D_{2014} \times D_{trat} + \beta' X_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde,

- C_{it} Nivel de costos anuales directos (en pesos chilenos) de la empresa participante i en el año t (t=2009 a 2014).
- α_i Efecto fijo a nivel de la empresa i. Permite controlar variables no observables para el investigador, que no varían con el tiempo, asociadas a la empresa o empresario (como las habilidades intrínsecas de cada empresario para hacer negocios).
- D_h Dummy, con valor igual a 1 si el año es h (h = 2010 a 2014) o cero en caso contrario.
- D_{trat} Dummy con valor igual a 1 si la empresa participante i resultó beneficiaria.
- X_{it} Otras variables explicativas que permiten controlar algunas diferencias en la distribución de las variables observables entre beneficiarios y controles. En este caso se incluyeron dummies por nivel educacional del empresario, rubro, clasificación tributaria y por quincental de ingreso laboral del empresario.
- ε_{it} Error de estimación.

El impacto del programa en los resultados de costos directos de las empresas para los años 2013 y 2014 es capturado por el valor de los parámetros estimados δ_1 y δ_2 , respectivamente. Para este caso, también se estimaron 2 versiones del mismo modelo para los programas Capital Semilla Empresa (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Empresa, Capital Semilla Emprendimiento L1 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L1, Capital Semilla Emprendimiento L2 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L2:

1. Modelo sin Soporte Común (sin SC): La primera estimación corresponde al modelo de panel con efecto fijo que incluye los datos de todas las empresas beneficiarias y del grupo de control que se encuentran en la base.
2. Modelo con Soporte Común (con SC): La segunda estimación corresponde a un modelo de panel con efecto fijo que considera únicamente datos de las empresas beneficiarias y del grupo de control para los cuales existe un mismo soporte común (utilizando el “match 9” elaborado en la sección de participantes y no participantes en los concursos Capital Semilla del año 2013).

Cabe señalar que la base de datos del SII tiene menos información registrada de costos directos de empresas que de ingresos, debido a que su llenado es voluntario. Por consiguiente, fueron utilizadas en las estimaciones una menor cantidad de información que la utilizada al analizar el impacto en ventas. Por esa razón, las estimaciones que utilizan soporte común pueden resultar ser más confiables que las que no lo utilizan, ya que la distribución de características observables de las empresas que tienen información de costos puede ser más distinta entre beneficiarios y controles.

En los siguientes cuadros se presenta un resumen de los principales resultados encontrados en las estimaciones, con respecto al impacto de los distintos programas capital semilla, en el concurso del año 2013, sobre los costos anuales directos de sus beneficiarios en los años 2013 y 2014, por separado. Los impactos estimados se pueden entender como el monto (en UF) en que cada programa ayudó a sus beneficiarios a aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) el volumen de costos directos en los años 2013 y 2014.

Los costos anuales fueron expresados en UF de diciembre de cada año. Debido a que al analizar el impacto del programa en la variable Ventas, se estableció que el Grupo de Control 3 sería el más idóneo para medir impacto (al ser el más parecido al grupo de tratamiento), solamente se presentan los resultados para este grupo en particular, con y sin soporte común.

Como se puede apreciar, el impacto estimado de los programas en los costos de los beneficiarios es estadísticamente nulo en casi todos los casos y de magnitud variable. El único caso en que se estima un impacto estadísticamente significativo sobre costos es para Capital Semilla Emprendimiento L1, sin soporte común para el año 2013, pero el impacto estimado tiene signo positivo, lo cual implicaría que el programa ayudó a aumentar los costos de los emprendedores en el año del concurso. No obstante, el impacto estimado con soporte común (que como se indicó anterioremente, sería el más confiable en este contexto con menor información) en este caso no es estadísticamente significativo, por lo que no se puede descartar que el impacto sea cero.

Los resultados encontrados para la variable costos están sujetas a las mismas críticas que el impacto estimado en ventas. En efecto, a falta de mayor información de costos para años posteriores al 2014 y de información sobre la ejecución real de los proyectos ganadores, las estimaciones de impacto del programa Capital Semilla sobre costos que se presentan en este informe también estarían subestimando el verdadero impacto. Adicionalmente, al revisar la información de costos se pudo constatar que existe una gran variabilidad de la misma, tanto entre empresas como entre años de una misma empresa, a diferencia de la variable ventas, así como grandes lagunas de información para una misma empresa, lo cual también pudieron haber influido en la calidad de las estimaciones.

Al no poder subsanar las limitaciones de información que se enfrentan para este estudio, solamente queda realizar a SERCOTEC las mismas recomendaciones que en el caso de la variable ventas, y el uso de al menos tres o cuatro años de costos posteriores al año de concurso, para poder identificar correctamente algún impacto en costos del programa. También se sugiere la obtención de la información de costos a partir de otras fuentes de información, como encuestas a beneficiarios y grupos de control, realizadas en forma periódica (anual) antes de realizar la siguiente evaluación de impacto del programa.

Tabla 53: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013 en los resultados de costos directos (en millones de pesos) de las empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014

Programa	CSEmpresa			
Tipo	NormalAbeja		SoloAbeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	SinSC:21,63 ConSC:2,89	SinSC:123,2 ConSC:1,19	SinSC:2,202 ConSC:94,56	SinSC:161,0 ConSC:162,8
Programa	CSEmprendimiento11			
Tipo	NormalAbeja		SoloAbeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	SinSC:23,2*** ConSC:05,8	SinSC:13,8 ConSC:0,63	SinSC:18,6 ConSC:0,000	SinSC:242,9 ConSC:178,9
Programa	CSEmprendimiento12			
Tipo	NormalAbeja		SoloAbeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	SinSC:160,8 ConSC:278,4	SinSC:137,0 ConSC:270,9	SinSC:218,9 ConSC:5,217	SinSC:146,5 ConSC:216,53

Sin SC: sin soporte común.

Con SC: con soporte común.

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (**), 5% (**) o 10% (*) o no ser significativos.

Nota: los resultados se pueden leer directamente con el monto (en UF) en que cada programa ayudó a sus beneficiarios a aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) el volumen de costos directos en los años 2013 y 2014.

9.2.3. Medición de Impacto de Capital Semilla en Márgenes de las empresas

Para estimar el impacto de cada programa Capital Semilla, por separado, en el margen bruto del giro de las empresas beneficiarias (que resulta de diferenciar las ventas anuales del giro de los costos directos de bienes y servicios y de los costo de remuneraciones asociados al giro, y dividir el resultado por las ventas anuales, todos ellos declarados en el Formulario 22 del SII), se utilizó la técnica de Diferencias en Diferencias, mediante un modelo de panel con efecto fijo, estimado por mínimos cuadrados ordinarios, de la siguiente forma:

$$M_{it} = \alpha_i + \sum_{h=2010}^{2014} \theta_h D_h + \gamma D_{trat} + \delta_1 D_{2013} \times D_{trat} + \delta_2 D_{2014} \times D_{trat} + \beta' X_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde,

M_{it}	Margen anual bruto (diferencia entre ventas anuales y costos anuales directos, dividido por ventas anuales) de la empresa participante i en el año t ($t=2009$ a 2014).
α_i	Efecto fijo a nivel de la empresa i . Permite controlar variables no observables para el investigador, que no varían con el tiempo, asociadas a la empresa o empresario (como las habilidades intrínsecas de cada empresario para hacer negocios).
D_h	Dummy, con valor igual a 1 si el año es h ($h = 2010$ a 2014) o cero en caso contrario.
D_{trat}	Dummy con valor igual a 1 si la empresa participante i resultó beneficiaria.
X_{it}	Otras variables explicativas que permiten controlar algunas diferencias en la distribución de las variables observables entre beneficiarios y controles. En este caso se incluyeron dummies por nivel educacional del empresario, rubro, clasificación tributaria y por quincental de ingreso laboral del empresario.
ε_{it}	Error de estimación.

El impacto del programa en los resultados de ventas de las empresas para los años 2013 y 2014 es capturado por el valor de los parámetros estimados δ_1 y δ_2 , respectivamente.

Para este caso, también se estimaron 2 versiones del mismo modelo para los programas Capital Semilla Empresa (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Empresa, Capital Semilla Emprendimiento L1 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L1, Capital Semilla Emprendimiento L2 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L2:

1. Modelo sin Soporte Común (sin SC): La primera estimación corresponde al modelo de panel con efecto fijo que incluye los datos de todas las empresas beneficiarias y del grupo de control que se encuentran en la base.
2. Modelo con Soporte Común (con SC): La segunda estimación corresponde a un modelo de panel con efecto fijo que considera únicamente los datos de las empresas beneficiarias y del grupo de control para los cuales existe un mismo soporte común (utilizando el "match 9" elaborado en la sección de participantes y no participantes en los concursos Capital Semilla del año 2013).

Debido a que al analizar el impacto del programa en la variable Ventas, se estableció que el Grupo de Control 3 sería el más idóneo para medir impacto (al ser el más parecido al grupo de tratamiento), solamente se presentan los resultados para este grupo en particular, con y sin soporte común. Los resultados de impacto con soporte común serían los más robustos, al realizar un balanceo de las características observables entre los tratados y los del grupo de

control, por lo que estos son los resultados que se prefieren utilizar al momento de definir si existió o no impacto.

Cabe señalar que la base de datos del SII tiene menos información registrada de costos directos de empresas que de ingresos, debido a que su llenado es voluntario. En consecuencia, el número de empresas para las cuales fue posible estimar un margen anual es menor al número de empresas con información de ventas. Por esa razón también, las estimaciones que utilizan soporte común pueden resultar ser más confiables que las que no lo utilizan, ya que la distribución de características observables de las empresas que tienen información de costos puede ser más diferente entre beneficiarios y controles.

Cabe señalar también que se trató de estimar la rentabilidad del negocio utilizando el margen sobre activos (ROA), que resulta de dividir el margen anual directo del valor declarado de activos en el Formulario 22 del SII, sin embargo, la cantidad de empresas que no tenían información declarada de activos (en forma voluntaria) era demasiado grande como para tener resultados confiables.

En el siguiente cuadro se presenta un resumen de los principales resultados encontrados en las estimaciones, con respecto al impacto de los distintos programas capital semilla, en el concurso del año 2013, sobre los margenes anuales sobre ventas de sus beneficiarios en los años 2013 y 2014, por separado.

Los impactos estimados se pueden entender como la proporción en que cada programa ayudó a sus beneficiarios a aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) el margen de ventas en los años 2013 y 2014. Dada la fórmula que estamos utilizando, el margen calculado puede variar entre menos infinito (si los ingresos son iguales a cero y los costos son positivos) y uno (si los ingresos son positivos y los costos son iguales a cero). Así, por ejemplo, un impacto estimado de 0,5 significa que el programa aumentó el valor del margen estimado entre ingresos y costos de los beneficiarios en dicha cantidad. Si los costos son mayores a los ingresos, tendremos un margen estimado negativo, y en caso contrario el margen será positivo.

En el caso del concurso Capital Semilla Emprendimiento L1 la mayoría de las magnitudes estimadas de impacto son superiores a la unidad (en valor absoluto). Esto podría deberse a que uno de los requisitos de este concurso, para ser beneficiario, es no haber estado activo el año anterior, lo cual implica no haber registrado ventas. Pero como los costos son declarados, es posible que una parte de los beneficiarios haya declarado no tener ingresos o tener ingresos bajos, pero sí costos, lo cual finalmente implica estimar un margen grande y negativo (menor a menos uno) para estos beneficiarios. Esto podría explicar los impactos estimados en el margen bruto mayores a la unidad.

Como se puede apreciar en el cuadro, el impacto estimado de los programas en el margen anual bruto de los beneficiarios es nulo en todos los casos, salvo en dos. Para el concurso Capital Semilla Abeja Empresa, para el año 2014 se estima un impacto positivo en el modelo sin soporte común, lo cual no se ratifica en el modelo con soporte común. Para el concurso Capital Semilla Abeja Emprendimiento L1 se estima un impacto positivo en el modelo con soporte común para el año 2014, lo cual implicaría que este concurso ayudaría a las mujeres beneficiarias a aumentar sus márgenes (desde un nivel de margen negativo).

Los resultados encontrados para la variable margen, sin embargo, también están sujetos a las mismas críticas que el impacto estimado en ventas y costos. Al no poder subsanar las limitaciones de información que se enfrentan para este estudio, solamente queda realizar a SERCOTEC las mismas recomendaciones que en el caso de la estimación de impacto en ventas y costos.

Tabla 54: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013, en los resultados de margenes sobre ventas de las empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014

Programa	CSEmpresa			
Tipo	Normal ABeja		Solo ABeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	\$-0,848	\$-0,878	\$-0,009	\$-0,121**
	Con SC:\$0,790	Con SC:\$0,145	Con SC:\$0,133	Con SC:\$0,0746

Programa	CSEmprendimiento 11			
Tipo	Normal ABeja		Solo ABeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	\$-1,182	\$-2,446	\$-1,816	\$-2,334
	Con SC:\$0,000	Con SC:\$0,137	Con SC:\$0,000	Con SC:\$1,556***

Programa	CSEmprendimiento 12			
Tipo	Normal ABeja		Solo ABeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	\$-0,352	\$-0,537	\$-0,527	\$-0,388
	Con SC:\$0,400	Con SC:\$0,473	Con SC:\$0,521	Con SC:\$0,456

Sin SC: sin soporte común.

Con SC: con soporte común.

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (**), 5% (**) o 10% (*) o no ser significativos.

Nota: los resultados se pueden leer directamente con la proporción en que cada programa ayudó a sus beneficiarios a aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) el margen de ventas en los años 2013 y 2014.

9.2.4. Medición de Impacto de Capital Semilla en Probabilidad de Quiebra de las empresas

Para estimar el impacto del programa Capital Semilla sobre la probabilidad de quiebra de las empresas, se utilizó el siguiente modelo de probabilidad lineal (el cual permite obtener una aproximación bastante similar a los modelos no lineales – logit y probit – si lo que nos interesa estimar es el impacto promedio del programa):¹⁰¹

$$Q_i = \alpha + \gamma D_{trat} + \beta' X_i + \varepsilon_i$$

Q_i	Variable dicotómica que es igual a 1 si la empresa presenta ventas igual a cero o ya no existe en la base de datos de Impuestos Internos en el año 2014, condicional a que presentó ventas positivas en el año 2013.
D_{trat}	Dummy con valor igual a 1 si la empresa participante i resultó beneficiaria.
X_i	Otras variables explicativas (en este caso se incluyeron dummies por quincuentil de ventas de los años 2009, 2010, 2011 y 2012, rubro y subcategoría tributaria).
ε_i	Error de estimación

En este caso, debido a que la información no tiene la dimensión temporal (se estima para un solo año 2014), se estimaron 2 versiones del mismo modelo para los programas Capital Semilla Empresa (normal y abeja), Capital Abeja Empresa, Capital Semilla Emprendimiento L1 (normal y Abeja), Capital Abeja Emprendimiento L1, Capital Semilla Emprendimiento L2 (normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L2:

1. Modelo sin Soporte Común (sin SC): La primera estimación corresponde a un OLS que incluye todos los datos de venta de las empresas beneficiarias y del grupo de control que se encuentra en la base.
2. Modelo con Soporte Común (con SC): La segunda estimación corresponde a un OLS en el que se consideran únicamente los datos de venta de las empresas beneficiarias y del grupo de control para los cuales existe un mismo soporte común.

Debido a que al analizar el impacto del programa en la variable Ventas, se estableció que el Grupo de Control 3 sería el más idóneo para medir impacto (al ser el más parecido al grupo de tratamiento), solamente se presentan los resultados para este grupo en particular, con y sin soporte común. Los resultados de impacto con soporte común serían los más robustos, al realizar un balanceo de las características observables entre los tratados y los del grupo de control, por lo que estos son los resultados que se prefieren utilizar al momento de definir si existió o no impacto.

En el siguiente cuadro se presenta un resumen de los principales resultados encontrados en las estimaciones, con respecto al impacto del programa capital semilla sobre la probabilidad promedio de quiebra de sus beneficiarios.

Como se puede apreciar, el programa sí tendría un impacto estadísticamente significativo en disminuir la probabilidad de quiebra de las empresas que participaron en los concursos de capital semilla empresa y capital semilla emprendimiento L2. Para el concurso capital semilla emprendimiento L1 no fue posible identificar algún tipo de efecto, posiblemente debido a que

¹⁰¹ Ver, Angrist y Pischke (2009), "Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion", Princeton University Press.

las empresas que participaron y ganaron en este concurso en el año 2013 aún podrían estar en proceso de conformar la empresa en el año 2014.

Como fue mostrado en el Gráfico 2 en las primeras secciones de este informe, la tasa de mortalidad de las microempresas en Chile es de 15% en el primer año de vida, de 14% en el segundo año de vida, de 10% al tercer año, y alrededor del 5% en años posteriores de vida.

Comparando con el comportamiento promedio de las microempresas, en el caso del concurso Capital Semilla Emprendimiento L2, cuyos beneficiarios son empresas con menos de un año de vida, los resultados indicarían que ser beneficiario del concurso reduciría en forma muy significativa (en 11 puntos porcentuales) la probabilidad de quiebra, y prácticamente reduciría a cero dicha probabilidad en el caso del concurso para mujeres (Abeja). Estos resultados son alentadores, ya que la muerte de las microempresas ocurre principalmente en los primeros años de vida, por lo que la probabilidad de que una empresa beneficiaria del programa sobreviva en el mercado en años posteriores aumenta en forma significativa.

En el caso del concurso Capital Semilla Empresa, cuyos beneficiarios son empresas con más de un año de vida y, por tanto, sobrevivientes a los primeros años más críticos, los resultados indican también que ser beneficiario del concurso reduciría en forma significativa (entre 3,5 y 8 puntos porcentuales) la probabilidad de quiebra para años posteriores. Esto también es alentador, ya que aumenta la probabilidad de que la empresa beneficiaria sobreviva más años en el mercado.

Los resultados encontrados para la probabilidad de quiebra están sujetos a críticas similares al impacto estimado en ventas. La falta de mayor información de ventas para años posteriores al 2014 impide cuantificar el efecto de los programas sobre la probabilidad de quiebra en los años siguientes a ganar el concurso. La falta de información sobre la ejecución real de los proyectos ganadores podría hacer que se subestime el verdadero impacto de los programas sobre la probabilidad de quiebra si aún existe beneficiarios que no terminan de ejecutar sus proyectos ganadores. Al no poder subsanar las limitaciones de información que se enfrentan para este estudio, solamente queda realizar a SERCOTEC las mismas recomendaciones que en el caso de la variable ventas.

Tabla 55: Resumen de impacto estimado del programa en Probabilidad de Quiebra en el año 2014

Grupos	CSEmpresa		CSEmprendimientoL1		CSEmprendimientoL2	
	Normal	Abeja	Normal	Abeja	Normal	Abeja
Control	Sin SC: 0,035*** Con SC: 0,040**	Sin SC: 0,043*** Con SC: 0,079*	Sin SC: 0,0548 Con SC: 0,0549	Sin SC: 0,166 Con SC: 0,166*	Sin SC: 0,112*** Con SC: 0,114***	Sin SC: 0,143*** Con SC: 0,157***

Sin SC: sin soporte común.

Con SC: con soporte común.

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (***) , 5% (**) o 10% (*) o no ser significativos.

9.2.5. Medición de Impacto de Capital Semilla Emprendimiento L1 en Formalidad de las empresas ante el SII

De acuerdo a la matriz de resultados, para el concurso Capital Semilla Emprendimiento L1 también se estimó el impacto del programa en incrementar la formalidad de las empresas para el año siguiente del concurso. En la base de datos del SII se puede asociar directamente a la formalidad con la declaración y registro de ventas de las empresas en un año determinado. Por esa razón, para medir el impacto de este programa en la formalidad, se estimó el siguiente modelo:

$$C_i = \alpha + \gamma D_{trat} + \beta' X_i + \varepsilon_i$$

C_i	Variable dicotómica que es igual a 1 si la empresa presenta ventas mayores a cero en el año 2014, dado que no existía en la base de impuestos internos en el año 2013.
D_{trat}	Dummy con valor igual a 1 si la empresa i resultó beneficiaria.
X_i	Otras variables explicativas (en este caso se incluyeron dummies por quincental de ventas de los años 2009, 2010, 2011 y 2012, rubro y subcategoría tributaria).
ε_i	Error de estimación

En este caso también, debido a que la información no tiene la dimensión temporal (se estima para un solo año 2014), se estimaron 2 versiones del mismo modelo para los programas Capital Semilla Emprendimiento L1 (incluyendo Abeja) y Capital Abeja Emprendimiento L1:

1. Modelo sin Soporte Común (sin SC): La primera estimación corresponde a un OLS que incluye todos los datos de venta de las empresas beneficiarias y del grupo de control que se encuentra en la base.
2. Modelo con Soporte Común (con SC): La segunda estimación corresponde a un OLS en el que se consideran únicamente los datos de venta de las empresas beneficiarias y del grupo de control para los cuales existe un mismo soporte común.

Debido a que al analizar el pacto del programa en la variable Ventas, se estableció que el Grupo de Control 3 sería el más idóneo para medir impacto (al ser el más parecido al grupo de tratamiento), solamente se presentan los resultados para este grupo en particular, con y sin soporte común. Los resultados de impacto con soporte común serían los más robustos, al realizar un balanceo de las características observables entre los tratados y los del grupo de control, por lo que estos son los resultados que se prefieren utilizar al momento de definir si existió o no impacto.

Como se señala en el **Anexo 10**, prácticamente todas las empresas beneficiarias como no beneficiarias del concurso Capital Semilla Emprendimiento L1 del año 2013 no existían formalmente ante el SII en el año 2012 (menos del 0.8% existían). En el año 2013 del concurso, el 52% de los emprendedores beneficiarios de este concurso (54% en el caso del concurso Abeja) se formalizaron ante el SII, frente al 5% de los emprendedores que no fueron beneficiarios del concurso (2% en el caso del concurso Abeja).

En el siguiente cuadro se presenta un resumen de los principales resultados encontrados en las estimaciones, con respecto al impacto del programa capital semilla Emprendimiento L1 sobre la probabilidad promedio de creación de nuevas empresas en el año 2014, posterior al concurso.

El cuadro indica que entre el año 2013 y 2014 un porcentaje menor de empresas beneficiarias de Capital Semilla y Abeja Emprendimiento L1 se formalizaron ante el SII, comparado con las empresas que no ganaron el concurso (aunque solamente entre 3 y 5 puntos porcentuales menos). Este resultado debe tomarse con cuidado, ya que, como se señaló anteriormente, entre el año 2012 y el año 2013 en que ocurre el concurso, más de la mitad de los emprendimientos ganadores del concurso fueron formalizados como empresas, a diferencia de los emprendimientos no ganadores, la mayoría de las cuales no fueron formalizados en el año 2013.

Lo que estaría indicando el resultado de impacto estimado es que, entre el año 2013 y 2014 una menor proporción de empresas ganadoras del concurso se continuaron formalizando, respecto a las empresas no ganadoras, y que éstas últimas recién en el año 2014 empezaron a formalizarse. Esto podría ser un indicativo de que si bien no ganar el concurso capital semilla en el 2013 impidió a la gran mayoría de empresas no ganadoras formar sus negocios, al año siguiente muchas de ellas ya pudieron hacerlo, gracias posiblemente a que consiguieron otras fuentes financiamiento para llevar a cabo su proyecto de negocio. Es decir, el no ganar el programa Capital Semilla Emprendimiento L1 atrasaría la puesta en marcha de los negocios, lo cual puede deberse a que los emprendedores que no ganaron tienen que buscar otras fuentes de financiamiento para poder ejecutar sus proyectos, lo cual puede tomarles un tiempo adicional.

Tabla 56: Resumen de impacto estimado del programa Capital Semilla Emprendimiento L1 en Probabilidad de Creación de Empresas en el año 2014

Grupos	CSEmprendimiento L1	
	Normal	Abeja
Control	Sin SC: $\beta_0 = 0.029^{***}$ Con SC: $\beta_0 = 0.029^{***}$	Sin SC: $\beta_0 = 0.051^{***}$ Con SC: $\beta_0 = 0.051^{***}$

Sin SC: sin soporte común.

Con SC: con soporte común.

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (***) , 5% (**) o 10% (*) o no ser significativos.

9.2.6. Medición de Impacto de Capital Semilla en Generación de Empleo de las empresas

Para estimar el impacto de cada programa Capital Semilla, por separado, en la generación de empleo declarado por las empresas beneficiarias (de acuerdo al número promedio anual de empleados asalariados y empleados a honorarios que se puede obtener de los Formularios DJ-1879 y DJ-1887 del SII), se utilizó la técnica de Diferencias en Diferencias, mediante un modelo de panel con efecto fijo, estimado por mínimos cuadrados ordinarios, de la siguiente forma:

$$E_{it} = \alpha_i + \sum_{h=2010}^{2014} \theta_h D_h + \gamma D_{trat} + \delta_1 D_{2013} \times D_{trat} + \delta_2 D_{2014} \times D_{trat} + \beta' X_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde,

E_{it} Nivel de empleo (número promedio anual de empleados) de la empresa participante i en el año t (t=2009 a 2014).

α_i	Efecto fijo a nivel de la empresa i. Permite controlar variables no observables para el investigador, que no varían con el tiempo, asociadas a la empresa o empresario (como las habilidades intrínsecas de cada empresario para hacer negocios).
D_h	Dummy, con valor igual a 1 si el año es h ($h = 2010 \text{ a } 2014$) o cero en caso contrario. En este caso también permite controlar por efectos anuales en costos que afectan a todos los empresarios.
D_{trat}	Dummy con valor igual a 1 si la empresa participante i resultó beneficiaria.
X_{it}	Otras variables explicativas que permiten controlar algunas diferencias en la distribución de las variables observables entre beneficiarios y controles. En este caso se incluyeron dummies por nivel educacional del empresario, rubro, clasificación tributaria y por quincental de ingreso laboral del empresario.
ε_{it}	Error de estimación.

El impacto del programa en los resultados de empleo de las empresas para los años 2013 y 2014 es capturado por el valor de los parámetros estimados δ_1 y δ_2 , respectivamente.

Para este caso, también se estimaron 2 versiones del mismo modelo para los programas Capital Semilla Empresa (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Empresa, Capital Semilla Emprendimiento L1 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L1, Capital Semilla Emprendimiento L2 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L2:

1. Modelo sin Soporte Común (sin SC): La primera estimación corresponde al modelo de panel con efecto fijo que incluye los datos de todas las empresas beneficiarias y del grupo de control que se encuentran en la base.
2. Modelo con Soporte Común (con SC): La segunda estimación corresponde a un modelo de panel con efecto fijo que considera únicamente datos de las empresas beneficiarias y del grupo de control para los cuales existe un mismo soporte común (utilizando el “match 9” elaborado en la sección de participantes y no participantes en los concursos Capital Semilla del año 2013).

Debido a que al analizar el impacto del programa en la variable Ventas, se estableció que el Grupo de Control 3 sería el más idóneo para medir impacto (al ser el más parecido al grupo de tratamiento), solamente se presentan los resultados para este grupo en particular, con y sin soporte común. Los resultados de impacto con soporte común serían los más robustos, al realizar un balanceo de las características observables entre los tratados y los del grupo de control, por lo que estos son los resultados que se prefieren utilizar al momento de definir si existió o no impacto.

En el siguiente cuadro se presenta un resumen de los principales resultados encontrados en las estimaciones, con respecto al impacto de los distintos programas capital semilla, en el concurso del año 2013, sobre el nivel de empleo directo que brindan los empresarios beneficiarios en los años 2013 y 2014, por separado. Los impactos estimados se pueden entender como el número de trabajadores adicionales que cada programa permitió aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) a sus beneficiarios, en los años 2013 y 2014.

Como se puede apreciar en el cuadro, los modelos estiman un impacto estadísticamente significativo para el programa Capital Semilla Empresa (pero no en Capital Semilla Abeja). Los beneficiarios en dicho programa aumentarían en 2 el número de empleados en sus negocios gracias a que sus proyectos ganaron en el concurso, con respecto a los empresarios que no ganaron. De igual manera, para el programa Capital Semilla Emprendimiento L1 (pero

no para el Capital Abeja), también se estima un aumento de 2 empleados en las empresas que ganaron el concurso, respecto a las que no ganaron.

De acuerdo a las estadísticas publicadas por el SII en su página web,¹⁰² las micro y pequeñas empresas presentan en promedio aproximadamente 3 trabajadores dependientes informados por empresa. En vista de lo anterior, el impacto estimado del programa en empleo resultaría ser muy importante y significativo.

No obstante lo anterior, los resultados encontrados para la variable empleo están sujetas a las mismas críticas que el impacto estimado en ventas. En efecto, a falta de mayor información de número de trabajadores para años posteriores al 2014 (ya que esta información tampoco está disponible en el SII) y de información sobre la ejecución real de los proyectos ganadores, las estimaciones de impacto del programa Capital Semilla sobre empleo que se presentan en este informe también estarían subestimando el verdadero impacto.

Al no poder subsanar las limitaciones de información que se enfrentan para este estudio, solamente queda realizar a SERCOTEC las mismas recomendaciones que en el caso de la variable ventas, y el uso de al menos tres o cuatro años de costos posteriores al año de concurso, para poder identificar correctamente algún impacto en empleo de las empresas beneficiarias del programa.

Tabla 57: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013 en los resultados de empleo (en número de empleados) de las empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014.

Programa	CS Empresaria			
Tipo	Normal Abeja		Solo Abeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	Sin SC: 1,552*** Con SC: 1,802*	Sin SC: 1,954* Con SC: 2,152**	Sin SC: 0,203 Con SC: 0,520	Sin SC: 0,471 Con SC: 0,751

Programa	CS Emprendimiento 11			
Tipo	Normal Abeja		Solo Abeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	Sin SC: 1,590 Con SC: 2,010***	Sin SC: 1,233 Con SC: 2,034***	Sin SC: 0,997 Con SC: 0,623	Sin SC: 1,480 Con SC: 0,000

Programa	CS Emprendimiento 12			
Tipo	Normal Abeja		Solo Abeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	Sin SC: 0,016 Con SC: 0,371	Sin SC: 0,021 Con SC: 0,016	Sin SC: 2,602 Con SC: 2,433	Sin SC: 2,350 Con SC: 2,347

Sin SC: sin soporte común.

Con SC: con soporte común.

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (***) , 5% (**) o 10% (*) o no ser significativos.

¹⁰² Ver http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_tamano_ventas.htm

Nota: los resultados se pueden leer directamente con el número de trabajadores en que cada programa ayudó a sus beneficiarios a aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) en los años 2013 y 2014.

9.2.7. Medición de Impacto en Ingreso laboral de los empresarios

Como fue discutido en secciones anteriores, los empresarios que postulan a los concursos Capital Semilla de SERCOTEC son principalmente microempresarios, los cuáles tienen como alternativa de generación de ingresos, emplearse en el mercado laboral (recibiendo un sueldo o salario) o trabajar en forma independiente en alguna actividad técnica o profesional (emitiendo boleta de honorarios). Resulta, pues, interesante desde un punto de vista teórico, verificar si el haber ganado un proyecto de carácter empresarial incentiva o desincentiva a los microempresarios a seguir participando en el mercado laboral o seguir trabajando como independiente. La teoría económica nos indica que, dado que el tiempo que dispone un individuo es escaso, si decide dedicarse a su actividad empresarial, deberíamos observar que sus ingresos por el lado del mercado laboral debieran disminuir.

Para estimar el impacto de cada programa Capital Semilla, por separado, en el ingreso laboral de los empresarios (proveniente de sueldos, salarios y honorarios) dueño de las empresas beneficiarias (con información proveniente del Formulario 22 del SII), se utilizó la técnica de Diferencias en Diferencias, mediante un modelo de panel con efecto fijo, estimado por mínimos cuadrados ordinarios, de la siguiente forma:

$$YL_{it} = \alpha_i + \sum_{h=2010}^{2014} \theta_h D_h + \gamma D_{trat} + \delta_1 D_{2013} \times D_{trat} + \delta_2 D_{2014} \times D_{trat} + \beta' X_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde,

YL_{it} Ingreso laboral (en UF/año), proveniente de sueldos, salarios y honorarios, del empresario postulante de la empresa i en el año t ($t=2009$ a 2014).

α_i Efecto fijo a nivel de la empresa i . Permite controlar variables no observables para el investigador, que no varían con el tiempo, asociadas a la empresa o empresario (como las habilidades intrínsecas de cada empresario para hacer negocios).

D_h Dummy, con valor igual a 1 si el año es h ($h = 2010$ a 2014) o cero en caso contrario. En este caso también permite controlar por efectos anuales en costos que afectan a todos los empresarios.

D_{trat} Dummy con valor igual a 1 si la empresa participante i resultó beneficiaria.

X_{it} Otras variables explicativas que permiten controlar algunas diferencias en la distribución de las variables observables entre beneficiarios y controles. En este caso se incluyeron dummies por nivel educacional del empresario, rubro y clasificación tributaria.

ε_{it} Error de estimación.

El impacto del programa en los resultados de ingresos laborales de los empresarios, para los años 2013 y 2014 es capturado por el valor de los parámetros estimados δ_1 y δ_2 , respectivamente.

Para este caso, también se estimaron 2 versiones del mismo modelo para los programas Capital Semilla Empresa (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Empresa, Capital Semilla Emprendimiento L1 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja

Emprendimiento L1, Capital Semilla Emprendimiento L2 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L2:

1. Modelo sin Soporte Común (sin SC): La primera estimación corresponde al modelo de panel con efecto fijo que incluye los datos de todas las empresas beneficiarias y del grupo de control que se encuentran en la base.
2. Modelo con Soporte Común (con SC): La segunda estimación corresponde a un modelo de panel con efecto fijo que considera únicamente datos de las empresas beneficiarias y del grupo de control para los cuales existe un mismo soporte común (utilizando el “match 9” elaborado en la sección de participantes y no participantes en los concursos Capital Semilla del año 2013).

Debido a que al analizar el impacto del programa en la variable Ventas, se estableció que el Grupo de Control 3 sería el más idóneo para medir impacto (al ser el más parecido al grupo de tratamiento), solamente se presentan los resultados para este grupo en particular, con y sin soporte común. Los resultados de impacto con soporte común serían los más robustos, al realizar un balanceo de las características observables entre los tratados y los del grupo de control, por lo que estos son los resultados que se prefieren utilizar al momento de definir si existió o no impacto.

En los siguientes cuadros se presenta un resumen de los principales resultados encontrados en las estimaciones, con respecto al impacto de los distintos programas capital semilla, en el concurso del año 2013, sobre el nivel de ingreso laboral que obtuvieron los empresarios beneficiarios en los años 2013 y 2014, por separado. Los impactos estimados se pueden entender como la cantidad de ingreso laboral adicional (en UF/año) que cada programa permitió aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) a sus beneficiarios, en los años 2013 y 2014.

Como se puede apreciar en el cuadro, en casi todos los casos el impacto estimado del programa en el ingreso laboral de sus beneficiarios es nulo, salvo para el caso de Capital Semilla Abeja Empresa, en el cual se estima un impacto bajo pero estadísticamente significativo (entre 2 y 3 UF/año) para el caso del modelo sin soporte común; no obstante, estos resultados no son ratificados por el modelo con soporte común, por lo que no se puede establecer que existe un impacto positivo del concurso Capital Semilla Abeja Empresa en los ingresos laborales de sus empresarias beneficiarias.

Los resultados encontrados para la variable ingreso laboral de los empresarios están sujetas a las mismas críticas que el impacto estimado en ventas. En efecto, a falta de mayor información de ingresos laborales para años posteriores al 2014 (ya que esta información tampoco está disponible en el SII) y de información sobre la ejecución real de los proyectos ganadores, las estimaciones de impacto del programa Capital Semilla sobre ingreso laboral que se presentan en este informe estarían subestimando el verdadero impacto. En efecto, si el efecto de los programa capital semilla se da en un plazo mayor a un año, estimarlo solamente con un año de información estaría sesgando a la baja el impacto. Lo mismo ocurre si los proyectos empresariales aún no han terminado su ejecución, ya que en el intertanto el empresario pudo haber continuado con su empleo o actividad independiente para generar ingresos y subsistir. Al no poder subsanar las limitaciones de información que se enfrentan para este estudio, solamente queda realizar a SERCOTEC las mismas recomendaciones que en el caso de la variable ventas, y el uso de al menos tres o cuatro años de costos posteriores al año de concurso, para poder identificar correctamente algún impacto en ingresos laborales de los empresarios beneficiarios del programa.

Tabla 58: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013 en los resultados de ingreso laboral (en UF/año) de los empresarios dueños de empresas beneficiarias para los años 2013 y 2014

Programa	CSEmpresa			
Tipo	Normal ABeja		Solo ABeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	Sin SC: 1,267 Con SC: 0,733	Sin SC: 1,488 Con SC: 1,868	Sin SC: 1,725** Con SC: 0,559	Sin SC: 304** Con SC: 0,471
Programa	CSEmprendimiento 11			
Tipo	Normal ABeja		Solo ABeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	Sin SC: 1,604 Con SC: 1,482	Sin SC: 0,706 Con SC: 0,933	Sin SC: 0,888 Con SC: 1,006	Sin SC: 1,059 Con SC: 1,835
Programa	CSEmprendimiento 12			
Tipo	Normal ABeja		Solo ABeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	Sin SC: 1,006 Con SC: 1,678	Sin SC: 0,233 Con SC: 0,0192	Sin SC: 0,644 Con SC: 0,686	Sin SC: 0,554 Con SC: 0,514

Sin SC: sin soporte común.

Con SC: con soporte común.

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (**), 5% (**) o 10% (*) o no ser significativos.

Nota: los resultados se pueden leer directamente con el ingreso laboral adicional (en UF/año) en que cada programa ayudó a sus beneficiarios a aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) en los años 2013 y 2014.

9.2.8. Medición de Impacto en Probabilidad de ser empleados de los empresarios

Como fue discutido en secciones anteriores, los empresarios que postulan a los concursos Capital Semilla de SERCOTEC son principalmente microempresarios, los cuales tienen como alternativa de generación de ingresos, emplearse en el mercado laboral (recibiendo un sueldo o salario) o trabajar en forma independiente en alguna actividad técnica o profesional (emitiendo boleta de honorarios). Resulta, pues, interesante desde un punto de vista teórico, verificar si el haber ganado un proyecto de carácter empresarial incentiva o desincentiva a los microempresarios a seguir participando en el mercado laboral o seguir trabajando como independiente. La teoría económica nos indica que, dado que el tiempo que dispone un individuo es escaso, si decide dedicarse a su actividad empresarial, deberíamos observar que su participación en el mercado laboral debieran disminuir.

Como se puede apreciar, esta medición es complementaria a la realizada en la sección anterior. De hecho, para establecer la probabilidad de ser empleado, utilizamos la información de ingreso laboral de los empresarios, obtenida del SII (Formulario 22) para crear una variable dicotómica que toma el valor de 1 si el empresario declaró ingreso laboral en un año en particular, y 0 en caso de que no haya declarado tener ingreso laboral en el mismo año.

Para estimar el impacto de cada programa Capital Semilla, por separado, en la probabilidad de ser empleado para los empresarios dueños de las empresas beneficiarias (con información proveniente del Formulario 22 del SII), se utilizó la técnica de Diferencias en Diferencias, mediante un modelo de panel con efecto fijo, estimado por mínimos cuadrados ordinarios, de la siguiente forma:

$$DL_{it} = \alpha_i + \sum_{h=2010}^{2014} \theta_h D_h + \gamma D_{trat} + \delta_1 D_{2013} \times D_{trat} + \delta_2 D_{2014} \times D_{trat} + \beta' X_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde,

- DL_{it} Variable dicotómica que es igual a 1 si el empresario postulante de la empresa i presentó ingresos laborales en el año t (t=2009 a 2014), y 0 en caso contrario.
- α_i Efecto fijo a nivel de la empresa i. Permite controlar variables no observables para el investigador, que no varían con el tiempo, asociadas a la empresa o empresario (como las habilidades intrínsecas de cada empresario para hacer negocios).
- D_h Dummy, con valor igual a 1 si el año es h (h = 2010 a 2014) o cero en caso contrario. En este caso también permite controlar por efectos anuales en costos que afectan a todos los empresarios.
- D_{trat} Dummy con valor igual a 1 si la empresa participante i resultó beneficiaria.
- X_{it} Otras variables explicativas que permiten controlar algunas diferencias en la distribución de las variables observables entre beneficiarios y controles. En este caso se incluyeron dummies por nivel educacional del empresario, rubro y clasificación tributaria.
- ε_{it} Error de estimación.

El impacto del programa en los resultados de probabilidad de ser empleado de los empresarios, para los años 2013 y 2014 es capturado por el valor de los parámetros estimados δ_1 y δ_2 , respectivamente.

Para este caso, también se estimaron 2 versiones del mismo modelo para los programas Capital Semilla Empresa (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Empresa, Capital Semilla Emprendimiento L1 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L1, Capital Semilla Emprendimiento L2 (juntando el concurso normal y abeja), Capital Abeja Emprendimiento L2:

1. Modelo sin Soporte Común (sin SC): La primera estimación corresponde al modelo de panel con efecto fijo que incluye los datos de todas las empresas beneficiarias y del grupo de control que se encuentran en la base.
2. Modelo con Soporte Común (con SC): La segunda estimación corresponde a un modelo de panel con efecto fijo que considera únicamente datos de las empresas beneficiarias y del grupo de control para los cuales existe un mismo soporte común (utilizando el “match 9” elaborado en la sección de participantes y no participantes en los concursos Capital Semilla del año 2013).

Debido a que al analizar el impacto del programa en la variable Ventas, se estableció que el Grupo de Control 3 sería el más idóneo para medir impacto (al ser el más parecido al grupo de tratamiento), solamente se presentan los resultados para este grupo en particular, con y sin soporte común. Los resultados de impacto con soporte común serían los más robustos, al realizar un balanceo de las características observables entre los tratados y los del grupo de

control, por lo que estos son los resultados que se prefieren utilizar al momento de definir si existió o no impacto.

En los siguientes cuadros se presenta un resumen de los principales resultados encontrados en las estimaciones, con respecto al impacto de los distintos programas capital semilla, en el concurso del año 2013, sobre la probabilidad de ser empleado de los empresarios beneficiarios en los años 2013 y 2014, por separado. Los impactos estimados se pueden entender como el cambio en la probabilidad de ser empleado (entre 0 y 1) que cada programa permitió aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) a sus beneficiarios, en los años 2013 y 2014.

Como se puede apreciar en el cuadro, solamente para el Capital Semilla Emprendimiento L1 se observa un impacto estadísticamente significativo para el año 2013. De acuerdo al impacto estimado, la probabilidad de ser empleado aumentaría en estos empresarios en 0,025 puntos. Este resultado puede explicarse si se considera que el programa Capital Semilla Emprendimiento L1 está dirigido a emprendedores sin inicio formal de actividades ante el SII. Como tanto la ejecución del proyecto como la formalización del negocio ante el SII puede retrasarse, durante el tiempo que media entre el momento en que gana el concurso y el proyecto se encuentra ejecutado y en funcionamiento puede ser largo,¹⁰³ es posible que el empresario tenga que seguir recurriendo a su fuente de ingresos laboral original hasta que pueda ejecutar y formalizar su proyecto en empresa.

Los resultados encontrados para la variable probabilidad de ser empleado están sujetas a las mismas críticas que el impacto estimado en ventas. En efecto, a falta de mayor información de ingresos laborales para años posteriores al 2014 (ya que esta información tampoco está disponible en el SII) y de información sobre la ejecución real de los proyectos ganadores, las estimaciones de impacto del programa Capital Semilla sobre la probabilidad de ser empleado que se presentan en este informe estarían subestimando el verdadero impacto. En efecto, si el efecto de los programa capital semilla se da en un plazo mayor a un año, estimarlo solamente con un año de información sesgando a la baja el impacto. Lo mismo ocurre si los proyectos empresariales aún no han terminado su ejecución, ya que en el intertanto el empresario pudo haber continuado con su empleo o actividad independiente para generar ingresos y subsistir.

Al no poder subsanar las limitaciones de información que se enfrentan para este estudio, solamente queda realizar a SERCOTEC las mismas recomendaciones que en el caso de la variable ventas, y el uso de al menos tres o cuatro años de costos posteriores al año de concurso, para poder identificar correctamente algún impacto en probabilidad de ser empleado de los empresarios beneficiarios del programa.

¹⁰³ Lo cual, lamentablemente no se puede corroborar porque SERCOTEC no dispone de información sistematizada y en formato electrónico de seguimiento de sus beneficiarios

Tabla 59: Resumen del impacto estimado de programas Capital Semilla 2013 en la probabilidad de ser empleado para los empresarios dueños de empresas beneficiarias, para los años 2013 y 2014.

Programa	CSEmpresa			
Tipo	Normal ABeja		Solo ABeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	Sin SC: 0,002 Con SC: 0,044	Sin SC: 0,014 Con SC: 0,0467	Sin SC: 0,0001 Con SC: 0,0694	Sin SC: 0,008 Con SC: 0,076
Programa	CSEmprendimiento 11			
Tipo	Normal ABeja		Solo ABeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	Sin SC: 0,025*** Con SC: 0,025***	Sin SC: 0,016 Con SC: 0,017	Sin SC: 0,0320* Con SC: 0,0346*	Sin SC: 0,022 Con SC: 0,0196
Programa	CSEmprendimiento 12			
Tipo	Normal ABeja		Solo ABeja	
Año	2013	2014	2013	2014
Control	Sin SC: 0,000 Con SC: 0,001	Sin SC: 0,0236 Con SC: 0,021	Sin SC: 0,0055 Con SC: 0,0134	Sin SC: 0,0123 Con SC: 0,004

Sin SC: sin soporte común.

Con SC: con soporte común.

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (***) , 5% (**) o 10% (*) o no ser significativos.

Nota: los resultados se pueden leer directamente con el cambio en la probabilidad de ser empleado (que se ubica entre 0 y 1) que cada programa ayudó a sus beneficiarios a aumentar (si es positivo) o disminuir (si es negativo) en los años 2013 y 2014.

9.2.9. Comentario General de los resultados de impacto del Programa Capital Semilla

La ausencia de impacto significativo en ventas, costos y márgenes de las empresas beneficiarias de los programas Capital Semilla (salvo para el caso del margen de Capital Semilla Abeja Emprendimiento L1), puede deberse a varios factores, entre ellos, un problema de diseño en los programas, el cual fue previsto en la sección de evaluación de diseño y también se encontró evidencia en la sección de evaluación de impacto cualitativa. Algo evidente es que el diseño e implementación de los programas de capital semilla vigentes al 2014, adolecieron de seguimiento y capacitación, algo que según la revisión internacional expuesta en el capítulo 2 de este documento, es algo fundamental en los principales programas de fomento productivo que han sido exitosos en el mundo. En entrevistas a autoridades de SERCOTEC se señaló que pareciera ser que Capital Semilla se traducía, en años anteriores a 2015, en un “mero traspaso de dinero”, algo que en las diversas conversaciones con gente vinculado a los programas y en el trabajo más robusto de evaluación de impacto cualitativo se percibió.

Otra razón puede ser que los programas requieren de un tiempo mayor a un año (posterior a 2014) para evidenciar algún impacto significativo en sus beneficiarios¹⁰⁴.

Por otro lado, el impacto de los programas en reducir la probabilidad de quiebra de las empresas beneficiarias, así como el impacto positivo que se observa en la generación de empleo, que corresponden a impactos de mediano plazo y que denotan a empresas que están activas y en crecimiento, nos permiten dar mayor sustento a la idea de que el periodo analizado para la evaluación de impacto de las variables de resultados en ventas y costos pudo ser muy corto. Algo similar puede estar pasando con el impacto estimado en los ingresos laborales de los empresarios y en su probabilidad de permanecer en el mercado laboral.

La recomendación principal para futuras evaluaciones, es la de utilizar, por tanto, un periodo mayor de información de ventas y costos (e ingresos laborales), para lo cual SERCOTEC debe tener actualizado en forma permanente su registro de postulantes y beneficiarios que permitan construir los grupos de tratamiento y control a utilizar, de igual manera a las bases de datos de postulantes y beneficiarios que fueron entregados para los años 2013 y 2014 para este estudio.

9.3. Estimación de impacto marginal de otros programas en variables de resultados del programa Capital Semilla

9.3.1. Nivel de cruce entre Beneficiarios de Capital Semilla y Beneficiarios de otros programas SERCOTEC

Para el resto de los programas de SERCOTEC (Asesorías, Formación Empresarial, IDM, IDT, Redes, Gremios, Ferias Libres, Promoción y Canales de Comercialización) no fue posible realizar el mismo análisis entre beneficiarios y no beneficiarios de los respectivos concursos ya que dicha información no fue entregada por SERCOTEC. El número de beneficiarios en la base de datos del resto de programas, años 2010 a 2014, entregada por SERCOTEC no pudo ser conciliado con los registros históricos de beneficiarios de SERCOTEC presentados en el

¹⁰⁴ Un elemento en el rediseño del programa que facilitaría conocer los mecanismos potenciales mediante los cuales el programa podría tener efecto en sus objetivos finales declarados, consiste en sofisticar los mecanismos de seguimiento y verificación de la implementación de proyectos de los sujetos participantes

capítulo 7 de resultados a nivel de producción (en la base de datos entregada siempre aparece un mayor número de beneficiarios, en algunos casos mucho mayor, para todos los programas), por lo que tampoco se realiza una mayor caracterización de estos beneficiarios utilizando dicha base de datos.

No obstante lo anterior, con la finalidad de poder estimar si existe algún impacto marginal de algunos de estos programas sobre variables de resultado de los programas Capital Semilla, se realizó un análisis de cuántos participantes (ganadores y no ganadores) existentes en las bases de datos de Capital Semilla y Abeja del año 2013 también se encuentran presentes como beneficiarios en el resto de programas de SERCOTEC (como se justifica más adelante, no se utiliza la base de datos del año 2014 para medir impacto cuantitativo). Lo anterior es relevante, ya que a partir del año 2015, en línea a lo recomendado a nivel internacional para este tipo de programas, entró en vigencia un nuevo diseño de los programas, que incluye en un solo paquete no solamente la entrega de recursos en Capital Semilla, sino también asesorías y capacitación de acuerdo a las necesidades del empresario, para que pueda utilizar y obtener mejores resultados en su proyecto de negocios. Este ejercicio nos permite, en principio, ofrecer evidencia respecto a impactos positivos que pueda tener esta nueva estrategia de SERCOTEC.

En los siguientes cuadros se presenta el ejercicio de cruzar los participantes de los concursos Capital Semilla y Abeja del año 2013 (ganadores y no ganadores) con los beneficiarios del resto de programas SERCOTEC para todos los años anteriores al concurso y para el año del concurso Capital Semilla y Abeja.

Como se puede apreciar, el cruce es muy bajo para los concursos de Redes, Ferias Libres, Gremios, IDM. En Asesorías y Promoción y Canales de Comercialización el cruce es un poco mayor, pero está concentrado en los ganadores del concurso de Capital Semilla. El mayor cruce con la base de participantes del Capital Semilla 2013 se obtiene con el programa Formación Empresarial.

Dado lo anterior, parece razonable tratar de identificar si existe algún impacto marginal principalmente de los programas Asesorías, Promoción y Canales de Comercialización y Formación Empresarial sobre los resultados que obtienen los beneficiarios de los concursos Capital Sermilla 2013. No obstante, en el ejercicio realizado en la siguiente sección, se incluyeron todos los programas para verificar si es posible identificar algún impacto marginal en todos ellos sobre los programas.

Tabla 60: Cuadros con resultados del cruce de beneficiarios entre Capital Semilla, año 2013, y beneficiarios del resto programas SERCOTEC, años 2010 a 2013

Porcentaje de Participantes C.S. 2013 que tambien participaron en Redes				
	2010	2011	2012	2013
Concursos Capital Semilla 2013				
Capital Abeja Emprendimiento 11	0.35%	0.14%	0.25%	0.47%
Capital Abeja Emprendimiento 12	0.58%	0.49%	0.58%	1.26%
Capital Abeja Empresa	1.36%	1.77%	1.08%	0.77%
Capital Semilla Emprendimiento 11	0.19%	0.15%	0.20%	0.25%
Capital Semilla Emprendimiento 12	0.13%	0.20%	0.56%	0.82%
Capital Semilla Empresa	1.09%	1.83%	1.16%	1.39%
Total	0.60%	0.80%	0.61%	0.73%
Ganadores y No Ganadores de Concursos C.S. 2013				
No Ganadores	0.58%	0.77%	0.52%	0.51%
Ganadores	0.67%	0.91%	0.94%	1.49%
Total	0.60%	0.80%	0.61%	0.73%
Porcentaje de Participantes C.S. 2013 que tambien recibieron Asesorias				
	2010	2011	2012	2013
Concursos Capital Semilla 2013				
Capital Abeja Emprendimiento 11		0.08%	0.45%	1.31%
Capital Abeja Emprendimiento 12		0.39%	2.53%	3.79%
Capital Abeja Empresa		1.39%	1.77%	2.21%
Capital Semilla Emprendimiento 11		0.26%	0.65%	1.32%
Capital Semilla Emprendimiento 12		0.59%	3.72%	2.80%
Capital Semilla Empresa		2.63%	3.19%	2.58%
Total		1.02%	1.78%	1.98%
Ganadores y No Ganadores de Concursos C.S. 2013				
No Ganadores		0.92%	1.56%	1.30%
Ganadores		1.35%	2.51%	4.30%
Total		1.02%	1.78%	1.98%
Porcentaje de Participantes C.S. 2013 que tambien participaron en Ferias Libres				
	2010	2011	2012	2013
Concursos Capital Semilla 2013				
Capital Abeja Emprendimiento 11	0.00%	0.00%	0.02%	0.00%
Capital Abeja Emprendimiento 12	0.00%	0.00%	0.10%	0.00%
Capital Abeja Empresa	0.08%	0.00%	0.08%	0.08%
Capital Semilla Emprendimiento 11	0.05%	0.00%	0.02%	0.02%
Capital Semilla Emprendimiento 12	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Capital Semilla Empresa	0.05%	0.00%	0.04%	0.04%
Total	0.04%	0.00%	0.03%	0.03%
Ganadores y No Ganadores de Concursos C.S. 2013				
No Ganadores	0.05%	0.00%	0.03%	0.03%
Ganadores	0.01%	0.00%	0.04%	0.00%
Total	0.04%	0.00%	0.03%	0.03%

Porc. de Participantes C.S. 2013 que tambien recibieron Form. Empresarial				
	2010	2011	2012	2013
Concursos Capital Bemilla 2013				
Capital Abeja Emprendimiento 11		1.11%	4.37%	22.22%
Capital Abeja Emprendimiento 12		1.55%	8.16%	27.41%
Capital Abeja Empresa		3.57%	9.91%	24.44%
Capital Bemilla Emprendimiento 11		1.00%	4.05%	14.95%
Capital Bemilla Emprendimiento 12		1.55%	5.74%	17.53%
Capital Bemilla Empresa		2.70%	8.30%	18.99%
Total		1.85%	6.24%	19.02%
Ganadores y No Ganadores de Concursos C.S 2013				
No Ganadores		1.77%	5.91%	17.25%
Ganadores		2.12%	7.35%	24.99%
Total		1.85%	6.24%	19.02%

Porcentaje de Participantes C.S. 2013 que tambien participaron en Gremios				
	2010	2011	2012	2013
Concursos Capital Bemilla 2013				
Capital Abeja Emprendimiento 11	0.06%	0.00%	0.00%	0.06%
Capital Abeja Emprendimiento 12	0.00%	0.10%	0.00%	0.19%
Capital Abeja Empresa	0.49%	0.18%	0.15%	0.23%
Capital Bemilla Emprendimiento 11	0.03%	0.02%	0.02%	0.03%
Capital Bemilla Emprendimiento 12	0.00%	0.07%	0.10%	0.10%
Capital Bemilla Empresa	0.50%	0.18%	0.33%	0.34%
Total	0.21%	0.08%	0.12%	0.15%
Ganadores y No Ganadores de Concursos C.S 2013				
No Ganadores	0.22%	0.09%	0.12%	0.15%
Ganadores	0.19%	0.07%	0.11%	0.16%
Total	0.21%	0.08%	0.12%	0.15%

Porcentaje de Participantes C.S. 2013 que tambien participaron en D.M.				
	2010	2011	2012	2013
Concursos Capital Bemilla 2013				
Capital Abeja Emprendimiento 11	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Capital Abeja Emprendimiento 12	0.00%	0.10%	0.10%	0.00%
Capital Abeja Empresa	0.10%	0.23%	0.18%	0.10%
Capital Bemilla Emprendimiento 11	0.04%	0.03%	0.02%	0.01%
Capital Bemilla Emprendimiento 12	0.00%	0.03%	0.00%	0.10%
Capital Bemilla Empresa	0.25%	0.48%	0.55%	0.36%
Total	0.09%	0.17%	0.17%	0.12%
Ganadores y No Ganadores de Concursos C.S 2013				
No Ganadores	0.09%	0.16%	0.17%	0.12%
Ganadores	0.10%	0.21%	0.19%	0.11%
Total	0.09%	0.17%	0.17%	0.12%

Porcentaje de Part. C.S. 2013 que tambien participaron en Promoción y Canales Com.				
	2010	2011	2012	2013
Concursos Capital Semilla 2013				
Capital Abeja Emprendimiento 11		0.31%	0.18%	1.25%
Capital Abeja Emprendimiento 12		0.49%	1.36%	3.01%
Capital Abeja Empresa		2.36%	2.31%	3.00%
Capital Semilla Emprendimiento 11		0.08%	0.18%	0.89%
Capital Semilla Emprendimiento 12		0.16%	0.99%	1.91%
Capital Semilla Empresa		1.84%	1.73%	1.88%
Total		0.88%	0.97%	1.64%
Ganadores y No Ganadores de Concursos C.S 2013				
No Ganadores		0.76%	0.84%	0.87%
Ganadores		1.27%	1.38%	4.23%
Total		0.88%	0.97%	1.64%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC

9.3.2. Modelo utilizado para medir el impacto marginal y resultados

Para medir los impactos marginales, en primer lugar hay que establecer para cada individuo presente en la base de datos, tratado y control, si fue beneficiario o no de otros programas distintos a Capital Semilla.

Al analizar la base, fue posible encontrar individuos que fueron beneficiarios en años anteriores al concurso Capital Semilla 2013 de otros programas. En base a esta información, se creó una variable dummy para cada programa distinto a Capital Semilla (DP_{jit}), que era igual a 1 si el empresario fue beneficiario de dicho programa en algún año anterior, posterior o igual a 2013 (desde 2009 a 2014), y cero en caso contrario. Así, en caso que el empresario fue beneficiario de un programa distinto a Capital Semilla en el año 2011, por ejemplo, y no en años anteriores, la variable dummy era igual a 1 para este programa y empresario en los años 2011 a 2014 y cero para los años 2009 y 2010 en que no fue beneficiario del mismo, asumiendo que los efectos del programa no se diluyen en el periodo analizado. De esta manera se puede identificar si cada empresario fue expuesto a los beneficios de algún programa distinto a Capital Semilla en algún año anterior, posterior o igual a 2013.

Con la creación de estas variables dummies para cada programa, se pudo estimar la siguiente ecuación, para todas las variables analizadas en la sección anterior cuya estructura estimada fue de datos de panel:

$$Y_{it} = \alpha_i + \sum_{h=2010}^{2014} \theta_h D_h + \gamma D_{trat} + \delta_1 D_{2013} \times D_{trat} + \delta_2 D_{2014} \times D_{trat} + \sum_{j=1}^6 \vartheta_j DP_{ jit} \\ + \sum_{j=1}^6 \pi_j (DP_{ jit} \times D_{trat}) + \beta' X_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde,

Y_{it} Variable de impacto analizada (ventas, costos, márgenes, empleo, ingreso laboral, probabilidad de ser empleado) de acuerdo a definiciones realizadas en sección 8.4.1

α_i	Efecto fijo a nivel de la empresa i. Permite controlar variables no observables para el investigador, que no varían con el tiempo, asociadas a la empresa o empresario (como las habilidades intrínsecas de cada empresario para hacer negocios).
D_h	Dummy, con valor igual a 1 si el año es h ($h = 2010 \text{ a } 2014$) o cero en caso contrario. En este caso también permite controlar por efectos anuales en costos que afectan a todos los empresarios.
D_{trat}	Dummy con valor igual a 1 si la empresa participante i resultó beneficiaria.
DP_{jit}	Dummy para el programa j (Promoción y Canales de Comercialización, Redes, Asesorías, Formación Empresarial, Ferias Libres, Gremios, Iniciativas de Desarrollo de Mercado) y la empresa i en el año t, igual a 1 si el empresario fue beneficiario de dicho programa en algún año entre 2009 y 2014 (e igual a 1 de ahí en adelante) y cero en caso contrario.
X_{it}	Otras variables explicativas que permiten controlar algunas diferencias en la distribución de las variables observables entre beneficiarios y controles.
ε_{it}	Error de estimación.

Este modelo se estimó solamente utilizando como control al Grupo de Control 3, y utilizando Soporte Común, para obtener estimaciones con menor sesgo. No se pudo estimar esta relación para la probabilidad de quiebra y formalidad, ya que al ser un cross-section al año 2013 se perdían la mayoría de las dummies DP_{jit} por problemas de colinealidad.

Los parámetros estimados π_j ($j = 1, \dots, 6$) recogen los impactos marginales en la variable de impacto analizada de los programas distintos a Capital Semilla (Promoción y Canales de Comercialización, Redes, Asesorías, Formación Empresarial, Ferias Libres, Gremios, Iniciativas de Desarrollo de Mercado) sobre los beneficiarios de los concursos Capital Semilla.

El efecto marginal estimado de cada programa sobre la variable de impacto analizada (ventas, costos, márgenes, empleo, ingreso laboral, probabilidad de ser empleado) y beneficiarios de Capital Semilla, se presentan en los siguiente cuadros. Solamente se presentan aquellos impactos marginales que resultaron ser estadísticamente significativos al 1%, 5% y 10% de significancia. Se colocaron en rojo aquellos impactos estimados que van en sentido contrario a lo esperado de acuerdo a la matriz de resultados (por ejemplo, si en vez de ayudar a aumentar las ventas, el impacto marginal señala que las disminuye).

En los cuadros se puede apreciar, en primer lugar, que un mismo programa distinto a Capital Semilla puede tener impactos marginales estimados que vayan en igual sentido o en sentido contrario a lo esperado de acuerdo a la matriz de resultados, dependiendo de la variable de impacto analizada.

En segundo lugar, como se puede apreciar, son relativamente pocos los impactos marginales estimados para cada concurso Capital Semilla. El programa Gremios, por ejemplo, no tiene ningún impacto marginal estadísticamente significativo en ninguno de los programas. El programa Ferias Libres y el programa Redes tienen impactos marginales significativos en muy pocas variables y concursos. Lo anterior podría deberse al bajo nivel de cruce de estos programas con los beneficiarios de Capital Semilla, mostrados en la sección anterior.

En Capital Semilla Empresa, prácticamente ningún programa adicional presenta impacto marginal estadísticamente significativo. Las únicas excepciones son Promoción y Canales de Comercialización en el número de empleados (en sentido contrario a lo esperado) y en ingreso laboral, Formación empresarial ingreso laboral (en sentido contrario a lo esperado),

Ferias Libres en número de empleados, e Iniciativas y Desarrollo de Mercados sobre margen de ventas (en sentido contrario a lo esperado).

En Capital Semilla Emprendimiento L1, los resultados son un poco más variados. Promoción y Canales de Comercialización tiene un impacto marginal sobre las ventas; Formación empresarial tiene un impacto marginal sobre ventas, costos y número de empleados (en sentido contrario a lo esperado); Asesorías tiene un impacto marginal en las ganancias y en la probabilidad de ser empleado (en sentido contrario a lo esperado). Ferias Libres tiene un impacto marginal en el ingreso laboral y en la probabilidad de ser empleado. Iniciativas y Desarrollo de Mercados tiene un impacto marginal en número de empleados y probabilidad de ser empleado (en sentido contrario a lo esperado).

En Capital Semilla Emprendimiento L2, los impactos significativos son pocos. Formación Empresarial tiene un impacto marginal en costos y número de empleados. Iniciativas y Desarrollo de Mercado tiene un impacto marginal muy fuerte en ventas y en costos (en sentido contrario a lo esperado).

En Capital Semilla Empresa Abeja, se tiene más impactos marginales significativos. Promoción y Canales de Comercialización tiene impacto marginal en costos y márgenes. Redes tiene impacto marginal en costos. Asesorías tiene impacto marginal en ventas y en costos (en sentido contrario a lo esperado). Iniciativas de Desarrollo de Mercado tiene un impacto marginal en ventas, en costos (en sentido contrario a lo esperado), en margen (en sentido contrario a lo esperado) y en probabilidad de ser empleado.

En Capital Semilla Emprendimiento L1 Abeja, se tienen los siguientes impactos marginales: Promoción y Canales de Comercialización tiene impacto marginal en ventas y en número de empleados. Redes tiene impacto marginal estimado en ventas (en sentido contrario a lo esperado) y margen (en sentido contrario a lo esperado). Asesorías tiene impacto marginal en margen (en sentido contrario a lo esperado). Ferias libres tiene un impacto marginal en ingreso laboral del empresario.

En Capital Semilla Emprendimiento L2 Abeja, se observan los siguientes impactos marginales: Promoción y Canales de Comercialización tiene un impacto marginal en ingreso laboral y en la probabilidad de ser empleado. Redes tiene un impacto en ventas (en sentido contrario a lo esperado), en costos, en ingreso laboral y en probabilidad de ser empleado (en sentido contrario a lo esperado). Asesorías tiene un impacto marginal estimado en ingreso laboral y en probabilidad de ser empleado. Iniciativas de Desarrollo de Mercado tiene un impacto marginal en costos (en sentido contrario a lo esperado).

Si analizamos por programa los impactos que van en sentido contrario a lo esperado, el programa Ferias Libres es el que menos tiene: de los 6 impactos marginales estimados, ninguno va en sentido contrario. Por otro lado, de los 15 impactos marginales estadísticamente significativos de Promoción y Canales de Comercialización, solamente 2 irían en sentido contrario (número de empleados en Capital Semilla Empresa). En forma similar, en el programa Formación empresarial, de los 7 impactos estimados, 2 van en sentido contrario a lo esperado (ingreso laboral en Capital Semilla Empresa y número de empleados en Capital Semilla Emprendimiento L1). En el programa Asesorías, de los 7 impactos marginales estimados, 3 van en sentido contrario a lo esperado.

Los demás programas presentan un mayor número de impactos marginales en sentido contrario a lo esperado. Los programa Redes e Iniciativas de Desarrollo de Mercados son los que más impactos en sentido contrario tienen: en Redes, de los 10 impactos marginales estimados, 5 de ellos van en sentido contrario a lo esperado; en IDM, de los 10 impactos marginales estimados, 6 de ellos van en sentido contrario a lo esperado. Esto podría explicarse por el poco número de observaciones que se dispone de beneficiarios y no beneficiarios de Capital Semilla que también han sido beneficiarios de estos programas.

Las lecciones que podrían extraerse de este análisis es que haber sido beneficiario de los programas de Ferias Libres, Promoción y Canales de Comercialización y Formación Empresarial y Asesorías podrían ser un apoyo importante para lograr observar impactos positivos (en su mayoría) sobre los beneficiarios de los programas Capital Semilla, lo cual da sustento a la estrategia que actualmente está llevando a cabo SERCOTEC.

Tabla 61: Impactos Marginales de otros Programas de SERCOTEC sobre Beneficiarios de Capital Semilla del año 2013, en Ventas y Costos (UF/año)

Programa Capital Semilla	Otros Programas SERCOTEC	Ventas (UF/año)		Costos (UF/año)	
		2013	2014	2013	2014
Empresa (normal Abeja)	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---
Emprendimiento (normal Abeja)	Promoción y Canales de Comercialización	256,9**	221,6***	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	166,1***	127,7***	---	-146,9**
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---
Emprendimiento (normal Abeja)	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	-360,1*
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	2.337***	2.139***	---	2.144**
Empresa Abeja	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	-703,2**
	Redes	---	---	---	-786,1**
	Asesorías	709,8*	---	1.056*	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	1.913***	---	1.526**	2.370**
Emprendimiento Abeja	Promoción y Canales de Comercialización	328,3***	264,3***	---	---
	Redes	---	-98,3***	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---
Emprendimiento Abeja	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	-293,8*	-326,4*	-326,7**	-427,2***
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	8.272***

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (**), 5% (**) o 10% (*). Los impactos en rojo van en sentido contrario a lo esperado de acuerdo a la matriz de resultados.

Tabla 62: Impactos Marginales de otros Programas de SERCOTEC sobre Beneficiarios de Capital Semilla del año 2013, en Margen Bruto sobre Ventas y Número de Empleados

Programa Capital Semilla	Otros Programas SERCOTEC	Margen:(Vtas-Costo)/Vtas		Número de Empleados	
		2013	2014	2013	2014
Empresa (normal abeja)	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	-2,503*	-5,954**
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	-0,836***
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	-2,779***	-1,336***	---	---
Emprendimiento (normal abeja)	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	-6,980*	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	-0,456
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	0,956**
Emprendimiento (normal abeja)	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	2,556**	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---
Empresa Abeja	Promoción y Canales de Comercialización	1,165**	1,528**	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	-2,268***	---	---	---
Emprendimiento Abeja	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	1,633***	1,999***
	Redes	-54,62***	---	---	---
	Asesorías	---	-4,821***	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---
Emprendimiento Abeja	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (**), 5% (**) o 10% (*).

Los impactos en rojo van en sentido contrario a lo esperado de acuerdo a la matriz de resultados.

Tabla 63: Impactos Marginales de otros Programas de SERCOTEC sobre Beneficiarios de Capital Semilla del año 2013, en Ingreso Laboral (UF/año) y Probabilidad de ser empleado

Programa Capital Semilla	Otros Programas SERCOTEC	Ingreso Laboral (UF/año)		Prob de Ser Empleado	
		2013	2014	2013	2014
Empresaria (normal Abeja)	Promoción y Canales de Comercialización	---	-3,769*	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	3,372*	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---
Emprendimiento (normal Abeja)	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	-0,0784*
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	-11,6*	-14,92**	-0,0792*	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	0,341*	---
Emprendimiento (normal Abeja)	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---
Empresa Abeja	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	-0,386*	---
Emprendimiento Abeja	Promoción y Canales de Comercialización	---	---	---	---
	Redes	---	---	---	---
	Asesorías	---	---	---	---
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	-2,75***	-3,46***	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---
Emprendimiento Abeja	Promoción y Canales de Comercialización	-5,47*	---	-0,0432***	---
	Redes	-5,03*	-8,51*	---	0,119***
	Asesorías	-6,17*	---	---	-0,142*
	Formación Empresarial	---	---	---	---
	Ferias Libres	---	---	---	---
	Gremios	---	---	---	---
	Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM)	---	---	---	---

Los impactos estimados son estadísticamente significativos al 1% (***) , 5% (**) o 10% (*).

Los impactos en rojo van en sentido contrario a lo esperado de acuerdo a los objetivos planteados por cada programa.

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1. Conclusiones

En base a la información secundaria (oficial) disponible que describe como deberían funcionar los programas en teoría para los años 2014 y 2015, junto a la información primaria levantada (a través de entrevistas a informantes clave) que permitió entender cómo funcionan los programas en la práctica, se concluye que no existe un diagnóstico validado respecto a la implementación de los programas al 2014, que explique la justificación del cambio en la oferta programática y modelo de operación mediante la identificación de problemas de diseño y/o problemas de implementación.

Sin embargo, a pesar de no contar con un diagnóstico validado y formal, la institución detecta problemas en la implementación de los programas. Estos problemas tienen principal relación con la implementación de la oferta en terreno, ya que corresponden a aspectos que están considerados en el diseño teórico, pero no en la ejecución de los programas, según lo planteado a través de entrevistas a informantes clave. Los principales problemas) que se detectaron para los programas implementados con el diseño hasta el 2014 eran:

- No existe acompañamiento en la implementación de los Planes de Negocios de los beneficiarios de CS.
- No se realizan evaluaciones de resultados de los programas.
- No existe monitoreo por parte de las Direcciones Regionales o en el caso de existir la información que se desprende de éste no ha sido sistematizada.
- No se implementa la derivación ni complementariedad entre programas.
- Existe heterogeneidad en la implementación de programas en las distintas regiones
- El desempeño del consultor externo es heterogéneo y en muchas ocasiones mal evaluado.

Se considera que los problemas que enfrentan la MIPE y los emprendedores (déficit de productividad y competitividad y bajo desarrollo de la capacidad de gestión de empresarios¹⁰⁵) que motivaron la estrategia y oferta programática al 2014, están vigentes. Por lo que la motivación de los cambios en la oferta programática no es producida por un cambio en el diagnóstico ni que hayan perdido vigencia los problemas que caracterizan la situación de las Empresas de Menor Tamaño y las fallas de mercado¹⁰⁶ que afectan a este sector. Lo anterior se ve reflejado en que la misión institucional es prácticamente la misma en el periodo 2012 – 2014 y 2015 – 2018.

Respecto al diseño, el principal cambio en la estrategia de intervención y programas SERCOTEC vigentes a partir de 2015, es que los programas regulares (es decir, sin considerar a los Centros de Desarrollo de Negocios) ahora se agrupan según objetivo, esto es, 1) los que buscan generar emprendimiento, 2) mejorar la gestión de la empresa o 3) fortalecer la

¹⁰⁵ Los cuales, a su vez, estarían causados por alta tasa de mortalidad de MIPES, falta de acceso a financiamiento y bajo uso de instrumentos financieros, bajo nivel de capital humano, y bajo acceso a formación empresarial.

¹⁰⁶ Asimetrías de información, mercados incompletos, falla de coordinación.

asociatividad, lo cual es considerado un cambio adecuado y consistente al comparar con la organización vigente al 2014¹⁰⁷.

Al analizar la coherencia de los programas de SERCOTEC se considera que los ejes estratégicos 2015, como agenciamiento y asesoría permanente, podrían ser un aporte a la coherencia, aunque esto depende del diseño específico de estos mecanismos y su ejecución. Principalmente, porque algunas de las directrices estaban consideradas en el diseño 2014, pero no se implementaban de buena forma, esto es el caso algunas orientaciones como "focalización a nivel regional", o bien "implementar una cultura de medición de resultados". Sin embargo, estas directrices no solucionan todos los problemas mencionados en el diagnóstico, en particular el referido a la percepción (basada en estudios externos) que el programa de Capital Semilla no tiene impacto en sus beneficiarios. Las directrices que responden a un problema específico y que no estaban consideradas en el diseño son Focalizar la acción del SERCOTEC en el sector MIPE (o más bien focalizar la oferta de programas de Fomento productivo en instituciones dedicadas a un tipo de empresa, definido por tamaño) y Fomentar el aprendizaje institucional y el proceso de toma de decisiones.

Un problema común que presentan los programas de SERCOTEC, tiene relación con la ausencia de una definición de objetivos más concretos que sean medibles y cuantificables. Si bien, todos los programas presentan una definición de objetivos, son difíciles de operacionalizar y medir para darles seguimiento, lo cual dificulta que el problema que se quiere solucionar sea abarcado de manera más efectiva, ya que en términos de diseño al revisar los componentes en general no son suficientes para lograr un objetivo tan amplio.

Respecto del análisis y evaluación de impacto, los resultados muestran que el programa Capital Semilla no tiene un efecto estadísticamente significativo en las variables principales: ventas, costos y márgenes de operación de las empresas beneficiarias del programa, con excepción de la variable margen de operación para la línea Capital Semilla Abeja Emprendimiento L1.

Una de las posibles explicaciones a los efectos nulos obtenidos, es que el diseño e implementación de los programas de Capital Semilla vigentes al 2014, adolecieron de acompañamiento y capacitación, algo que según la revisión internacional es fundamental en los principales programas de fomento productivo que han sido exitosos en el mundo. Otra razón, que puede explicar la inexistencia de un impacto, tiene relación con **que solamente se cuenta un año de información posterior a la adjudicación de los concursos para medir el impacto del programa, lo cual puede resultar insuficiente dados los tiempos administrativos de ejecución de los proyectos ganadores**.¹⁰⁸ Una tercera explicación podría originarse a nivel de procesos del programa. Dependiendo de la calidad y cantidad de cumplimiento con el ciclo total del programa (ganar concurso, recibir recursos, utilizar recursos para comprar insumos para proyectos y luego implementar proyectos), podría el programa tener mayor o menor efecto en sus objetivos declarados. En este caso, en donde no

¹⁰⁷ En 2014, la forma en cómo se definió cada objetivo estratégico no era consistente entre sí y por ende, tampoco lo es la forma como se agrupa u organiza la oferta programática. Es decir, la transferencia de recursos como los servicios de desarrollo empresarial son mecanismos o instrumentos para implementar una estrategia y lograr un objetivo mientras que el mejorar el entorno en donde se desarrollan las empresas constituye el objetivo en sí mismo sin precisar la forma en cómo se logrará.

¹⁰⁸ Como se señala en el cuerpo del informe, solamente se dispone de información del SII para el periodo fiscal 2014 para medir el impacto de los concursos Capital Semilla del año 2013. Los beneficiarios de dichos concursos empezaron a recibir los recursos recién a finales del año 2013. De esta manera, la mayor parte de los proyectos que ganaron fueron implementados durante los primeros meses del año 2014, por lo que existiría muy poco tiempo para poder verificar un impacto significativo.

se encuentra efectividad en variables finales como ventas, una posibilidad de la falta de impacto podría ser que beneficiarios que reciben recursos para potenciar sus proyectos, finalmente no terminan ejecutando estos proyectos. Si hubiera acceso a datos de seguimiento de los beneficiarios y de la implementación efectiva de los diferentes proyectos que justificaron la entrega de recursos a beneficiarios, hubiera sido posible verificar esta hipótesis viendo qué porcentaje de beneficiarios finalmente ejecutó su proyecto por el cual recibió recursos. Lamentablemente, dado que no se obtuvieron estos datos, no fue posible verificar esta posible explicación de la falta de impacto.

Por otro lado, a pesar de las limitaciones señaladas anteriormente, el impacto de los programas en variables intermedias, como reducir la probabilidad de quiebra de las empresas beneficiarias, así como el impacto positivo que se observa en la generación de empleo, que corresponden a efectos de mediano plazo y que dan cuenta de empresas que están activas y en crecimiento, nos permiten dar mayor sustento a la idea de que el periodo analizado para la evaluación de impacto de las variables de resultados en ventas y costos pudo ser muy corto. Algo similar puede estar pasando con el impacto estimado en los ingresos laborales de los empresarios y en su probabilidad de permanecer en el mercado laboral.

Al revisar el análisis de efectos marginales, es decir, la complementaridad o aporte extra que generan los programas cuando se suman a la ejecución del Capital Semilla, se encuentran diversos resultados que no siempre sugieren que se estén generando las sinergias esperadas, dado que en algunos casos hay efectos negativos estadísticamente significativos en ciertas variables. Sin embargo, los resultados sugieren que haber sido beneficiario de los programas de Ferias Libres, Promoción y Canales de Comercialización y Formación Empresarial y Asesorías podrían ser un apoyo importante para lograr observar impactos positivos (en su mayoría) sobre los beneficiarios de los programas Capital Semilla. Esto es concordante con la actual estrategia de SERCOTEC, por lo que estudiar más en profundidad estas complementaridades resulta importante para determinar la mayor eficacia en la implementación de los programas.

Por último, y relacionado con la gestión propia de los programas, se concluye que los programas no cuentan con los sistemas de información necesarios que permitan una correcto registro y sistematización de los datos, tanto de los beneficiarios como de la implementación propia de los programas. Se constata que existe un monitoreo y seguimiento, de los programas a nivel regional con supervisión del nivel central. Sin embargo, esto no se traduce en una sistematización global que permita monitorear continuamente las intervenciones y aportar en la actualización de diagnósticos o toma de decisiones en cada uno de los programas.

10.2. Recomendaciones

Dada las limitaciones encontradas en la información utilizada para realizar la evaluación de impacto de los programas, se recomienda a SERCOTEC:

- Generar bases de datos de beneficiarios y postulantes a los distintos concursos, que sean actualizadas continuamente (anual), con el propósito de poder hacer seguimiento a diferentes aspectos de procesos, implementación y resultados de los programas. Específicamente, sería relevante poder monitorear información respecto:
 - Al proceso de postulación. Sistematizar en base de datos información de todas las características socioeconómicas, perfiles e historial de negocios (junto con información de potencial participación en mercado laboral) y toda otra

información relevante para la postulación a los programas y respecto al problema que enfrenta el postulante (diagnóstico). Adicionalmente, registrar información sobre el proceso de selección de cada beneficiario.

- Recepción de beneficios monetarios y/o no monetarios.
- En relación a los recursos monetarios es de interés poder identificar:
 - Si los sujetos reciben o no los recursos de acuerdo al diseño del programa.
 - Si los recursos recibidos por beneficiarios son destinados de acuerdo a lo estipulado en las bases del programa y en línea con sus planes de negocios por los cuales fueron seleccionados.
 - La proporción de recursos totales recibidos efectivamente destinado según lo planificado.
- A la ejecución y/o implementación de proyectos y negocios de beneficiarios de SERCOTEC.
- y de los resultados en variables relacionadas a los negocios de cada beneficiario.

Disponer de dicha información de manera actualizada permitiría realizar análisis respecto al funcionamiento de los programas y también respecto a la efectividad de estos, mediante posibles evaluaciones de procesos, implementación e impacto.

- Los datos administrativos, del SII utilizados en esta evaluación, junto con una base de datos dinámica y actualizada de todos los diferentes procesos y etapas del programa, podría ser de gran valor para un análisis robusto de los esfuerzos de SERCOTEC. Adicionalmente, sería beneficioso contar con información respecto a sujetos postulantes (ganadores y perdedores) del programa pasado un tiempo mayor (3-5 años) a lo que se ha podido estudiar a la fecha (no más allá de 1 año). En esta línea se recomienda:
 - Seguir trabajando analíticamente con información administrativa del SII tal cual se hizo en esta evaluación, cruzándola con información de procesos respecto a las etapas definidas por el diseño de los programas.
 - Invertir recursos en el levantamiento de información cuantitativa y cualitativa respecto a variables intermedias y finales de beneficiarios de los programas de SERCOTEC.

Respecto al diseño de la oferta programática de fomento productivo de SERCOTEC, se considera importante que exista una relación de complementariedad / derivación formal entre programas. En palabras simples que la oferta de financiamiento, asistencia técnica y capacitación para las MIPES y emprendedores por parte de SERCOTEC sea integrada y asociada entre ellos. Para lograr esto se debiera trabajar primero en el diseño teórico de la oferta programática a través de los siguientes aspectos:

- Identificar los problemas que buscan solucionar cada programa y cuáles programas apuntan al mismo problema.
- Revisión de la definición de los objetivos y población objetivo, que queden claramente definidos dentro de la línea de acción a la que pertenecen y que se defina la forma en

cómo se mide su cumplimiento. La idea es que estos objetivos no se contrapongan, y que intervengan en distintos ámbitos de la gestión empresarial, y así evitar riesgo de duplicaciones.

- Establecer un mecanismo o herramienta de diagnóstico para aplicar a todos los beneficiarios que permita levantar la información necesaria para sugerir la trayectoria que debiera seguir. Este instrumento debiera clasificar a los beneficiarios en una tipología de empresas. Esta tipología debiera ser más específica que la utilizada por los CDN (Emprendimientos, Empresas establecidas, y Gacelas), ya que debiera permitir orientar al beneficiario sobre la combinación óptima de programas. Para realizar esto, el instrumento de diagnóstico a diseñar debiera determinar o dimensionar N° de horas mínimas de desarrollo de habilidades, capacitaciones y/o asesorías técnicas que se requieren para obtener financiamiento o fortalecimiento de la asociatividad.
- En base a la información anterior, definir trayectorias de beneficiarios para distintas situaciones iniciales (o tipología definida). Esta definición debiera ser consistente con el modelo que han seguido los Centros de Desarrollo de Negocios, el cual aspira a ser un modelo de trabajo concordado que se basa en el esfuerzo, constancia y compromiso, y donde la asesoría y capacitación que se ofrece depende del nivel de desarrollo del beneficiario. La idea es que, dependiendo de la situación inicial de un beneficiario, y dado el grado de complemento que existe entre los programas, éste pueda participar en más de un programa, donde se le sugiera a cuál de ellos se debiera postular primero y/o en paralelo.

La implementación de este modelo de complementariedad teórico se sugiere se realice a través de un piloto en distintas regiones del país. La principal diferencia con lo establecido en la actualidad a través de los Centros, es que la oferta programática regular no considera una trayectoria personalizada ni mentoría y asesoría técnica personalizada, sino que en base a tipología de beneficiarios, se define la trayectoria o combinación óptima de programas la cual contará con el apoyo de los AOI para cada uno de los programas agenciados.

11. BIBLIOGRAFÍA

Chang-Won Jang, Human Resources Development System, Policy and the Contributions of HRD to Economic Growth in South Korea.

Chia Siow Yue (2005) The Singapore Model of Industrial Policy: Past Evolution and Current Thinking.

ECONOMIC IMPACT OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTER COUNSELING ACTIVITIES IN THE UNITED STATES: 2010-2011 (REVISED)

James Chrisman (2012), Economic Impact of Small Business Development Center Counseling Activities in the United States: 2010 – 2011 (revised)

Koo, Yangmi (2013), Evolution of Industrial Policies and Economic Growth in Korea: Challenges, Crises and Responses, puesto en línea el 20 de diciembre 2013, URL: <http://revel.unice.fr/eriep/index.html?id=3598>.

Lerner, J. (2010), The future of public efforts to boost entrepreneurship and venture capital.

Lundstrom A., Stevenson L.A. (2005). Entrepreneurship Policy: Theory and Practice

Melo, A., Rodriguez-Clare, A. (2006), Productivo Development Policies and Supporting Institutions in Latin America and the Caribbean

OECD Development Centre Studies (2013), Start-Up Latin America, promoting innovation in the region

Rivas, G. (2014). El fomento al emprendimiento dinámico en países del Cono Sur de América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo, documento para discusión .

Rivas, G. (2013). Instituciones y políticas para impulsar la innovación en América Latina y el Caribe. CIEPLAN.

Rodriguez-Clare, A. (2005). Microeconomic interventions after the Washington Concensus. BID, Research Department.

Sakong, Il y Koh, Youngsun (2010). The Korean Economy: Six Decades of Growth and Development, The Committee for the Sixty-Year History of the Korean Economy, Korea Development Institute.

Salazar-Xirinachs, José M. (2015), Productive development policies (PDPs) for inclusive growth and more and better jobs.

Storey, D.J. (2008), Entrepreneurship and SME Policy

Tan Wee Liang (2016), SME Development in Singapore: Of Entrepreneurship Infrastructure and SME Strategies.

12. ANEXOS

ANEXO 1: Teorías de desarrollo económico tras las políticas de fomento productivo

El debate acerca de cuáles deberían ser las políticas de desarrollo productivo o política industrial más conveniente se resume y desarrolla principalmente en tres corrientes de pensamiento: i) enfoque neoclásico; ii) estructuralismo; y iii) economía evolutiva. Actualmente, los hacedores de políticas públicas rescatan ciertos elementos de cada perspectiva para construir una política de fomento productivo particular y de acuerdo a la necesidad local.

A1.1. Enfoque neoclásico

El argumento central del enfoque neoclásico es que el débil desempeño de la economía se explica principalmente por la mala asignación de los recursos como una consecuencia de políticas de precios incorrectos y de la excesiva intervención del Estado en el proceso productivo. Se sostiene que al permitir mercados competitivos, la privatización de empresas estatales, la promoción del libre comercio y la expansión de las exportaciones, se facilitaría la entrada de inversores desde países desarrollados y como resultado, mayor crecimiento económico. También, la eliminación de las regulaciones y las distorsiones de precios en los factores, bienes y mercados financieros, estimularían la eficiencia.

Este enfoque reconoce que hay muchas imperfecciones en los mercados de bienes y factores en los países en desarrollo y en ese sentido, el gobierno tiene un papel clave que desempeñar para facilitar la operación de los mercados a través de medidas no selectivas, por ejemplo, mediante inversión en infraestructura física y social, centros de salud e instituciones educativas y proporcionando un clima adecuado para la empresa privada (Melo y Rodríguez-Clare, 2006). Es decir, este enfoque reconoce la idea de las fallas de mercado, las cuales son más extendidas en países en desarrollo, proponiendo que el Estado debería participar en el proceso productivo tan solo corrigiendo estas fallas y de manera no selectiva. Así, las políticas de fomento productivo neoclásicas se reducen a aquellas de carácter horizontal, las cuales afectarían a todos los actores por igual, sin beneficiar a unos sobre otros, garantizando una mayor productividad, inversión y desarrollo económico.

Esta visión ha tenido numerosas críticas que explican que en el mundo real los mercados nunca funcionan eficientemente. También las críticas argumentan que el análisis estático de la teoría neoclásica limita excesivamente el funcionamiento de los mercados, los cuales experimentan constante cambio y adaptación a las condiciones e incentivos económicos. Por último, Rodrik (2004) señala que el tamaño y la magnitud de estas fallas de mercados son muy inciertas y la colaboración estratégica entre los sectores público y privado se debe llevar a cabo con el fin de identificar obstáculos relevantes que permitan la reestructuración de la economía y el conjunto de intervenciones que puedan llegar a ser más exitosas.

A1.2. Estructuralismo

El enfoque estructuralista se centra en el mecanismo por el cual las economías en desarrollo transforman sus estructuras económicas internas desde un énfasis en la agricultura tradicional de subsistencia a una economía más urbana y diversificada en industria manufacturera y servicios de alta productividad. Las políticas de desarrollo productivo en esta visión implican estrategias que influyan sobre políticas macroeconómicas, sectoriales y

comerciales, con el fin de lograr una reasignación de recursos hacia estos sectores económicos. Esta escuela de pensamiento ha tenido una fuerte influencia en América Latina gracias a las contribuciones teóricas y empíricas propuestas por la CEPAL. El modelo teórico más reconocido en esta escuela de pensamiento es el modelo de cambio estructural de Lewis (1955). El modelo que planteó Lewis consiste en una economía subdesarrollada con dos sectores, uno agrícola tradicional de subsistencia con productividad marginal igual a cero y otro industrial moderno. El análisis de fomento productivo bajo esta óptica se concentra en el proceso secuencial a través del cual se transforma la estructura económica, industrial e institucional de una economía subdesarrollada para permitir nuevas industrias que reemplacen la agricultura tradicional o basada en bienes primarios como motor de crecimiento económico. Este proceso también implica un aumento del ahorro y la inversión, de capital físico y humano, transformación de producción y cambios en la composición de la demanda de los consumidores, el comercio internacional, y el uso de los recursos, así como cambios en los factores socioeconómicos como la urbanización y el crecimiento y la distribución de la población.

Este proceso puede llegar a ser sumamente complejo y lento, por lo cual se requiere de políticas persistentes y coherentes en el tiempo. Ejemplos de esta estrategia de desarrollo productivo son las alianzas público-privada y las políticas de modernización industrial, las cuales incluyen desde políticas cambiarias que estimulen los sectores exportadores hasta la articulación empresarial local con el fin de impulsar la productividad y la competitividad de sectores económico claves.

Una de las críticas más comunes a este tipo de políticas de fomento productivo surgen desde la óptica de la teoría neoclásica, la cual apela a las ventajas comparativas en el comercio internacional como incentivo a que se desarrolle un sector exportador sólido, en vez de que se cambie la estructura productiva en pos de sectores que no tienen tales ventajas productivas respecto a sus competidores internacionales. Por ejemplo, bajo la lógica de las ventajas comparativas en Chile, la minería del cobre podría buscar nuevas tecnologías que mejoren la extracción del mineral y de esta manera potenciar las ventajas comparativas en la exportación de este bien primario. Por el contrario, la perspectiva estructuralista apostaría a políticas de fomento productivo que apunten a llevar la minería del cobre hacia la producción manufacturera del mineral y con esto un mayor valor agregado en el proceso productivo.

A1.3. Teoría Evolutiva

La economía de la evolución es una escuela que apunta hacia políticas de transformación productiva, es decir, se concentra principalmente en los cambios tecnológicos, el aprendizaje y la innovación de los procesos productivos (Sanjaya Lall, 2000). Estos procesos son los que moverán la economía en su conjunto hacia actividades de economías de escalas y mayor productividad. El rol del Estado en este sentido está concentrado en promover políticas de desarrollo que incentiven la innovación y nuevas tecnologías. También dice que los sistemas económicos modernos contienen una mezcla de instituciones, y no sólo de empresas, hogares y mercados. Así, las funciones del gobierno no pueden comprenderse adecuadamente como simples respuestas a fallas del mercado. Por lo tanto, el desarrollo económico a largo plazo debe ser entendido como la participación de la co-evolución de las tecnologías y las estructuras institucionales de apoyo y la regulación de las mismas. La intención de este pensamiento de desarrollo es resaltar el papel del tiempo y de las circunstancias para revelar dinámicas de las instituciones económicas.

En esta línea lógica, Hausmann et Al (2012) elaboró un cambio a la teoría tradicional evolutiva. Esta se centra en la dinámica de la acumulación de conocimiento productivo de una sociedad, la cual se refleja en la complejidad de los productos que esta sociedad produce, y consideran que el desarrollo económico de los países es un proceso de descubrir nuevos o ya existentes productos cuya producción puede dominar la economía. La idea básica es que la cantidad de conocimiento productivo que utiliza una sociedad se refleja en la variedad de empresas que tiene, en la variedad de ocupaciones que requieren estas empresas y en el alcance de las interacciones entre las empresas. Así, la complejidad económica es una medida de cuán difusa es esta red de interacciones y cuánto conocimiento productivo se moviliza una sociedad (Salazar-Xirinachs, 2015).

Es más fácil para los países movilizarse gradualmente hacia nuevas industrias similares a las existentes, donde puedan reusar lo que actualmente ya conocen (porque lo producen), ya que requieren modestas cantidades de conocimiento adicional. Este movimiento gradual hacia nuevas industrias que son “cercanas” a las existentes es lo que se evidencia en forma empírica en los países. Esta sería la razón principal por la cual, por ejemplo, las Políticas de Desarrollo Productivo enfocadas en replicar clústeres existentes en otros países, principalmente en áreas de tecnología avanzada, tienden a fracasar en la mayoría de los países en desarrollo que los aplican, ya que las capacidades que se requieren no solamente en capital humano específico sino en todo el tejido empresarial de apoyo (insumos y servicios), no está presente.

A1.5. Criterios para el Diseño de Política de Desarrollo Productivo

Dentro del conjunto de políticas de fomento productivo aquellas que más se destacan son:

- Iniciativas para asegurar que los bienes públicos de infraestructura como carreteras, puertos, alumbrado público, y otras, se provean adecuadamente.
- Modernización tecnológica a nivel de la empresa
- Incentivos para la creación y el desarrollo de empresas de alto impacto y alta productividad
- Estímulos para una colaboración eficiente entre las firmas para resolver problemas de coordinación a nivel sectorial (clúster)
- Políticas e instituciones (marco legal) que apoyen a un ambiente de negocios favorables

Para llevar a cabo una política de desarrollo productivo eficazmente se debe responder al menos a tres interrogantes:

- ¿Qué falla de mercado,¹⁰⁹ estática o dinámica, se pretende resolver con la política?
- ¿Qué instrumento debería utilizarse para resolver eficazmente dichas fallas u otra iniciativa de fomento productivo?
- ¿Qué tipo de instituciones, y con qué características, se necesita para poder desarrollar la política con éxito?

Dentro de los riesgos que enfrentan las políticas de fomento productivo es que se confundan como políticas de beneficio social, con la excusa de mejorar la productividad.

A1.5.1. La selectividad

¹⁰⁹ Que haya una falla de mercado implica que el beneficio social neto de las actividades productivas difiere del beneficio privado neto percibido por los agentes del mercado que controlan estas actividades: es decir, estas actividades productivas generan externalidades que pueden beneficiar o imponer costos a otros agentes.

La selectividad se refiere a las actividades económicas en las que el Estado puede poner sus esfuerzos con el fin de impulsar el desarrollo industrial, la productividad y el crecimiento económico. El criterio para la selección de sectores dependerá de la escuela de pensamiento implícitamente adherida al Estado. Por el lado del modelo neoclásico, las políticas de intervención tenderán a ser más horizontales con el fin de garantizarles oportunidades a todos los actores y no escoger ganadores *per se*. Este tipo de política puede llegar a ser poco focalizada y sumamente genérica, obviando cualquier ventaja productiva de un sector sobre otro. En la práctica este tipo de políticas se traducen en ofrecer bienes públicos y mejoras institucionales que beneficien a todos los agentes económicos transversalmente. Sin embargo, estas políticas no son efectivamente neutras, y por lo mismo otras perspectivas del desarrollo productivo han planteado transparentar tal hecho con la elección explícita de los sectores económicos donde el Estado quiere promover el proceso productivo y llevarlo a cabo de la maneras más eficiente posible.

A1.5.2. Vínculos con otras área de la política

Las políticas de fomento productivo no logran éxito en sí mismas. Ellas necesitan de la suficiente sinergia con otros aspectos de la economía y la sociedad para que logren los resultados esperados. Por ejemplo, aún existe un divorcio entre el desarrollo industrial y los procesos educativos y capacitación que provea a estos sectores económicos el acervo de capital humano suficiente para hacer frente de las exigencias del mercado. La coordinación entre ambos podría impulsar de una manera más eficaz el desarrollo productivo.

A1.5.3. Instituciones y Alianza público-privadas

Junto con la estrategia de desarrollo que adopte un país, el Estado deberá interactuar permanentemente con el sector privado. De aquí surgen las alianzas público-privadas y la institucionalidad necesaria para incentivar el desarrollo en los sectores económicos que el Estado ha detectado como de alto potencial. Según Moguillansky et al (2009) la clave para las alianzas público-privadas es organizar un proceso social representativo que facilite un esfuerzo nacional inteligente por identificar las oportunidades para acelerar la transformación productiva. Por el lado institucional, se requieren instrumentos adecuados para la coordinación entre los actores claves y la capacidad del Estado se diseñar y valorar los resultados que derivan del trabajo entre ellas. En esto último, se incluye un apropiado sistema de medición para el seguimiento y evaluación de programas productivos y sociales.

A.1.6. Conclusión del análisis teórico

Los países están tratando cada vez más de encontrar nuevas formas de efectuar políticas de fomento productivo. Estas políticas de segunda generación, a diferencia de las primeras, tienen un perfil más integrador de las distintas visiones de desarrollo. Las ventajas comparativas, el énfasis en otras actividades no-manufactureras, los incentivos cambiarios para facilitar la competitividad de bienes exportados, las políticas de clúster, la innovación, la atracción de inversión extranjera directa, entre otras, ya conviven paralelamente y hacen de las políticas de fomento productivo un instrumento *ad hoc* a la realidad de cada economía.

ANEXO 2: Cambio Oferta programática SERCOTEC por año, entre 2010 y 2014

Periodo	Cambio en Oferta Programática
De 2010 a 2011	Se simplifica el cuadro resumen de la oferta institucional del SERCOTEC 2011, para su mejor comprensión (el cual se mantiene hasta 2014).
	Se incluye como parte de la oferta programática del SERCOTEC los Programas Especiales y Programas de Emergencia Productiva, en vez de Programas Especiales ante Emergencias Productivas.
	Se elimina la obligatoriedad de contar con una malla de cursos básicos en cada DD.RR., y queda a criterio regional el tipo y nivel de cursos a implementar.
	Se incluye el Programa de Modernización de Ferias Libres y se elimina momentáneamente el Programa de Micro-financiamiento y de Articulación de Redes Público-Privadas.
	Se cambia el nombre del Programa Promoción y Difusión para MIPES a Promoción y Canales de Comercialización.
	En Capital Semilla Empresa se cambia cofinanciamiento de un 30% en aportes valorados, a 20% en dinero efectivo. Se desarrolla un nuevo proceso de selección, ejecución y seguimiento. Se disminuye el porcentaje del gasto permitido en capital de trabajo.
	En Capital Semilla Emprendimiento se considera variabilidad en el monto a entregar (\$MM1 o \$MM2) y se incorpora cofinanciamiento en efectivo en un 30%.
	Se elimina el requisito de contar con patente o permiso según corresponda para el caso de Capital Semilla Emprendimiento.
	En Iniciativas Desarrollo Mercado las postulaciones podrán ser realizadas todo el año, mediante sistema de ventanilla abierta, hasta agotar los recursos asignados en cada región.
	Se establece la obligatoriedad de presentar además la postulación en formato papel.
En Asesoría y Servicios Empresariales, éstas pasan a realizarse en forma online y presencial; los clientes deben tener como resultado un producto concreto y tangible; los tópicos a tratar son determinados según realidad regional, y la postulación se realiza por ventanilla abierta (durante todo el año).	
En Capacitación y formación empresarial, éstas pasan a realizarse en forma online y presencial; se considera sistema de cursos encadenados con distintos niveles de dificultad; se permiten postulaciones en línea, y se elimina el límite de \$30.000 por empresario.	
En Capacitación, se establece que la matrícula deberá ser devuelta al empresario una vez que termine el curso.	
En Redes de Negocio, el foco deja de ser la capacitación y pasa a ser la red que se forma entre los empresarios. Se incorporan los seminarios como parte de las actividades a desarrollar en Redes de trabajo colaborativo (Networking), y se incorpora la gratuidad de las actividades que se	

Periodo	Cambio en Oferta Programática
	realicen en el marco del Redes de trabajo colaborativo (Networking).
	Se incorpora dentro de los Programas de Entorno el Programa Ferias Libres y Articulación Público Privada.
	En “Servicios de Transferencia Directa de Recursos” es posible focalizar estos servicios de acuerdo a ciertos criterios de interés institucional y se precisa que durante el año 2012 se implementen los programas capital semilla abeja para su línea empresas y emprendimiento.
De 2011 a 2012	<p>En Capital Semilla Empresa, se especifica que no pueden postular ganadores de Capital Semilla Empresa años 2010, 2011 (de cualquier fuente de financiamiento) ni tampoco FNDR 2012.</p> <p>Se especifica que para una persona natural que sea representante legal de dos empresas, sólo una de las empresas que representa podrá ser beneficiada.</p> <p>En Capital Semilla Emprende, se especifica que Asesoría Técnica no puede superar el 20% del proyecto, y que Materias Primas no puede superar el 30% del cofinanciamiento.</p>
	En Programa de Articulación Público Privada, se aumentan los requisitos para postular; se agrega como criterio de selección la evaluación regional, y se incorporan tres criterios de selección de comité regional y se definen criterios de evaluación en terreno.
	En Asesorías Empresariales, se incluye ambas modalidades de postulación (abierta o cerrada) y se elimina como requisito la patente.
	En Promoción y Canales de Comercialización se asegura un monto fijo financiado por SERCOTEC (90% del valor total) y el monto del aporte empresarial debe ser variable según el número de participantes.
	En Redes de Oportunidades de Negocio, dentro de los requisitos, se elimina Persona Natural o Jurídica del requisito 1 y se elimina la restricción del número mínimo de participantes.
	En Gremios, se precisa que las Asociaciones No Consolidadas podrán destinar el 20% del valor neto del proyecto a activos productivos y de funcionamiento, mientras que las consolidadas podrán destinar sólo el 20% del cofinanciamiento.
De 2012 a 2013	No hay mayores cambios
De 2013 a 2014	<p>Se ajusta el cuadro de Oferta regular del SERCOTEC, incorporando las dos líneas de emprendimiento y Capital Abeja en el ámbito Empresa/Transferencia Directa de Recursos (Línea 1 y 2).</p> <p>En Capital Semilla Empresa y Emprendimiento se ajusta la antigüedad de inicio de actividad.</p> <p>En Promoción y Canales de Comercialización se elimina la condición de cofinanciamiento de la actividad quedando éste a criterio regional.</p> <p>En Iniciativas de Desarrollo Territorial, se ajusta el requisito de tributación y se ajustan los permisos de funcionamiento solicitados dentro de los criterios de evaluación en terreno.</p> <p>Se incorpora dentro de los criterios de evaluación y selección de jurado el tipo de organismo aportante.</p>

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 3: Descripción Diseño Programas 2010-2014¹¹⁰

A3.1. Iniciativas De Desarrollo De Mercado (IDM)

Problema que busca solucionar	MIPES tienen menor escala productiva y enfrentan elevados costos de transacción para llevar a cabo actividades asociativas. Lo anterior produce déficit de competitividad en las MIPES lo cual a su vez, dificulta su crecimiento y consolidación, lo que les impide capturar mercados en forma individual.
¿A quién está dirigido?	Cooperativas de trabajo, agrícolas, campesinas y pesqueras individualizadas en la Ley 19.832 y grupos de micro y/o pequeñas empresas con inicio de actividades ante el SII, que deseen capturar de manera colectiva una oportunidad de negocios que cada una por sí sola no podría aprovechar.
¿Para qué?	Para la ejecución de proyectos empresariales colectivos, en los que se identifiquen oportunidades de negocio con potencial real para su captura y que se encuentren orientados a lograr resultados tangibles para mejorar las condiciones competitivas y/o productivas de las empresas participantes.
¿Qué hace?	Fondo concursable por medio del cual otorga un subsidio de carácter no reembolsable . El subsidio del SERCOTEC puede llegar hasta \$6.000.000 por empresa, con un tope máximo de \$30.000.000 por proyecto. Por su parte, la Cooperativa o grupo de empresas postulante, debe cofinanciar al menos el 20% sobre el subsidio del SERCOTEC, en efectivo. Estos proyectos pueden corresponder a: Iniciativas de Comercialización; Iniciativas de Integración Comercial; Desarrollo de Nuevos Productos o Servicios. De existir recursos disponibles, las IDM pueden incorporar la contratación de una consultoría o profesional de apoyo , orientada a fortalecer la calidad técnica de los proyectos postulados, como también para mejorar y potenciar la implementación de los proyectos adjudicados. Se espera que esta última, complemente y potencie el seguimiento que realizan las Direcciones Regionales (DD.RR.). Los ítems de gastos que se financian son: Gastos de Formalización, Inversiones en Activos, Infraestructura, Asesorías Técnicas y/o en Gestión, Capital de Trabajo, Prospección de Mercado, Acciones de Marketing y Gastos de Administración
Cuánto cuesta (M\$2014)	\$ 1.691.473
Actividades principales del proceso de producción	Definición de criterios regionales y espacios de decisión regional (Direcciones Regionales) Validación criterios regionales (Nivel central) Regionalización bases (Direcciones Regionales) Licitación para asistencia a la postulación (Direcciones Regionales y CER) Proceso postulación (Direcciones Regionales) Servicio de apoyo a la supervisión (Consultora) Evaluación Admisibilidad (Direcciones Regionales) Evaluación de Gabinete (Direcciones Regionales)

¹¹⁰ La siguiente descripción se basa en la Guía de Servicios y Programas, SERCOTEC 2014 (Versión 3), en las Fichas de Monitoreo 2013 del Ministerio de Desarrollo Social y descripción procesos entregados en las fichas de proceso entregada por programa.

	Evaluación Terreno (Direcciones Regionales) Evaluación del Jurado Regional (Direcciones Regionales) Selección proyectos ganadores (Direcciones Regionales) Definición Programa de Seguimiento (Direcciones Regionales) Transferencia y Rendición Recursos (Direcciones Regionales) Monitoreo ejecución de proyectos (Direcciones Regionales)
--	---

A3.2. Capital Semilla Empresas

Problema que busca solucionar	Falta de acceso a financiamiento y bajo uso de instrumentos financieros, lo cual causa: altos costos de producción (no es posible aprovechar economías de escala); bajas tasas de variación del margen operacional de la variación de las ventas, de la captación de nuevos clientes, de nuevos canales de comercialización, y baja implementación de nuevos servicios o productos. Todo lo anterior reduce los niveles de competitividad de las MIPES lo cual dificulta su crecimiento y consolidación.
¿A quién está dirigido?	Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades de primera categoría ante SII, con una antigüedad igual o superior a 12 meses contada desde la fecha de inicio del concurso, que se encuentren en etapa de crecimiento o consolidación de sus negocios, y que a través de la generación de un proyecto, potencien o complementen su negocio actual.
¿Para qué?	Busca el crecimiento y/o la consolidación de micro y pequeñas empresas, el desarrollo de nuevos mercados y/o consolidación en los actuales, así como el fomento a la innovación de productos, servicios y/o procesos.
¿Qué hace?	Fondo concursable no reembolsable que financia montos variables entre \$3.000.000 y \$6.000.000, según el Plan Empresa presentado por cada postulante. Por su parte, cada empresario/a debe cofinanciar al menos el 20% del monto solicitado a SERCOTEC, en efectivo. Este programa considera, además, el concurso Capital Abeja Empresa, el cuál es exclusivo para mujeres, y entrega montos de subsidio entre \$1.000.000 y \$3.000.000. Cada empresaria debe cofinanciar en efectivo un 20% del subsidio solicitado. Con el monto de subsidio se podrán financiar los siguientes ítems de gastos: inversiones en activos, infraestructura, vehículos de trabajo, asistencia técnica y asesoría en gestión, acciones de marketing, gastos de formalización y capital de trabajo. ¹¹¹
¿Cuánto cuesta? (M\$2014)	\$8.285.173 Capital Semilla: \$5.898,124 Capital Abeja: \$2,387,049
Actividades principales del proceso de producción	Test Preselección (Nivel central) Definición de criterios regionales y espacios de decisión regional (Direcciones Regionales) Validación criterios regionales (Nivel central) Regionalización bases (Direcciones Regionales) Licitación para asistencia a la postulación (Direcciones Regionales y CER) Evaluación Admisibilidad (Nivel central) Selección Postulantes (Nivel central) Asistencia a la postulación (consultora)

¹¹¹ Según las restricciones establecidas en las respectivas Bases regionales de cada concurso.

	<p>Envío plan de negocio (Nivel central)</p> <p>Evaluación Plan de negocios: evaluación de gabinete y terreno/entrevista (consultora).</p> <p>Revisión ranking final (Direcciones regionales)</p> <p>Jurado regional (Direcciones regionales)</p> <p>Selección proyectos (Direcciones regionales)</p> <p>Transferencia de fondos (Direcciones regionales)</p> <p>Licitación para seguimiento y acompañamiento planes (Direcciones Regionales)</p> <p>Implementación seguimiento y acompañamiento planes, y rendición recursos (Consultora y Direcciones regionales)</p>
--	---

A3.3. Capital Semilla Emprendimiento

Problema que busca solucionar	Alta tasa de creación y de mortalidad en las MIPES.
¿A quién está dirigido?	<p>Está dirigido a emprendedores sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII y que sólo cuentan con una idea de negocio; o bien, personas naturales o jurídicas que hayan iniciado actividades ante el SII en primera categoría con menos de 12 meses de antigüedad y tengan ventas netas menores a 25.000 UF al año, y que requieran un financiamiento inicial para un proyecto empresarial.</p> <p>Línea 1: Ideas de Negocio (sin iniciación de actividades en primera categoría ante el SII)</p> <p>Línea 2: Empresas con Menos de un Año de Iniciación (con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII y antigüedad menos de 1 año)</p>
¿Para qué?	<p>Busca promover, tanto la creación de nuevos negocios, como el fortalecimiento de aquellos que están en una etapa inicial. Con el monto de subsidio se podrán financiar los siguientes ítems de gastos: inversiones en activos, infraestructura (habilitación de infraestructura), asesoría técnica y de gestión, acciones de marketing, gastos de formalización y capital de trabajo¹¹².</p>
¿Qué hace?	<p>Fondo concursable que entrega un financiamiento inicial no reembolsable y un proceso de acompañamiento y asesoría para el emprendimiento¹¹³ de carácter obligatorio. Se subdivide en 2 Líneas:</p> <p>Línea 1 - Ideas de Negocio: Montos variables entre \$1.000.000 y \$2.000.000, según el Plan Emprende presentado por cada postulante.</p> <p>Línea 2 - Empresas con Menos de 1 Año: Los montos son variables entre \$2.000.000 y \$3.000.000, según el Plan Emprende presentado por cada postulante.</p> <p>Por su parte, cada postulante debe contar con un aporte empresarial en efectivo, igual o superior al 20% del subsidio solicitado a SERCOTEC.</p> <p>Además, se realiza el concurso Capital Abeja Emprendimiento, dirigido a mujeres, y entrega montos de subsidio entre \$500.000 y \$1.500.000. Cada emprendedora deberá contar un aporte empresarial en efectivo, igual o</p>

¹¹² Según las restricciones establecidas en las respectivas Bases regionales de cada concurso.

¹¹³ El proceso de acompañamiento y asesoría busca no sólo asegura la correcta utilización de los recursos adjudicados, sino que además, es la instancia práctica donde el adjudicatario mejora sus conocimientos y capacidades empresariales de gestión comercial, de producción, gestión interna y gestión para la generación de redes.

	superior al 20% del subsidio solicitado a SERCOTEC.
Cuánto cuesta (M\$2014)	\$7.448.962 Capital Semilla \$4,960,373 Capital abeja \$2,488,590
Actividades principales del proceso de producción	Test Preselección (Nivel central) Definición de criterios regionales y espacios de decisión regional (Direcciones Regionales) Validación criterios regionales (Nivel central) Regionalización bases (Direcciones Regionales) Licitación para asistencia a la postulación (Direcciones Regionales y CER) Evaluación Admisibilidad (Nivel central) Selección Postulantes (Nivel central) Asistencia a la postulación (consultora) Envío plan de negocio (Nivel central) Evaluación Plan de negocios: evaluación de gabinete y terreno/entrevista (consultora). Revisión ranking final (Direcciones regionales) Jurado regional (Direcciones regionales) Selección proyectos (Direcciones regionales) Transferencia de fondos (Direcciones regionales) Licitación para seguimiento y acompañamiento planes (Direcciones Regionales) Implementación seguimiento y acompañamiento planes, y rendición recursos (Consultora y Direcciones regionales)

A3.4. Asesorías y Servicios Empresariales

Problema que busca solucionar	Bajo acceso de las MIPES a asesorías técnicas que agreguen valor y contribuyan a su desarrollo.
¿A quién está dirigido?	Micro o pequeños empresarios, con iniciación de actividades ante el SII (excluyendo Sociedades de Hecho), con necesidades en ámbitos de gestión interna, gestión comercial, gestión productiva o de servicios. Excepcionalmente pueden dirigirse a emprendedores que deseen constituir una empresa jurídica.
¿Para qué?	Mejorar procesos productivos y/o de gestión en MIPES.
¿Qué hace?	Es un servicio de asesoría técnica a través de una prestación realizada por un proveedor seleccionado por SERCOTEC ¹¹⁴ . Este servicio puede ser implementado a través de dos líneas de asesorías; Línea 1 Asesoría Individual y Línea 2 Asesoría Grupal. Además, el servicio considera una modalidad de Asesoría Virtual, de acuerdo al alcance y periodo de ejecución definido por SERCOTEC, y al que se puede acceder desde la página web institucional. SERCOTEC financia como máximo un 70% del valor total del servicio de asesoría técnica individual o grupal ¹¹⁵ ; y el empresario/a cofinancia

¹¹⁴ Durante el proceso de planificación operativa anual, cada D.R. determina sus productos de asesoría y definirá un monto presupuestario para su implementación durante el año. Luego, cada D.R. diseña las asesorías que implementará en el próximo período, en base a su contexto territorial.

¹¹⁵ SERCOTEC pagará el servicio al proveedor por prestación individual o grupal efectivamente realizada.

	como mínimo el 30%, en efectivo¹¹⁶. Con el objeto de asegurar la continuidad y utilidad del servicio implementado, cada asesoría debe contemplar una inducción o asistencia al empresario/a.
Cuánto cuesta (M\$2014)	\$710.475 (Asignación presupuestaria 24.01.138 Asesorías Técnicas Empresariales) Asesorías \$ 217.532
Actividades principales del proceso de producción	Identificación oferta regional de Servicios de Desarrollo Empresarial (Direcciones Regionales) Postulación abierta o focalizada (Direcciones Regionales) Evaluación admisibilidad (Direcciones Regionales) Formalización (Direcciones Regionales) Prestación del servicio (ejecutor) Supervisión servicio (Direcciones Regionales) Evaluación resultados Usuarios (Direcciones Regionales)

A3.5. Formación Empresarial

Problema que busca solucionar	Brecha en el nivel de conocimientos y habilidades de los micro empresarios y los pequeños empresarios respecto a empresas de mayor tamaño.
¿A quién está dirigido?	Emprendedores y/o Empresarios que se encuentren en etapa de inicio, crecimiento o consolidación de sus negocios y que deseen adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para mejorar su gestión empresarial (Línea 1); y/o deseen recibir información de interés para la MIPE, que contribuya al desarrollo empresarial (Línea 2), de acuerdo a los criterios de focalización establecidos por SERCOTEC para cada servicio.
¿Para qué?	Entregar conocimientos en temas de interés empresarial, como también instalar capacidades y/o habilidades empresariales, que permitan asegurar una adecuada puesta en marcha y/o desarrollo de los negocios, o desarrollar habilidades personales (gestión para la generación de redes, desarrollo de habilidades emprendedoras, capacidad de aprendizaje, motivación, liderazgo y capacidad de negociación, entre otros).
¿Qué hace?	<p>Se implementa a través de dos líneas de formación: Línea 1 Capacitación empresarial y línea 2 Seminarios y talleres.</p> <p>La línea 1 consiste en cursos de capacitación¹¹⁷ (talleres teóricos y prácticos) en temas transversales y en temas específicos de la actividad productiva, donde SERCOTEC subsidiará el 100% del arancel de cada curso¹¹⁸. A cada postulante se le aplica un diagnóstico de entrada y una evaluación al terminar la actividad de formación. Para aprobar el curso, el participante deberá asistir al menos al 75% del número de sesiones programadas.</p> <p>Por su parte, la Línea 2 corresponde a actividades de corta duración (hasta</p>

¹¹⁶ Se exceptúa la exigencia de cofinanciamiento a la empresa en el caso del servicio de Asesorías Virtuales. Cada Dirección Regional (D.R.), y de acuerdo a la naturaleza de la asesoría, debe decidir si dicha asistencia es realizada de manera presencial o virtual.

¹¹⁷ Estos cursos no tienen un mínimo ni máximo, pero deben diferenciarse claramente de aquellas actividades definidas para la Línea 2.

¹¹⁸ Cada D.R. debe definir, diseñar e implementar los cursos en función de temas o sectores económicos relevantes o estratégicos para la región, utilizando como referencia los contenidos propuestos en las bases respectivas. Se espera que cada D.R. ponga énfasis en distintos temas, dependiendo de las necesidades transversales y específicas de las MIPE de su región.

	<p>dos días), tales como seminarios, charlas de especialistas, talleres temáticos u otros similares, los que serán financiados en un 100% por SERCOTEC. Además, esta línea de financiamiento podrá ser utilizada para complementar el “Programa de Asistencia a la Postulación” de Capital Semilla.</p> <p>Además, cuenta con una modalidad de ejecución virtual, con una oferta de cursos virtuales de auto-impartición permanente y de acceso gratuito a través del portal web institucional.</p>
¿Cuánto cuesta? (M\$2014)	\$710.475 (Asignación presupuestaria 24.01.138 Asesorías Técnicas Empresariales) Capacitación \$ 492,943
Actividades principales del proceso de producción	<p>Identificación oferta regional de Servicios de Desarrollo Empresarial (Direcciones Regionales)</p> <p>Postulación abierta o focalizada a través de ventanilla abierta (Direcciones Regionales)</p> <p>Evaluación admisibilidad (Direcciones Regionales)</p> <p>Formalización (Direcciones Regionales)</p> <p>Prestación del servicio (ejecutor)</p> <p>Supervisión servicio (Direcciones Regionales)</p> <p>Evaluación resultados Usuarios (Direcciones Regionales)</p>

A3.6. Redes De Oportunidades De Negocio

Problema que busca solucionar	Escasa asociatividad entre Micro y Pequeñas Empresas (MIPES).
¿A quién está dirigido?	Emprendedores y Empresarios, que requieran información especializada para el desarrollo de sus negocios, y/o generar vínculos comerciales colaborativos.
¿Para qué?	Generar redes de trabajo empresarial y de esta forma generar transferencia de conocimientos y/o vínculos comerciales.
¿Qué hace?	Realización de encuentros empresariales, que conectan a las empresas, empresarios y emprendedores con una red de empresas similares y complementarias, o con una red de empresas y empresarios de amplia trayectoria consolidados en el mercado, o bien, con la oferta pública regional. Para el desarrollo de esta actividad SERCOTEC ¹¹⁹ financia el 100% del valor total del servicio , por lo que éste es un servicio gratuito para quienes acceden a él.
¿Cuánto cuesta? M\$2014	\$2.381.521 Asignación presupuestaria 24.01.137 Programas de Desarrollo Empresarial Redes \$192,512
Actividades principales del proceso de producción	<p>Identificación oferta regional de Servicios de Desarrollo Empresarial (Direcciones Regionales)</p> <p>Postulación abierta o focalizada a través de ventanilla abierta (Direcciones Regionales)</p> <p>Evaluación admisibilidad (Direcciones Regionales)</p>

¹¹⁹ Se espera que cada D.R. genere instancias que permita la interacción de grupos de empresarios y/o emprendedores, a nivel de pares y con actores empresariales de mayor experiencia. La esencia de la red de trabajo es que no quede reducido a una vinculación entre las mismas personas de manera recurrente sino ir abriendo nuevos espacios de negocios.

	Formalización (Direcciones Regionales) Prestación del servicio (ejecutor) Supervisión servicio (Direcciones Regionales) Evaluación resultados Usuarios (Direcciones Regionales)
--	--

A3.7. Promoción Y Canales De Comercialización

Problema que busca solucionar	Bajo nivel de acceso a canales de comercialización y nuevos clientes en MIPES.
¿A quién está dirigido?	Micro o pequeños empresarios, con iniciación de actividades ante SII (excluyendo las sociedades de hecho), que requieran apoyo para promover, difundir y/o comercializar sus productos o servicios. Con el objeto de potenciar esta actividad, SERCOTEC puede invitar a participar a empresas de mayor tamaño, no obstante, no pueden destinarse recursos institucionales para financiar la participación de este tipo de empresas.
¿Para qué?	Brindar a la MIPE la instancia para promocionar, difundir y/o comercializar sus productos o servicios, a través de distintos canales, tales como; ferias, eventos de exposición y otros espacios de comercialización.
¿Qué hace?	SERCOTEC financia tanto la ejecución de ferias y/o eventos que apoyen la comercialización de productos o servicios de micro y pequeños empresarios de la región, así como también la realización de otros espacios de comercialización como Emporio MIPE, asegurando que el servicio sea temporal y exista rotación de participantes. Cada Dirección Regional determina si este servicio requerirá o no cofinanciamiento del empresario participante ¹²⁰ . Además, SERCOTEC puede financiar acciones previas de preparación y capacitación, de manera de asegurar un mejor aprovechamiento del servicio. Desde el Nivel Central del SERCOTEC, también pueden ejecutarse actividades de este tipo (Programas de Comercialización Nacional)
¿Cuánto cuesta?	\$2.381.521 Asignación presupuestaria 24.01.137 Programas de Desarrollo Empresarial Comercialización \$423.731
Actividades principales del proceso de producción	Identificación oferta regional de Servicios de Desarrollo Empresarial (Direcciones Regionales) Postulación abierta o focalizada (Direcciones Regionales) Evaluación admisibilidad (Direcciones Regionales) Formalización (Direcciones Regionales) Prestación del servicio (ejecutor, podría ser el mismo SERCOTEC) Supervisión servicio (Direcciones Regionales) Evaluación resultados Usuarios (Direcciones Regionales)

A3.8. Programa de Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios

Problema que busca solucionar	Carencia de Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios no permite aprovechar los múltiples beneficios que tiene la asociatividad.
¿A quién está	Asociaciones no consolidadas (Línea 1): Grupos de empresarios,

¹²⁰ En el caso que el D.R. decida focalizar la invitación a una feria, se debe realizar un proceso concursable, destinado a seleccionar a los empresarios que participen de esta instancia.

dirigido?	<p>asociaciones funcionales de micro y pequeños empresarios que quieran conformar un gremio u otro tipo de organización y asociaciones gremiales y empresariales ya existentes, que deseen formar una federación o confederación de carácter regional.</p> <p>Asociaciones consolidadas (Línea 2): Asociaciones gremiales y/o empresariales ya existentes, federaciones o confederaciones de carácter regional, corporaciones y fundaciones, todas conformadas por micro y pequeñas empresas.</p> <p>Gremios Nacionales, tales como confederaciones y federaciones.</p>
¿Para qué?	<p>Formalizar a grupos de empresarios, asociaciones gremiales y/o empresariales informarles o funcionales, y para fortalecer en su asociatividad, capacidad de gestión, y la generación de nuevos y mejores productos y/o servicios a asociaciones gremiales y/o empresariales ya existentes.</p>
¿Qué hace?	<p>Fondo concursable regional que entrega un subsidio no reembolsable para financiar los siguientes ítems según línea:</p> <p>LÍNEA 1, Formalización de Asociaciones no consolidadas: asistencia técnica y asesoría de gestión, capacitación, activos, gastos de formalización, dentro de los cuales es posible financiar las siguientes actividades, entre otras:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asesoría legal orientada a elegir la mejor figura jurídica para el grupo, modificación de estatutos, generación de reglamentos, inscripción en ministerio, departamento o instancia pertinente o similar. - Constitución jurídica del grupo de empresarios. - Asesoría en planificación estratégica y operativa, elaboración de estrategias comunicacionales, entre otros. - Planificación estratégica y operativa, generación de recursos para la organización. - Diagnóstico y generación de nuevos servicios o reestructuración de servicios existentes. - Estudios y asesorías técnicas y de gestión para el diseño, desarrollo e implementación de nuevos servicios. - Capacitación en temas de asociatividad y gremialismo o profesionalización de socios y/o dirigentes gremiales, conducción de equipos, negociación, resolución de conflictos. - Compra de activos fijos. <p>LÍNEA 2, Asociaciones Consolidadas: Asistencia técnica y asesoría de gestión, capacitación, activos, dentro de los cuales es posible financiar las siguientes actividades, entre otras:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudios y asesorías técnicas y de gestión para el diseño, desarrollo e implementación de nuevos servicios. - Diagnóstico y reestructuración de servicios existentes. - Diagnóstico y levantamiento de necesidades de asociados, entre otros. - Capacitación en temas de asociatividad y gremialismo, dirigencial y/o de socios, conducción de equipos, negociación, resolución de conflictos. - Capacitación para los dirigentes ya asociados. - Compra de activos fijos. - Implementación en términos de actividades o productos que permitan implementar de manera ordenada y simple el o los nuevos servicios, tales como: metodologías de trabajo, organización de la instalación de

	<p>nuevos servicios, planes de trabajo, capacitación no SENCE del uso de un nuevo servicios y asistencia técnica que permita implementar el servicio.</p> <p>El monto de subsidio es de hasta \$3.000.000 en la Línea 1 y de hasta \$10.000.000 en la Línea 2. En ambas líneas se exige a los postulantes que sus proyectos consideren un cofinanciamiento mínimo en efectivo equivalente al 20% del valor del subsidio del SERCOTEC.</p>
¿Cuánto cuesta? (M\$ 2014)	\$2.381.521 Asignación presupuestaria 24.01.137 Programas de Desarrollo Empresarial Gremios \$648.813
Actividades principales del proceso de producción	<p>Definición de criterios regionales y espacios de decisión regional (Direcciones Regionales)</p> <p>Validación criterios regionales (Nivel central)</p> <p>Regionalización bases (Direcciones Regionales)</p> <p>Lanzamiento proceso de postulación (Direcciones Regionales)</p> <p>Postulación (Direcciones Regionales)</p> <p>Evaluación admisibilidad (Direcciones Regionales)</p> <p>Evaluación Técnica (Direcciones Regionales)</p> <p>Evaluación Jurado regional (Direcciones Regionales)</p> <p>Selección Ganadores (Direcciones Regionales)</p> <p>Transferencia recursos (Direcciones Regionales)</p> <p>Ejecución y seguimiento del proyecto y rendición recursos (Direcciones Regionales)</p>

A3.9. Programa Modernización De Ferias Libres¹²¹

Problema que busca solucionar	Bajo nivel de inversión, infraestructura y equipamiento de ferias libres. Según el Estudio de Ferias Libres y Empleo (ASOF, 2009), los principales problemas identificados son la carencia de infraestructura adecuada, instalaciones sanitarias, imagen corporativa, lugares aptos para su instalación, manejos de residuos, control sanitario, falta de preparación empresarial de los locatarios (desconocimiento de manejo de registros básicos, fijación de precios, negociación con proveedores, formalización de las ventas y garantías, instrumentos de medición y tipificación de los productos y de su origen, entre otros), escaso empoderamiento de los locatarios (escaso sentido de identidad y/o convencimiento del valor de su actividad como negocio y su permanencia en el tiempo, en parte porque algunos la ven sólo como opción de subsistencia ante no tener otro empleo) y débil asociatividad.
¿A quién está dirigido?	Ferias Libres organizadas en asociaciones empresariales, sindicatos de trabajadores independientes, asociaciones gremiales, organizaciones funcionales u otro tipo de organizaciones existentes al interior de una feria libre que requieran financiamiento para invertir en infraestructura,

¹²¹ Las Ferias Libres corresponden a un servicio de abastecimiento, orientado a necesidades alimenticias de la población. Entre los principales productos que se comercializan en estos lugares se encuentran verduras, frutas, pescados, legumbres, arroces, mariscos, encurtidos, huevos y subproductos cárneos. Además, se comercializan artículos de aseo personal, salud y entretenimiento, tales como ropa, zapatos, yerbas medicinales, música, juguetes, libros, flores, entre otros. Según información proporcionada por la Asociación Chilena de Organizaciones de Ferias Libres (ASOF), existen actualmente alrededor de 933 ferias libres a nivel nacional, éstas se caracterizan por comercializar principalmente frutas y verduras, pescado y mariscos frescos, huevos y arroces.

	equipamiento y asesorías que permitan mejorar su gestión.
¿Para qué?	Modernizar las ferias libres a través de la implementación de un proyecto colectivo integral desarrollado por la feria (enfoque económico y de desarrollo económico).
¿Qué hace?	<p>Es un fondo concursable no reembolsable a través del cual se pueden financiar las siguientes iniciativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mejoramiento de infraestructura y/o equipamiento: Comprende los ítems de infraestructura y activos de funcionamiento y productivos. Busca establecer uniformidad en la infraestructura de los puestos de trabajo de cada feriante (hasta el 90% del monto total neto del proyecto, según decisión regional y bases del programa). - Comercialización de productos: permite inversión en ítems de asistencia técnica y asesoría en gestión; promoción, publicidad y difusión. Busca desarrollar una nueva imagen corporativa y promocionar a la feria como un actor positivo y relevante en su barrio. - Relación amigable con la comunidad: permite inversión en ítems de asistencia técnica y asesoría en gestión, promoción, publicidad y difusión. Permite desarrollar una buena relación con la comunidad, higiénica y amigable con el medio ambiente, donde la feria se posicione como un actor de desarrollo al servicio de la comunidad. - Gestión Empresarial: permite invertir en ítems de asistencia técnica y asesoría en gestión. Busca mejorar la competitividad comercial de la feria sobre la base del reconocimiento de los cambios del entorno de la misma, su competencia, cambios en los hábitos de consumo de sus clientes, y la profesionalización de los feriantes. - Nivel de formalización: permite inversión en ítems de asistencia técnica y asesoría en gestión. Busca aumentar el nivel de formalización de la feria y de sus feriantes. - Fortalecimiento organizacional: permite inversión en ítems de asistencia técnica y asesoría en gestión. Busca aumentar la asociatividad y fortalecimiento organizacional al interior de las ferias y el fortalecimiento de la relación entre la feria y el municipio. <p>El subsidio puede llegar como máximo hasta \$180.000 por puesto. El monto total de financiamiento del proyecto variará dependiendo del número total de puestos para los cuales la Feria postulante requiere financiamiento, siendo 15 el número mínimo de puestos para postular al concurso. Las ferias ganadoras reciben además un acompañamiento durante la implementación de sus proyectos para la correcta implementación y rendición de los recursos.</p> <p>El grupo de empresarios debe cofinanciar al menos el 30% del subsidio, en efectivo, ya sea, que el subsidio se solicite para la totalidad de puestos de la feria o bien, para un número inferior de puestos.</p>
¿Cuánto cuesta? (M\$2014)	\$ 1,061,805
Actividades principales del proceso de	<p>Definición de criterios regionales y espacios de decisión regional (Direcciones Regionales)</p> <p>Validación criterios regionales (Nivel central)</p> <p>Regionalización bases (Direcciones Regionales)</p>

producción	Lanzamiento proceso de postulación (Direcciones Regionales) Postulación (Direcciones Regionales) Evaluación admisibilidad (Direcciones Regionales) Evaluación Técnica (Direcciones Regionales) Evaluación Jurado regional (Direcciones Regionales) Selección Ganadores (Direcciones Regionales) Transferencia recursos (Direcciones Regionales) Ejecución y seguimiento del proyecto y rendición recursos (Direcciones Regionales)
------------	---

A3.10. Iniciativas De Desarrollo Territorial (IDT)

Problema que busca solucionar	Baja asociatividad a nivel nacional y relación con el entorno, falta de espacios de articulación público-privado que generen nuevas instancias de comercialización e integración al mercado, como también instancias para poder trabajar en conjunto entre privados y públicos. Durante el 2011 se puso fin al programa Chile Emprende, que cumplía el rol de articulador público-privado.
¿A quién está dirigido?	Grupos de micro y/o pequeñas empresas, cooperativas de trabajo u organizaciones funcionales productivas, que tengan RUT e iniciación de actividades ante el SII como persona natural o jurídica; los cuales tributen en primera o segunda categoría, y pertenezcan a la focalización definida por la Dirección Regional.
¿Para qué?	Contribuir a generar un mayor desarrollo económico local del territorio y/o comuna/s donde se desarrolla el proyecto.
¿Qué hace?	<p>Financia la ejecución de proyectos que promueven la obtención de beneficios colectivos, apropiables tanto para los beneficiarios directos del proyecto como para su entorno.</p> <p>Cada D.R. tiene la posibilidad de focalizar el programa en uno o más de los siguientes niveles: Territorial (comunas, provincias, cuenca, etc.); Perfil de clientes (mujeres, indígenas, jóvenes, etc.), o en un sector productivo o rubro (artesanía, turismo, comercio, etc.)¹²². El subsidio de SERCOTEC llega hasta \$15.000.000 por proyecto. Por su parte, el grupo de empresarios deberá cofinanciar al menos el 20% sobre el subsidio del SERCOTEC, en efectivo. El proyecto requiere además, el apoyo en recursos efectivos o valorizados por parte de un tercer actor ya sea público y/o privado.</p> <p>Los ítems posibles de financiar son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prospección de Mercado: estudios, catastros y evaluaciones. - Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión. - Capacitación. - Acciones de marketing: Ferias, exposiciones y eventos; Promoción, publicidad y difusión; Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías. - Activos fijos. - Habilitación de Infraestructura. - Capital de trabajo: nuevas contrataciones, nuevos arriendos,

¹²² El Ejecutivo de Gestión Territorial de cada D.R. debe levantar información, coordinar, apalancar recursos y compromisos, en el territorio (en terreno), con grupos de empresarios que cumplan con el perfil que se busca beneficiar, como con instituciones públicas y/o privadas dispuestas a colaborar.

	<p>materias primas y materiales.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gastos de formalización: gastos constitución empresas.
¿Cuánto cuesta? (M\$2014)	\$2.381.521 Asignación presupuestaria 24.01.137 Programas de Desarrollo Empresarial IDT \$445.903
Actividades principales del proceso de producción	<p>Definición de criterios regionales y espacios de decisión regional (Direcciones Regionales)</p> <p>Validación criterios regionales (Nivel central)</p> <p>Regionalización bases (Direcciones Regionales)</p> <p>Lanzamiento proceso de postulación (Direcciones Regionales)</p> <p>Postulación (Direcciones Regionales)</p> <p>Evaluación admisibilidad (Direcciones Regionales)</p> <p>Evaluación Técnica (Direcciones Regionales)</p> <p>Evaluación Jurado regional (Direcciones Regionales)</p> <p>Selección Ganadores (Direcciones Regionales)</p> <p>Transferencia recursos (Direcciones Regionales)</p> <p>Ejecución y seguimiento del proyecto y rendición recursos (Direcciones Regionales)</p>

ANEXO 4: Descripción Diseño Programas 2015

A4.1. Capital Semilla Emprende - Capital Abeja Emprende

Problema que busca solucionar	Alta tasa de destrucción de empresas MIPE debido al difícil acceso que los emprendedores tienen a fuentes de financiamiento para concretar sus ideas de negocio y al bajo acceso a asistencia técnica y capacitación.
¿A quién está dirigido?	Personas naturales mayores de edad, sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII que presenten un proyecto de negocio.
¿Para qué?	Apoyar la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado.
¿Qué hace?	<p>Es un fondo concursable de convocatoria regional que cofinancia un Plan de Trabajo para implementar un negocio, que incluye la asesoría de un Agente Operador Intermediario (AOI) para mejorar aspectos de su proyecto de negocio, junto con implementar Acciones de Gestión Empresarial para desarrollar competencias, capacidades¹²³, e Inversiones¹²⁴, consistentes en la adquisición de bienes para cumplir el objetivo del proyecto.</p> <p>Este instrumento también puede considerar convocatorias de Capital Abeja Emprende, que apoya a Planes de Trabajo para Implementar un Negocio liderado por mujeres.</p> <p>Se desarrolla en dos fases:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fase de Asesoría: Durante esta etapa el AOI asesora al emprendedor proponiendo posibles mejoras al proyecto de negocio seleccionado. 2. Fase de Desarrollo: Se realiza el conjunto de actividades necesarias para la implementación del "Plan de Trabajo para implementar un Negocio"; es decir, las inversiones identificadas y las asistencias técnicas y/o capacitaciones que derivan de la primera fase. <p>SERCOTEC cofinancia las actividades identificadas en el proyecto de negocio por un valor de hasta \$3.500.000. Las Acciones de Gestión Empresarial deben considerar un monto máximo de \$1.500.000 y las Inversiones un máximo de \$2.000.000. El aporte empresarial debe ser como mínimo un 20% del valor del cofinanciamiento del SERCOTEC para Inversiones, y un mínimo de 20% del valor del cofinanciamiento del SERCOTEC para Acciones de Gestión Empresarial.</p>

A4.2. Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios

Problema que busca solucionar	Alta dificultad de acceso al financiamiento de la MIPE
¿A quién está dirigido?	Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría, con ventas anuales entre UF 200 y 25.000, a excepción de las empresas de menos de un año de

¹²³ Asistencia técnica y asesoría en gestión, capacitación, ccciones de marketing.

¹²⁴ Activos, habilitación de infraestructura, vehículos de trabajo (como aporte empresarial), gastos de formalización, capital de trabajo (Hasta un 30% máximo).

	existencia que pueden demostrar ventas inferiores a UF 200. También está dirigido a cooperativas con ventas promedio por asociado menores a UF 25.000 al año.
¿Para qué?	Potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas o su acceso a nuevas oportunidades de negocio.
¿Qué hace?	<p>Es un subsidio no reembolsable que apoya la implementación de un plan de trabajo, incluyendo acciones de gestión empresarial¹²⁵ para el fortalecimiento de competencias de los empresarios, así como el financiamiento de inversiones¹²⁶.</p> <p>Se desarrolla en dos Fases:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fase de Asesoría: Durante esta etapa el AOI asesora al empresario proponiendo posibles mejoras para potenciar el Plan de Trabajo postulado. SERCOTEC cofinanciará como máximo 70% del costo total de esta etapa. El monto del cofinanciamiento del SERCOTEC para esta etapa no puede ser superior a \$150.000.- por empresario. 2. Fase de Desarrollo: Se realiza un conjunto de actividades necesarias para la implementación del Plan de Trabajo, es decir, las inversiones identificadas y las asistencias técnicas y/o capacitaciones que derivan de la primera fase. SERCOTEC cofinanciará hasta el 70% de las actividades e inversiones identificadas en el Plan de Trabajo, por un valor de hasta \$6.000.000. Del cofinanciamiento del SERCOTEC, destinándose como máximo \$1.500.000 a Acciones de Gestión Empresarial, mientras que para Inversiones se destina un máximo de \$4.500.000. El aporte empresarial deberá ser como mínimo un 30% del valor del cofinanciamiento del SERCOTEC para Inversiones, y un mínimo de 30% del valor del cofinanciamiento del SERCOTEC para Acciones de Gestión Empresarial.

A4.3. Mejora Negocios, Fondo de Asesorías Empresariales

Problema que busca solucionar	Debilidad de la gestión interna de las MIPES, bajo nivel de profesionalización de los empresarios, el escaso acceso a formación empresarial y las brechas de habilidades y/o conocimientos empresariales
¿A quién está dirigido?	<p>Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII y con ventas demostrables de al menos 200UF y menores a 25.000 UF, con domicilio comercial en la región en que postulan y que cumplan, además, con los requisitos de acceso específicos establecidos por cada Dirección Regional del SERCOTEC.</p> <p>Cooperativas, a las que se le solicita que las ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF (el cual se calcula dividiendo las ventas totales de la Cooperativa por el número total de asociados). Se excluyen las Cooperativas de servicios financieros.</p>
¿Para qué?	Aumentar su productividad y/o mejorar la calidad de sus

¹²⁵ Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión, Capacitación y Acciones de Marketing

¹²⁶ Activos, Habilitación de Infraestructura, Vehículos de trabajo y Capital de Trabajo (solo se podrá utilizar un 30% del valor total del proyecto en este ítem de financiamiento).

	productos o servicios, favoreciendo su competitividad.
¿Qué hace?	<p>Es un cofinanciamiento que permite a las MIPE contratar asesoría experta.</p> <p>Estas consultorías se enmarcarán en tipologías de intervención para cada sector económico, territorio o ámbito que apruebe el CAM, según lo propuesto por la Dirección Regional en función de las necesidades detectadas y la focalización definida, quien especificará sus contenidos, resultados mínimos y los requisitos que deberán cumplir los consultores.</p> <p>Existen dos tipos de asesorías empresariales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Asesorías empresariales básicas: Son aquellas asesorías cuya ejecución no supera los 4 meses y el valor del cofinanciamiento SERCOTEC es igual o menor a \$ 400.000. La empresa debe entregar un aporte empresarial de al menos el 30% sobre el valor del cofinanciamiento. 2. Asesorías empresariales especializadas: Son aquellas asesorías cuya ejecución no supera los 8 meses y el cofinanciamiento SERCOTEC es igual o menor a \$1.500.000. La empresa debe entregar un aporte empresarial de al menos el 30% sobre el valor del cofinanciamiento. Se incluyen aquellas asesorías orientadas a la implementación de una norma certificable¹²⁷. Esta línea surge de la necesidad de dar cobertura a los que antes postulaban a CORFO. <p>SERCOTEC puede reembolsar los gastos de auditoría de certificación de una norma¹²⁸. Además, para el caso de microempresas (ventas menores a 2.400 UF), considera reembolso de hasta un 50% del gasto por concepto de recertificación, por una única vez.</p> <p>El programa financia:</p> <p>Gastos para la contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios (productivo, comercial, financiero u otro pertinente). Se incluyen en este ítem el servicio de diseño, producción gráfica y publicitaria.</p>
Actividades (Modificaciones) Año 2016	Para el 2016 se han definido ex ante 6 tipologías o tipos de asesorías que van a entregar, en vez de definirlas en base a las solicitudes de asesoría por parte de las empresas, y así evitar tener una extensa tipología.

A4.4. Formación Empresarial

Problema que busca solucionar	Baja participación en actividades de capacitación y/o formación (acceso al conocimiento, habilidades o capacidades de gestión de los empresarios) y el bajo nivel de capital humano, lo cual afecta
-------------------------------	---

¹²⁷ Para ambos tipos de asesorías. Como caso excepcional, se considera la posibilidad de ampliar el costo y los plazos de ejecución con la autorización previa del CAM.

¹²⁸ Hasta un 70% de su valor, si pasó previamente por Asesoría Empresarial Especializada. Hasta 50%, cuando no haya sido asistido previamente por Asesoría Empresarial Especializada y sea sólo reembolso de la certificación.

	negativamente la competitividad de las MIPES.
¿A quién está dirigido?	Personas naturales, MIPE y emprendedores, que se encuentren en etapa de inicio, crecimiento o consolidación de sus negocios y que deseen adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para mejorar su gestión empresarial. También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año (el cual se calcula dividiendo las ventas totales de la Cooperativa por el número de asociados). Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros. Dado que este servicio está dirigido tanto para emprendedores como para empresarios de un sector específico, los requisitos son diversos y cada caso deberá ser definido por la Dirección Regional.
¿Para qué?	Contribuir a una adecuada puesta en marcha de los negocios, mejorar la gestión de éstos y obtener mejores resultados.
¿Qué hace?	Es un servicio de formación en distintas materias y temáticas entregando conocimientos en temas de gestión y desarrollo de habilidades empresariales a través de capacitaciones, seminarios o talleres. Puede ser implementado, a través de dos líneas: Línea 1: Busca instalar capacidades y habilidades, a través de cursos. Línea 2: Entrega de información que permita el desarrollo de conocimiento, a través de seminarios y talleres.

A4.5. Promoción y Canales de Comercialización

Problema que busca solucionar	Baja tasa de acceso/penetración en mercados debido al bajo acceso a canales de promoción y comercialización, lo cual afecta negativamente la competitividad de las MIPES.
¿A quién está dirigido?	Micro o pequeños empresarios con actividades ante el SII (excluyendo las sociedades de hecho). También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año (lo cual se calcula dividiendo las ventas totales de la Cooperativa por el número de asociados). Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.
¿Para qué?	Facilitar una vitrina que contribuya a la promoción y comercialización de sus productos o servicios, y a la generación de relaciones de negocio sostenidas en el tiempo.
¿Qué hace?	Apoya la participación de pequeñas empresas en ferias, eventos u otros espacios de comercialización. Financia tanto la ejecución de ferias y/o eventos que apoyen la comercialización de productos o servicios de micro y pequeños empresarios de la región, así como también la realización de otros espacios de comercialización (Emporio MIPE), cuidando que el servicio sea temporal y exista rotación de participantes. Su ejecución puede ser regional o en Nivel central. Se financia: 1. Acciones de Marketing. 2. Acciones previas de preparación y capacitación, de manera de asegurar un aprovechamiento del programa

A4.6. Redes de Oportunidades de Negocios

Problema que busca solucionar	Existencia de fallas de coordinación y de relacionamiento que impiden la formación de sistemas locales de empresas, de colaboración para competir, de asociatividad empresarial, de articulación público-privada, de desarrollo de redes, de generación de conocimiento por interacción y de desarrollo de ventajas competitivas que contribuyen a la sostenibilidad de las MIPES en el tiempo.
¿A quién está dirigido?	Emprendedores y micro y pequeños empresarios. También cooperativas con ventas de acceso promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año (lo cual se calcula dividiendo las ventas totales de la Cooperativa por el número de asociados). Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.
¿Para qué?	Apoyar la generación de redes de trabajo entre micro y pequeños empresarios.
¿Qué hace?	Realización de encuentros empresariales que buscan la transferencia de conocimientos, el intercambio de experiencias y el desarrollo de vínculos comerciales entre los participantes.

A4.7. Juntos, Fondo para Negocios Asociativos

Problema que busca solucionar	Las MIPES presentan bajo grado de asociatividad, impidiendo en algunos casos captar oportunidades de mercado, ya que las características de esas oportunidades exigen volúmenes, complementariedad, sinergias u otros elementos, que sólo pueden ser obtenidas a una escala mayor que el de la unidad productiva. Existe una desvaloración y falta de visión sobre los beneficios de trabajar de manera conjunta o asociativa, que se encuentran dados principalmente por la falta de una cultura de cooperación entre empresas y por altos índices de desconfianza.
¿A quién está dirigido?	Grupos de al menos cinco ¹²⁹ MIPES con iniciación de actividades en primera categoría ante SII, con ventas individuales entre 200 UF Y 25.000 UF en los últimos 12 meses. Cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año (lo cual se calcula dividiendo las ventas totales de la Cooperativa por el número de asociados). Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.
¿Para qué?	Desarrollar nuevos negocios asociativos o mejorar los ya existentes, para grupos de empresas a las cuales les sería más difícil concretar estas iniciativas de manera individual.
¿Qué hace?	Es un subsidio no reembolsable que financia proyectos orientados a generar integración comercial o productiva de las empresas integrantes, así como la creación de productos o servicios, fortaleciendo capacidades técnicas productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, potenciando su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo. A nivel regional el CER y CAM aprueban los recursos entregados para cada proyecto

¹²⁹ En casos excepcionales, y siempre que se cuente con una justificación pertinente, el CAM podrá autorizar la participación de menos de 5 empresas, con un mínimo de 3.

	<p>Programa es de ventanilla abierta, cada D.R. define un área o sector económico en un territorio específico y manda a los AOI a encontrar empresas con el perfil deseado. Cada D.R. decide cuantos proyectos financiar dado su presupuesto.</p> <p>Se desarrolla en dos Fases:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fase de Diagnóstico (duración máxima de 6 meses): Determinar la viabilidad técnico económica del nuevo negocio o de la mejora del negocio identificando oportunidades, las brechas de las microempresas participantes, y su potencial asociativo a través de un diagnóstico. Como producto de esta etapa se obtendrá un Perfil del Gestor de Proyecto que incorpora funciones, perfil profesional y dedicación horaria, y un Plan de Trabajo compuesto por acciones de Gestión Empresarial¹³⁰ e Inversiones. Además, durante la fase de diagnóstico se realizarán actividades de generación de confianzas y desarrollo de capital social, junto con determinar el acuerdo legal adecuado, que defina el uso, goce y enajenación para el caso de la administración de bienes comprados en conjunto. Esta etapa será desarrollada por el AOI. SERCOTEC cofinancia como máximo \$4.000.000 para esta etapa por cada grupo de empresas. El aporte empresarial deberá ser, como mínimo el 30% del valor de cofinanciamiento SERCOTEC. 2. Fase de Desarrollo (hasta 3 años, sujeto a renovación anual, previa evaluación): Desarrollar acciones identificadas en el Plan de Trabajo que permitan instalar y/o fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión de las empresas para la formación del nuevo negocio o mejora del negocio, contribuyendo a su rentabilidad, sostenibilidad y competitividad del grupo de empresas. La asignación de recursos será anual previa a la evaluación de cada proyecto, según corresponda. En consecuencia, el aporte empresarial deberá enterarse anualmente. SERCOTEC cofinancia las actividades e inversiones identificadas en el Plan de Trabajo, por un valor de hasta \$31.000.000 al año por proyecto. De este monto, para Inversiones se puede destinar máximo \$25.000.000 por grupo de empresas para la ejecución total del proyecto, teniendo, además como tope \$2.500.000 por cada empresa. Al menos el 50% de la inversión correspondiente al cofinanciamiento de SERCOTEC deberá ser considerada inversión grupal. <p>El programa financia:</p> <p>Gastos de Administración: Correspondiente a la contratación del Gestor del Proyecto Plan de Inversiones. Esto es Activos, Habilitación de infraestructura, Vehículos de Trabajo (solo se podrá financiar vehículos de trabajo con Aporte Empresarial), Capital de Trabajo y Gastos de Formalización (incluye los gastos de formalización en aquellos casos de compra de bienes de uso</p>
--	---

¹³⁰ Las acciones de Gestión Empresarial debe incorporar obligatoriamente gastos en capacitación y/o asistencia técnica.

	grupal).
	Plan de Gestión Empresarial, esto es, Asistencia técnica y asesoría en gestión, Capacitación y Acciones de Marketing.
Actividades (Modificaciones) Año 2016	Disminuye el número mínimo de empresas por proyecto de 5 a 3, por lo que con proyectos de 3 empresas solo pueden acceder a 18.6 millones. Disminuye el porcentaje de cofinanciamiento, de 30% a 20%.

A4.8. Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales¹³¹

Problema que busca solucionar	Existen centros comerciales ubicados en la periferia de la ciudad con buenas condiciones de seguridad y estacionamiento, siendo una oportunidad de ocio y esparcimiento para diferentes públicos, que han hecho disminuir los flujos de personas hacia los barrios comerciales tradicionales. La recuperación de los espacios típicos y con identidad de barrios comerciales, se hace necesaria y deseable, en tanto generan integración del espacio público, el comercio, la vida cultural y familiar al aire libre, contribuyendo así a un desarrollo más inclusivo en la ciudad ¹³² .
¿A quién está dirigido?	Barrios comerciales priorizados por el Comité Regional de Barrios Comerciales, luego validados por el Consejo Nacional en la materia, y finalmente seleccionados por el Ministerio de Economía y/o de Vivienda y Urbanismo.
¿Para qué?	Apoyar la gestión productiva y el desarrollo urbano de los barrios comerciales para dar sustentabilidad al barrio, transfiriendo competencias para que los grupos de empresas sean capaces de autogestionar el desarrollo económico de su entorno local. El programa tiene tres ejes importantes: el primero es la asociatividad, el segundo es la mejora comercial de los participantes, y el tercer componente es la mejora del entorno del barrio para la convivencia ciudadana.
¿Qué hace?	Financia proyectos asociativos (sin cofinanciamiento) que generen capital social de largo plazo en comunidades de empresarios, promoviendo la coordinación del desarrollo comercial y urbano. Se lleva a cabo a través de una estrategia de implementación conjunta entre los ministerios de Economía, a través del SERCOTEC, y de Vivienda y Urbanismo. El programa en la etapa de pre inversión financia la ejecución de proyectos de carácter asociativo que tengan como finalidad el fortalecimiento del capital social en el barrio y la elaboración participativa de un Plan de Desarrollo Comercial y Urbano ¹³³ (asistencia técnica y capacitación, prospección de mercados,

¹³¹ Se entiende por Barrio Comercial a un sector de la ciudad, que presenta una concentración de empresas orientadas al comercio al por menor y al consumidor final, que posee ciertas características propias y distintivas de índole social, cultural y arquitectónica, teniendo una identidad propia la cual es reconocida frente al conjunto de la ciudad potenciando sus atributos comerciales.

¹³² En Chile, los barrios comerciales son fuente de empleo y crecimiento de un sin número de MIPES.

¹³³ Todas estas actividades que hoy se pueden financiar en el marco de este programa pasan por el CAM (que asigna en función de focalización y pertinencia de las actividades).

	<p>acciones de marketing, adquisición de activos fijos, y habilitación de infraestructura, entre otros¹³⁴⁾.</p> <p>Durante 2015 funcionó como un piloto. Primero se conformaron varios comités público-privado. La gobernanza de estos comités tiene un nivel central de representantes del MINVU, MINECON, la que es replicada a nivel regional con representantes de las SEREMI de estos ministerios más representantes de alguna cámara de comercio, cámara de turismo, etc. Los comités se encargaron de levantar un catastro de áreas que tuvieran características de barrio comercial o con potencial comercial a partir de una pauta elaborada por SERCOTEC, que opera como Secretaría Técnica. En base a lo anterior, se hizo una priorización en las regiones, y una selección en el nivel nacional (MINECON), con un consejo asesor (que no es resolutivo). Se seleccionaron 60 barrios de distintas comunas del país, quienes formarán parte del programa hasta el 2018, ya que ese sería el horizonte de intervención.</p> <p>Etapa 1 de Activación comercial: A través del AOI se define un gestor de barrios (un gestor por cada dos barrios). Se requiere que el municipio, a través de una carta, apoye la iniciativa (en la práctica se apoya en obtención patentes, seguridad, mejoras urbanas, mejora de equipamiento, peatonización). Los gestores generan confianza en el barrio, y se reúne con las empresas y trabajan con los GAL (grupos asociativos locales de empresas). Debe existir un mínimo de 15 empresas en el barrio. Cuando el barrio tiene carácter mixto (es decir, también residencial), representantes de las juntas de vecinos también conforman las mesas de trabajo. Esta primera fase del programa puede durar hasta 12 meses. El programa estaría cumpliendo esta primera fase del programa en junio de 2016.</p>
Actividades (modificaciones) Año 2016	Hoy en día el programa se encuentra en el desarrollo de activación comercial (por ejemplo, ventas nocturnas, promociones, asistir a ferias). Se espera esta etapa concluya con una estrategia de plan de desarrollo comercial y urbano, y ejecutar la planificación año a año, desarrollando proyectos que comprendan actividades relacionadas a los ejes programáticos (capital social ¹³⁵ , habilidades blandas, estudios o diagnósticos, fortalecimiento de metodologías de participación). Terminada la Etapa de activación comercial se espera levantar una línea base. Se espera que en el 2018, los barrios ya sean capaces de gestionar sus propias actividades sin necesidad de recibir financiamiento de SERCOTEC.

A4.9. Fondo de Desarrollo de Ferias Libres

Problema que busca solucionar	Ferias libres requieren desarrollarse integralmente (mejoramiento en gestión no solo en infraestructura).
-------------------------------	---

¹³⁴ Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento, medida 41.

¹³⁵ Actividades de promoción, dinamización, identidad.

¿A quién está dirigido?	Ferias Libres habilitadas para funcionar y que se encuentren organizadas a través de asociaciones empresariales, sindicatos de trabajadores independientes, asociaciones gremiales, organizaciones funcionales u otro tipo de organización habilitadas jurídicamente, existentes en su interior.
¿Para qué?	<p>Modernizar las Ferias Libres del país y que cumplan con estándar de Feria Modelo (ASOF), lo cual implica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la gestión comercial, empresarial y técnica de la feria, sus feriantes y dirigentes. • Mejorar los canales de comercialización y distribución. • Potenciar la innovación y valor agregado en la generación de más y mejores productos, servicios y negocios para las ferias y sus feriantes. • Fortalecer una relación amigable con la comunidad. • Desarrollar y fortalecer organizacionalmente a la Feria. • Mejorar la imagen comercial de la Feria. • Generar alianzas estratégicas y mejoramiento del entorno. • Mejorar la gestión de disponibilidad de stock de productos para el abastecimiento del canal Ferias Libres.
¿Qué hace?	<p>Cofinancia iniciativas orientadas al establecimiento o consolidación de un modelo de negocio para cada Feria, orientado al mejoramiento de su gestión, organización y el desarrollo de una imagen comercial de la Feria, sus feriantes y dirigentes.</p> <p>Etapa 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia técnica y capacitación. • Difusión. • Implementación de sistemas de comercialización (red compra, otros). • Prácticas de producción limpia. • Estrategias de promoción. • Nuevos productos y servicios. • Mejoramiento de las condiciones del entorno: desarrollo de áreas verdes y mobiliario urbano. • Organización y producción de eventos orientados al bienestar comunal: Salud, educación, cultura, patrimonio. • Seminarios. • Pasantías. • Estudios y evaluaciones. <p>SERCOTEC, por intermedio de consultoras contratadas previamente, implementa las asesorías, las asistencias técnicas, las capacitaciones en los ámbitos señalados, y realiza el Plan de Desarrollo Estratégico.</p> <p>Se financia \$80,000 como mínimo y \$200.000 como máximo por puesto, con un cofinanciamiento de al menos el 20% del aporte del SERCOTEC, en efectivo.</p> <p>Etapa 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fierros u otro material para estructura del local, y Toldos o carpas. • Otra Infraestructura y/o equipamiento de la Feria <p>SERCOTEC transfiere los recursos a la organización representante</p>

	de la Feria beneficiada. Se financia \$120.000 como máximo por puesto ¹³⁶ , con cofinanciamiento de al menos el 30% del aporte del SERCOTEC, en efectivo. El municipio es un actor clave para el éxito de la implementación del programa.
Actividades (Modificaciones) Año 2016	Se realiza un catastro de ferias libres en 2015 y en 2016 se aplicó en terreno cuestionario que acompaña a catastro. Seminario para presentar resultados catastro.

A4.10. Creación y fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios. Gremios Regionales.

Problema que busca solucionar	Existen fallas de coordinación que afectan el nivel de asociatividad de las MIPES y en particular, la formación y el fortalecimiento de las asociaciones gremiales, quienes representan los intereses de los empresarios asociados, incorporando actividades de apoyo a la gestión empresarial y representándola frente a autoridades y otros organismos.
¿A quién está dirigido?	Asociaciones no consolidadas (línea 1): grupos de empresarios; asociaciones funcionales de micro y pequeños empresarios; asociaciones gremiales y empresariales ya existentes, que deseen formar una federación o confederación de carácter regional. Asociaciones consolidadas (línea 2): asociaciones gremiales y/o empresariales de micro y pequeños empresarios y/o cooperativas ya existentes; federaciones o confederaciones de carácter regional, corporaciones y fundaciones, todas conformadas por MIPES.
¿Para qué?	Apoyar tanto la formalización de grupos de micro o pequeños empresarios, como asimismo el fortalecimiento de la asociatividad, la mejora de la gestión y la generación de nuevos servicios a sus asociados de organizaciones ya existentes.
¿Qué hace?	Fondo concursable, de convocatoria regional, que financia: <ul style="list-style-type: none">• Prospección de mercado: Estudios, Catastros y Evaluaciones.• Asistencia técnica y asesoría en gestión.• Capacitación.• Acciones de Marketing; Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías, ferias, exposiciones, eventos, promoción, publicidad y difusión.• Activos: Activos Fijos.• Infraestructura: Habilitación de Infraestructura.• Capital de Trabajo: Nuevas contrataciones.• Gastos de Formalización: Gastos de constitución de empresas. Cofinanciamiento al menos el 20% del monto solicitado. Línea 1, tope \$3.000.000. Línea 2, tope \$10.000.000.

¹³⁶ No obstante, el monto por puesto, no podrá superar los \$200.000 sumados ambas etapas.

A4.11. Concurso para Confederaciones, Federaciones y Asociaciones nacionales empresariales - Gremios nacionales.

Problema que busca solucionar	Existen fallas de coordinación que afectan el nivel de asociatividad de las MIPES y en particular, la formación y el fortalecimiento de las asociaciones gremiales, quienes representan los intereses de los empresarios asociados, incorporando actividades de apoyo a la gestión empresarial y representándola frente a autoridades y otros organismos.
¿A quién está dirigido?	Las Confederaciones, Federaciones y Asociaciones Nacionales gremiales, cooperativas y/o empresariales legalmente constituidas.
¿Para qué?	Fortalecer la asociatividad y capacidad de gestión de las Federaciones, Confederaciones, Asociaciones Nacionales de micro y pequeños empresarios, en adelante gremios nacionales, ya existentes en el país.
¿Qué hace?	<p>Es un fondo concursable, nacional, no reembolsable que financia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prospección de mercado: Estudios, Catastros. • Asistencia técnica y asesoría en gestión (directa o a través de un intermediario). • Capacitación: Público objetivo - Requisitos de acceso. • Acciones de Marketing; Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías, Ferias, exposiciones, eventos, Promoción, publicidad y difusión • Gastos de Formalización: Gastos de constitución de empresas. <p>Cofinanciamiento al menos el 20% del monto solicitado. Máximo por proyecto \$20.000.000</p>

A4.12. Centro de Desarrollo de Negocios

Problema que busca solucionar	<p>Asimetrías de información de mercado y negocios por parte de las Empresas de menor tamaño (EMT), acceso no equitativo a los instrumentos de apoyo especializados en fomento productivo y económico.</p> <p>Bajas capacidades de Gestión Empresarial de las EMT en los distintos territorios, determinadas por:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Deficiencias en educación formal y experiencia empresarial. 2. Bajas capacidades de administración y gestión empresarial para reducir costos, mejorar sus productos, definir estándares de calidad, conocer su mercado, acceder a financiamiento. 3. Condiciones de entorno desfavorables.
¿A quién está dirigido?	<p>MIPES y emprendedores con un proyecto de negocio.</p> <p>Emprendedores y/o empresarios que califican en la elaboración del diagnóstico para realizar un plan de trabajo y cumplen los criterios de entrada descritos a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EMT que pertenecen al territorio de influencia del CENTRO. • Emprendedores, que tienen interés de iniciar su empresa y EMT que facturen según rango ventas.
¿Para qué?	Para fortalecer las capacidades de empresas y emprendedores y

	desarrollar su actividad empresarial.
¿Qué hace?	<p>Los centros de desarrollo de negocios entregan asesoría técnica, individual y gratuita, en la gestión de negocios y acompañamiento en la implementación de planes de trabajo a empresas y emprendedores.</p> <p>Este apoyo incluye una etapa de diagnóstico en la que se identifican los desafíos y oportunidades del negocio, y se define un plan de trabajo. La clave está en la selectividad, que no se realiza a través de la posibilidad de cofinanciamiento, sino que se establecen barreras o tareas, en las cuáles las personas deben estar dispuestas a progresar.</p> <p>Y una segunda etapa constituida por servicios de mentoría y acompañamiento de largo plazo para mejorar la gestión, asesorías técnicas, capacitaciones generales y especializadas, acceso a oferta financiera, investigación aplicada de negocio y mercado, entre otros servicios.</p> <p>Los Centros entregan los siguientes servicios:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Orientación y derivación. 2. Diagnóstico. 3. Elaboración de plan de trabajo. 4. Asistencia Técnica. 5. Apoyo a la formulación de proyectos. 6. Capacitaciones (seminarios, charlas, talleres, cursos, ruedas de negocio, u otras acciones, en temáticas y competencias básicas y/o específicas de interés empresarial). 7. Acompañamiento y seguimiento a los empresarios que implementan un Plan de Trabajo desarrollado por los centros. <p>En la práctica cuando un empresario acude a un centro, se llevan a cabo las siguientes etapas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Un asistente determina si el empresario es un cliente idóneo para el Centro, en el sentido de si lo que necesita es la implementación de un plan de negocios, de un plan de capacitaciones y un acompañamiento constante (de lo contrario, se puede derivar a algún otro Programa de SERCOTEC). 2) Un asesor “junior” determina un plan óptimo de capacitaciones y un plan de trabajo específico para el empresario o la empresaria. 3) Un asesor “senior” hace el seguimiento, acompaña al empresario y lo ayuda a ir cumpliendo los objetivos planteados en la etapa anterior. <p>Estos centros no otorgan subsidios ni recursos. El programa está pensado como una línea de procesos, que陪伴e el negocio de principio a fin.</p> <p>Otras características de los Centros son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con indicadores impacto claros ventas, empleo e inversión. • Tiene que contar con un buen sistema de información. • Parte Clave son el RRHH o profesionales que trabajen en los centros.

	<ul style="list-style-type: none"> •Tiene que haber un consejo compuesto por distintos stakeholders que monitoree los indicadores. •Convenio con Banco Estado, para microcrédito y educación financiera. <p>Estos centros se basan en el modelo Small Business Administration del Gobierno de Estados Unidos (https://es.sba.gov), Programa Chile emprende de CORFO (pero se le agrega elementos nuevos como el acompañamiento del empresario en la implementación del plan de negocios y experiencia de emprendimiento de mujeres que se basa en perseverancia y el desarrollo económico</p>
Actividades (Modificaciones)	Se espera financiar la instalación y operación de 50 CDN en el país para el 2017

ANEXO 5: Entrevistas semiestructuradas realizadas

Fecha reunión	ENTREVISTADO	Cargo	TEMARIO
18 de octubre 2015	Sara Cabrera	Presidenta del directorio de SERCOTEC	Cambio modelo Fomento Productivo
6 de Noviembre 2015	Eduardo Bitrán	Vicepresidente Ejecutivo de CORFO	Cambio modelo Fomento Productivo
9 de noviembre 2015	Gonzalo Rivas	Miembro del Directorio de SERCOTEC y Presidente del Consejo Nacional de Innovación y Competitividad (CNIC)	Cambio modelo Fomento Productivo
14 de enero 2016	Alejandra Salinas	Gerenta Administración y Finanzas	Datos financieros (gastos) disponibles
15 de enero 2016	Mariza Guajardo	Profesional Gerencia Programas	Programa modernización de ferias libres.
15 de enero 2016	Freddy Reinoso	Profesional Gerencia Programas	Programa Emprende
18 de enero 2016	Gonzalo Vera Rodolfo Madriaga	Profesionales Gerencia Programas	Formación empresarial, Promoción y Canales de comercialización, Redes de oportunidades de negocios.
18 de enero 2016	Rene Benavente,	Profesional Gerencia Programas	Creación CAM CER, modelo de producción 2015.
18 de enero 2016	Pablo Riquelme,	Profesional Gerencia Programas	CRECE Bases de datos beneficiarios 2010 – 2014.
20 de enero 2016	María José Muñoz	Profesional Gerencia Programas	Creación y fortalecimiento de asociaciones de micro y pequeños empresarios y concurso para confederaciones, federaciones y asociaciones nacionales empresariales-gremios nacionales.
20 de enero 2016	Rodolfo Madriaga	Profesional Gerencia Programas	Programa JUNTOS
20 de enero 2016	Mariza Guajardo,	Profesional Gerencia Programas	Barrios Comerciales
27 de enero 2016	Julie Camposano,	Profesional Gerencia Programas	Cambios oferta programática 2010 – 2014 vs. 2015
27 de enero 2016	Pedro Arroyo	Profesional Gerencia Programas	Antecedentes respecto de la intermediación, modelo 2014 con consultores por concurso versus agenciamiento.
3 de febrero 2016	Ximena moya	Gerenta de Centros de Desarrollo de Negocios	Centro de Desarrollo de Negocios

3 de febrero 2016	Pedro Pizarro	Profesional Gerencia Programas	Mejora Negocios
5 de febrero 2016	Erika López	Gerenta de Desarrollo	Descentralización en el modelo de fomento productivo 2015.
9 de febrero 2016	Cecilia Schroeder	Gerenta de Programas	Cambios oferta programática 2010 – 2014 vs. 2015

ANEXO 6: Programas CORFO

Institución	Descripción	Población Objetivo
Fondo de Asistencia Técnica (FAT), CORFO	Su objetivo principal es apoyar la contratación de consultorías especializadas en los distintos ámbitos de la gestión empresarial, que contribuye a mejorar la calidad y la productividad de las empresas.	PYMES: Empresas con ventas no superiores a 100.000 UF
Fomento a la Calidad (FOCAL), CORFO	Su objetivo principal es apoyar a las empresas en el mejoramiento de la calidad y productividad, a través de proyectos de consultoría especializadas orientadas a la incorporación de sistemas o estándares de gestión con evaluación de conformidad certificables o verificables.	PYMES: Empresas con ventas no superiores a 100.000 UF
Proyectos Asociativos para la Microempresa (PAM), CORFO	<p>Apoya preparación y desarrollo de nuevo negocio asociativo para 6 o más empresas, cuyas estrategias de negocio en común permitan instalar y fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, haciéndolo más rentable, competitiva y sostenible en el tiempo.</p> <p>Este programa entrega apoyo en dos etapas. Cofinancia hasta un 70% del costo total con un tope de \$8.000.000 (ocho millones de pesos) para la Etapa de Diagnóstico, y un 70% con tope de \$40.000.000 (cuarenta millones) para la Etapa de Desarrollo.</p> <p>En la Etapa de Desarrollo se podrá cofinanciar hasta el 50% del costo de un Proyecto de Inversión, con un tope de \$3.000.000 (tres millones) por beneficiario y de hasta \$25.000.000 (veinticinco millones de pesos) por proyecto. Se consideran proyectos de inversión las adquisiciones de activos que contribuyen al crecimiento o expansión de las empresas, con una vida útil mayor a un año.</p>	Empresas, entendidas como personas naturales o jurídicas que sean contribuyentes del impuesto de Primera Categoría de la Ley de Impuesto a la Renta o del Impuesto al Valor Agregado, que demuestren rentas líquidas imponibles o ventas netas entre UF 600 y UF 2.400.
Programa de Emprendimiento Local (PEL), CORFO	<p>PEL tiene como objetivo fortalecer la gestión de los emprendedores de una localidad a través del desarrollo de competencias y capacidades y el cofinanciamiento a la inversión, que les permitan acceder a nuevas oportunidades de negocio y/o mantener los existentes, capacitaciones, asistencias técnicas y asesorías.</p> <p>Un PEL podrá estar integrado por uno o más proyectos de entre 20 y 25 emprendedores. Se consideran proyectos de inversión las adquisiciones de activos que contribuyen al crecimiento o expansión de las empresas, con una vida útil mayor a un año.</p>	Emprendedores que no superen ventas anuales de 5000 UF o en el caso de emprendedores que no poseen inicio de actividades, las ventas anuales proyectadas no superen tal cifra.

ANEXO 7: Problemas y evidencias que los respaldan en Programas 2015

Programa 2015 (Programa 2010-2014) ¹³⁷	Problema	Evidencia
Capital Semilla Emprende (Capital Semilla Emprendimiento)	Alta tasa de mortandad de MIPES	<p>Según consigna el estudio (“Dinámica Empresarial: Brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile”, INE 2012), tres cuartas partes de aquellas nacidas entre 2006 y 2012 fueron creadas como microempresas. Una vez puestas en marcha, el 15,2% desaparece al primer año de vida y sólo el 40% logra mantenerse al menos siete años.</p>
Crece (Capital Semilla Empresas) Capital Semilla Emprende (Capital Semilla Emprendimiento) Centro de Desarrollo de Negocios	Falta de acceso a financiamiento y bajo uso de instrumentos financieros	<p>Según la encuesta ELE 2013, el 25% de las microempresas no empleó fuentes de financiamiento, mientras que en las medianas sólo un 6% no lo hizo. (ELE 2013). Esto evidencia un menor uso del crédito por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas.</p> <p>La encuesta ELE 2013 evidencia, además, que las grandes empresas registran un uso de 4,0 productos financieros en promedio, durante el período de análisis. Esta cifra se reduce conforme se analizan empresas de menor tamaño. En efecto, las medianas presentan una media de 3,1, las pequeñas de 2,1 y las micro de 1,5 (ELE 2013).</p> <p>Además, el 30% de los créditos otorgados fue pactado a nombre de personas naturales. Los que predominan en el caso de las pequeñas empresas, (37% del total) y las micro (34% del total). En contraposición, se observa que en las grandes empresas el 98% de los créditos fueron otorgados a nombre de las empresas solicitantes (ELE 2013). Este dato evidencia que las empresas de menor tamaño tienen menos posibilidades de obtener créditos, por lo que se suelen solicitar a título personal.</p> <p>La encuesta EME 2015 muestra que la proporción de emprendedores que ha solicitado un crédito para fines del negocio cayó 3,9 puntos porcentuales a 25,7% en relación a la encuesta anterior, comportamiento que, dentro de diversos factores, podría estar asociado a la caída en las percepciones económicas por parte del mundo empresarial. En tanto, la proporción de emprendedores que logró adquirir el crédito también registró una caída, aunque leve. En efecto, en 2013 la proporción que lo adquirió fue sólo 0,8 puntos porcentuales mayor. Es decir, no sólo se observa una caída entre quienes solicitaron un crédito, sino también entre quienes lograron adquirir uno. Complementariamente se observa que el aumento</p>

¹³⁷ Los programas de continuidad y los nuevos no hacen mención a programa 2010 – 2014

		<p>entre quienes no obtuvieron un crédito se explica principalmente por un incremento en el rechazo de las solicitudes. Esto implica que no sólo los emprendedores están acudiendo proporcionalmente menos al sistema, sino también que las instituciones están siendo más restrictivas en la aprobación de las solicitudes (EME 2015).</p> <p>Respecto a los aspectos que los emprendedores consideran limitan el crecimiento de su negocio se observa que los principales motivos señalados son la falta de financiamiento (26,9%) y la falta de clientes (25,8%). (EME 2015)</p>
Mejora Negocios (Asesorías y Servicios Empresariales) Formación Empresarial Centro de Desarrollo de Negocios	Bajo nivel de capital humano	<p>El porcentaje de emprendedores de educación básica completa o incompleta y sin estudios posteriores es mayor al porcentaje observado en el total de ocupados del país. Asimismo, la educación superior muestra una participación relativamente mayor en el total de ocupados que en los emprendedores (EME2013)</p> <p>En relación al nivel educacional registrado por los emprendedores se observa que un 42,3% cuenta con educación media, un 27,5% con educación básica, un 16,4% con educación superior universitaria y un 10,4% con educación superior técnica. (EME 2015)</p>
Formación Empresarial Capital Semilla Emprende (Capital Semilla Emprendimiento)	<p>Bajo acceso formación empresarial</p> <p>a</p>	<p>Solo un 7,4%¹¹ de las empresas con trabajadores indicó que algunos de ellos participaron en cursos formales de capacitación financiados (total o parcialmente) por la empresa. Si bien el porcentaje es bajo, al analizarlo por tamaño de empresa se observa que, en el caso de las grandes empresas, un 63,9% de ellas realizó capacitación. Muy diferente a la realidad de las pymes, donde solo un 8,2% de ellas la hizo. Si se analiza por separado a las medianas y las pequeñas empresas, se ve que para el primer caso un 25,4% capacita, mientras que el segundo grupo solo un 5,7% lo hace (ELE 2013).</p> <p>Según la encuesta EME 2013, el 18,1% del total de emprendedores ha recibido alguna capacitación para la actividad que realiza. De éstos, un 26,4% realizó una capacitación en innovación y/o mejoramiento productivo, un 17,6% en gestión y administración y un 10% en ventas, marketing y comercialización. Del resto, la gran mayoría no realizó capacitaciones específicas a la labor que desempeña en su trabajo (EME 2013).</p> <p>Hacia el año 2015, la proporción de emprendedores que habían capacitado no cambió sustancialmente: Del total de encuestados, el 21,9% se capacitó durante los últimos 5 años. (EME 2015)</p>

		<p>Según la encuesta ELE 2013, 8,1% de las grandes empresas contratan personal calificado con fines de investigación o desarrollo de una nueva tecnología, mientras que tan solo el 3,3% de las empresas medianas, un 1,2% de las pequeñas y un 0,6% de las microempresas. (ELE 2013)</p> <p>75,9% de las empresas utiliza Internet para fines de la empresa. Por tamaño de empresa las cifras son: 70,6% en las microempresas, 96,0% en las pymes y a 99,9% en las grandes. En términos de trabajadores, sólo un 33,3% de ellos usa Internet, cifra que se reduce en las pymes y grandes empresas (alcanzando 29,9% y 29,7%, respectivamente). (ELE 2013)</p> <p>Sólo un 36,3% de los emprendedores utiliza internet para su negocio (EME 2013). Esto contribuye a una baja transferencia de conocimientos para la pequeña y microempresa.</p> <p>El problema continúa vigente al año 2015, donde solo el 40,6% de los emprendedores utiliza internet para fines del negocio (EME 2015)</p> <p>Respecto del uso de otras herramientas para adquirir nuevos conocimientos, según la encuesta EME 2013, un alto porcentaje no sabe solicitar ayuda en instituciones públicas (44,1%)</p> <p>Un 45,3% de los emprendedores no usa Internet en su negocio porque piensa que no es necesario, un 39,6% porque no sabe cómo usarlo, un 12,9% porque no tiene recursos (EME 2013)</p> <p>Este problema continúa vigente al año 2015, donde pese al alto acceso a internet en nuestro país, solo el 40,6% de los emprendedores utiliza internet para fines del negocio, por considerar que no es necesario por el tamaño o tipo del negocio (46,8%) y no saber cómo utilizarlo (40% (EME 2015)</p>
Canales de Comercialización	Bajo acceso a canales de promoción y comercialización	En la encuesta EME 2013, el segundo factor más señalado como una limitación al crecimiento es la falta de clientes. Este factor se relaciona con un bajo acceso a canales de comercialización y promoción, aunque no existe evidencia específica respecto de este punto.
Redes Juntos (IDM e IDT) Gremios Regionales y Nacionales (Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y	Baja asociatividad	En las encuestas de caracterización de empresas (EME, ELE) no hay evidencia respecto a factores de asociatividad (existencia de sistemas locales de empresas, articulación público-privada, valoración de la asociatividad, y carencia de asociaciones de MIPES)

pequeños Empresarios)		
Redes Juntos (IDM e IDT) Gremios Regionales y Nacionales (Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y pequeños Empresarios)	<p>Menor escala productiva que impide capturar mercados de manera individual y produce altos costos de transacción</p>	<p>Según la encuesta ELE 2011, el 94% de las microempresas el dueño o socio principal es también el administrador. Esta situación es inversamente proporcional a mayor tamaño de la empresa, y se relaciona con la profesionalización de la gerencia y administración de las empresas de mayor tamaño.</p> <p>Según la encuesta ELE 2013, existen evidencias de diferencias de productividad para distintos tamaños de empresa.</p> <p>Para los cuatro primeros grupos de tamaños de empresa (micro, pequeñas 1er tramo, pequeñas 2do tramo y medianas empresas), no se muestran grandes saltos en el nivel de productividad laboral, sin embargo las grandes empresas son 2,5 veces más productivas que las medianas empresas, y tienen más de 4 veces la productividad promedio del total de empresas. A su vez las microempresas tienen una productividad equivalente a 0,6 veces la productividad media de todas las empresas. En el caso de pequeñas empresas del 1er y 2do tramo, esta cifra sube al 0,8 y 1,1 respectivamente (ELE 2013).</p> <p>Según la encuesta ELE 2013, Un 35,9% de las empresas cuenta con un cliente que concentra el 25% o más de las ventas.</p> <p>Muchos emprendedores declaran tener un cliente principal que concentra gran parte de sus ventas. Esto afecta el nivel de competencia que los emprendedores tienen, en cuanto pueden ser víctimas de abusos por parte de sus proveedores. Según la encuesta EME 2013, un 74,2% de los emprendedores tienen acuerdos sólo verbales con sus clientes. Un 32,5% señala que se le han solicitado descuentos arbitrarios al menos alguna vez. Un 29,2% ha tenido que soportar atrasos en las fechas de pago pactadas y un 26% cambios en las condiciones respecto del producto, logística, reposición de producto, garantías, etc. (EME 2013)</p> <p>Los datos de la encuesta EME 2015 indican que un 24,8% de los microempresarios encuestados cuentan con un cliente que mensualmente representa el 50% o más de las ventas de su negocio (cliente principal) (EME 2015).</p> <p>Después de la falta de financiamiento, la falta de clientes (25,4%) es el principal impedimento para el crecimiento del negocio (EME, 2013)</p>

Barrios Comerciales	Disminución de flujos de personas hacia los barrios comerciales tradicionales debido a la competencia de grandes empresas (Centros comerciales)	No se encontró diagnóstico que constatará el problema que se busca resolver. A pesar de que se percibe consenso de profesionales con experiencia en el sector respecto a la existencia y vigencia del problema ¹³⁸ no existe antecedente o diagnóstico que presente evidencia cuantitativa de su existencia y vigencia.
Ferias Libres	Escaso desarrollo integral de ferias libres: Carencia de infraestructura adecuada, instalaciones sanitarias, imagen corporativa, lugares aptos para su instalación, manejos de residuos, control sanitario, escaso empoderamiento de los locatarios, bajo desarrollo de gestión	Según el Primer Catastro de Ferias Libres realizado por SERCOTEC el año 2015, los principales problemas que enfrentan los feriantes son, en orden de importancia: la falta de infraestructura adecuada, la competencia de “coleros” (feriantes que no pagan permiso para instalarse en la feria), la falta de baños y la desunión entre los feriantes). ¹³⁹

¹³⁸ <http://www.agendaproductividad.cl/ejes/mejores-mercados/programa-de-fortalecimiento-de-barrios-comerciales/>
<http://www.sercotec.cl/QuiénesSomos/Noticias/ProgramaBarriosComercialesiniciatrabajoenLa.aspx#/0>
<http://www.sercotec.cl/QuiénesSomos/Noticias/ProgramaBarriosComercialesiniciatrabajoenLa.aspx#/0>

¹³⁹ http://4w.sercotec.cl/Portals/0/Documentos/catastro%20ferias%20libres_baja.pdf

ANEXO 8: Fuente de Información secundaria, Evaluación descriptiva

Variable	Descriptivo
Asociatividad	Registro de Asociaciones y Cooperativas, Min Economía
Brecha de aprendizaje	Informe de resultados de diagnóstico Ex ante y Ex post. Direcciones Regionales SERCOTEC (anual)
Creación de nuevas asociaciones	códigos 630, 631 de F22
Formalidad empresas	SII iniciación de actividades, declaración mensual de F29 y F22 (para empresas afectas a IVA)
Generación de alianzas y adhesión de inversionistas	códigos 630, 631 de F22
Generación de Empleos	Declaración Jurada 1887 y 1879, código 631 del formulario 22, Planilla de imposiciones o cotizaciones previsionales, boletas honorarios
Ingresos totales (persona)	Código 170 F22
Margen negocio	636 del F22 del SII (rentas líquidas) y fórmula de ventas de SII
Nivel de Costos	Formulario de postulación al servicio, Sistema de Gestión de Fomento, códigos 630, 631 de F22
Nivel de Ventas	Fórmula de SII basado en Formulario 22 y 29
Nuevos canales de comercialización	Datos SERCOTEC, Registro de Asociaciones y Cooperativas, Min Economía
Número de clientes (facturación/boletas)	Cantidad de facturas y/o boletas. Códigos 110, 110, 503, 502 de Formulario 29 del SII
Probabilidad de quiebra	Empresa con iniciación de actividades a) declara término de giro, b) Empresa sin movimientos en 22 y 29 pasado 12 meses, o c) declaración de pérdidas tributaria en F22, 2 años seguidos
Probabilidad de ser empleado	Ingresos declarados de otras fuentes (no su negocio) f22 cog 110 y 161

ANEXO 9: Comparación de empresas concursantes a Capital Semilla con empresas del resto de la Economía

En base a la información entregada por SERCOTEC, con respecto a los postulantes que lograron pasar la etapa de preselección de los Concursos Capital Semilla de los años 2013 y 2014, la cual pudo ser cruzada a nivel de RUT de la empresa con información disponible en el Servicio de Impuestos Internos para todas las empresas activas en algunos de los años fiscales 2009 a 2014, se pudo realizar una comparación de aquellas empresas que participaron en el programa (entendiendo como tal al haber postulado y pasado la etapa de preselección administrativa, antes de las etapas de evaluación) y el resto de las empresas en la economía que no lo hicieron.

En base a la información disponible en el SII, solamente se pudo hacer una comparación entre empresas concursantes y no concursantes en Capital Semilla en base a cinco dimensiones de interés:

1. Existencia de la empresa en el año fiscal anterior y en el año fiscal en que se realiza el Concurso Capital Semilla. En las bases de datos del SII se puede identificar aquellas empresas que existieron en un año determinado fiscal en base a las ventas declaradas y registradas. Aquellas empresas que no tienen ventas registradas se entienden que no existen o no están formalizadas en dicho año fiscal (las empresas que registran ventas iguales a cero sí existen pero están inactivas).
2. El rubro o grupo de actividad económica en la cual desarrolla su actividad principal la empresa.
3. La clasificación o tipo de contribuyente de la empresa, es decir, si es un contribuyente persona natural, sociedad limitada, sociedad anónima, EIRL, etc.
4. El nivel de ventas (en UF) observado en los años fiscales anteriores al concurso, desde el año fiscal 2009, y la clasificación de la empresa de acuerdo a su tamaño (micro, pequeña, mediana, gran empresa, inactivo).

La variable de **existencia de la empresa en el año anterior y en el año en que se realiza el respectivo concurso Capital Semilla** nos permite analizar el nivel de focalización de los distintos programas de Capital Semilla, de acuerdo a la población objetivo que tiene cada una. Los programas Capital Semilla Empresa (normal y abeja), por ejemplo, están focalizados a empresas que tienen más de una año de actividad en el SII. En dicho caso debiéramos observar que casi todas (o todas) las empresas que participaron en dichos concursos efectivamente existían en el año en que se realizó el concurso y en el año anterior al mismo.

Los programas Capital Semilla Emprendimiento L1, por otro lado, están focalizados en emprendedores que tienen ideas de negocios pero que no han formalizado o registrado una empresa ante el SII. En dicho caso debiéramos observar que el año anterior al concurso el porcentaje de empresarios que postulan no tienen actividad ante el SII (aunque alguno de ellos pudieron haber estado activos a inicios del año anterior pero dejaron de estarlo a fines de ese año), y en el año en que se efectúa el concurso debiésemos observar un aumento importante en las empresas que muestran actividad ante el SII, ya que uno de los requisitos del programa es que las ideas de negocio finalmente terminen formalizándose en una empresa.

Finalmente, los programas Capital Semilla Emprendimiento L2 están focalizados en empresas que tiene menos de un año de actividad, por lo que en este caso debiéramos observar que un

gran porcentaje de empresas que postularon a este programa existían en el año anterior al concurso (porque posiblemente se formalizaron a fines del año anterior al concurso) y dicho porcentaje debiera aumentar significativamente (y en el mejor de los casos llegar a un 100%) en el año en que se realiza el concurso.

En los siguientes cuadros se presentan los resultados de la variable existencia en el mercado para los concursos Capital Semilla de los años 2013 y 2014. Lo primero que se puede observar es que, para el resto de las empresas en la economía que no participaron en los distintos concursos Capital Semilla, de las empresas registradas en la base de datos de Impuestos Internos para los años tributarios 2009 a 2014, entre el 64 y 67% no existían en los años 2012 a 2014.

En segundo lugar, se puede apreciar también que para los concursos Capital Semilla Empresa (normal y abeja) de los años 2013 y 2014, entre un 94% y 97% de las empresas que participaron existían en la base de datos de impuestos internos para el año del concurso y para el año anterior al concurso, lo cual demuestra un elevado grado de atracción del programa a empresas con más de un año de actividad.

Existencia de empresas para los distintos Concurso Capital Semilla, año 2013

	Participación en Concursos Capital Semilla 2013								
	0. No Participa en concursos	1. Capital Semilla Empresa	2. Capital Abeja Empresa	3. Capital Semilla Emprendimiento 11	4. Capital Abeja Emprendimiento 11	5. Capital Semilla Emprendimiento 12	6. Capital Abeja Emprendimiento 12		
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.
Empresa Existe en el Mercado 2012									
No existe	549,274	269	182	9,664	4,733	1,469	578	566,169	
Si existe	982,853	7,288	3,627	75	25	1,459	393	995,720	
Total	1,532,127	7,557	3,809	9,739	4,758	2,928	971	1,561,889	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
No existe	35.85%	3.56%	4.78%	99.23%	99.47%	50.17%	59.53%	36.25%	
Si existe	64.15%	96.44%	95.22%	0.77%	0.53%	49.83%	40.47%	63.75%	
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.
Empresa Existe en el Mercado 2013									
No existe	528,149	317	200	8,343	3,970	304	102	541,385	
Si existe	1,003,978	7,240	3,609	1,396	788	2,624	869	1,020,504	
Total	1,532,127	7,557	3,809	9,739	4,758	2,928	971	1,561,889	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
No existe	34.47%	4.19%	5.25%	85.67%	83.44%	10.38%	10.50%	34.66%	
Si existe	65.53%	95.81%	94.75%	14.33%	16.56%	89.62%	89.50%	65.34%	
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

Existencia de empresas para los distintos Concurso Capital Semilla, año 2014

	Participación en Concursos Capital Semilla 2014								
	0. No Participa en concursos	1. Capital Semilla Empresa	2. Capital Abeja Empresa	3. Capital Semilla Emprendimiento 11	4. Capital Abeja Emprendimiento 11	5. Capital Semilla Emprendimiento 12	6. Capital Abeja Emprendimiento 12		
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.
Empresa Existe en el Mercado 2013									
No existe	527047	112	130	4656	4100	713	592	537350	
Si existe	1012155	3937	2623	26	26	1206	524	1020497	
Total	1539202	4049	2753	4682	4126	1919	1116	1557847	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
No existe	34.24%	2.77%	4.72%	99.44%	99.37%	37.15%	53.05%	34.49%	
Si existe	65.76%	97.23%	95.28%	0.56%	0.63%	62.85%	46.95%	65.51%	
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.
Empresa Existe en el Mercado 2014									
No existe	504843	146	158	3798	3536	216	97	512794	
Si existe	1034359	3903	2595	884	590	1703	1019	1045053	
Total	1539202	4049	2753	4682	4126	1919	1116	1557847	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
No existe	32.80%	3.61%	5.74%	81.12%	85.70%	11.26%	8.69%	32.92%	
Si existe	67.20%	96.39%	94.26%	18.88%	14.30%	88.74%	91.31%	67.08%	
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

En tercer lugar, con respecto a los concursos Capital Semilla Emprendimiento L1 de los años 2013 y 2014, se puede observar que prácticamente ninguno de los emprendedores que participó en los concursos existía como empresa formal el año anterior al mismo (menos del 0,8% sí existía) y que entre un 14 y 19% de los emprendedores lograron formalizar una empresa en el año del concurso, lo cual también demuestra el elevado grado de atracción del programa a su población objetivo.

En cuarto lugar, con respecto a los concursos Capital Semilla Emprendimiento L2 de los años 2013 y 2014, se puede observar que entre un 40 a un 63% de las empresas sí existían el año anterior al concurso, cifra que aumenta para ubicarse entre el 89 y 91% el año del concurso, lo cual parecería indicar que también se estaría atrayendo, en gran parte, a empresas con menos de un año de antigüedad ante el SII.

La variable **rubro o actividad económica de la empresa** nos permite identificar si existe alguna preferencia de empresas en algún rubro en particular en participar a los concursos capital semilla. Para ello analizamos el rubro principal registrado por las empresas en el SII el año anterior a los concursos Capital Semilla de los años 2013 y 2014 (y en el año de los concursos Capital Semilla Emprendimiento L1, dado que casi todas las empresas no existían el año anterior), encontrando que sí existen diferencias entre las empresas que postulan a éstos. Como se puede apreciar en los siguientes cuadros, el resto de las empresas en la economía que no participaron en los concursos Capital Semilla 2013 y 2014 se concentran principalmente en 4 sectores: comercio (34-35%), agricultura (11%), transporte (10%) y actividades empresariales (10%).

Las empresas que participaron en el programa Capital Semilla Empresa normal se concentron principalmente en: comercio (28-29%), agricultura (13-15%), industrias manufactureras no metálicas (13%) y actividades empresariales (9-10%). Las empresas que participaron en el programa Capital Abeja Empresa se concentron principalmente en: comercio (42-48%), industrias manufactureras no metálicas (17-18%) y hoteles y restaurantes (12-13%).

Las empresas que participaron en el programa Capital Semilla Emprendimiento L1 normal se concentron principalmente en: comercio (20-21%), industrias manufactureras no metálicas (19-20%), actividades empresariales (15-18%) y otras actividades comunitarias (9-13%). Las empresas que participaron en el programa Capital Abeja Emprendimiento L1 se concentron principalmente en: industrias manufactureras no metálicas (23-27%), comercio (25%), actividades empresariales (10-12%) y otras actividades comunitarias (10-13%).

Las empresas que participaron en el programa Capital Semilla Emprendimiento L2 normal se concentron principalmente en: comercio (32-39%), industrias manufactureras no metálicas (12-13%), actividades empresariales (12-15%) y hoteles y restaurantes (10-11%). Las empresas que participaron en el programa Capital Abeja Emprendimiento L2 se concentron principalmente en: comercio (44-45%), industrias manufactureras no metálicas (14-17%), hoteles y restaurantes (13%).

Rubro o actividad económica para las empresas en los distintos concursos Capital Semilla, año 2013

	Participación en Concursos Capital Semilla 2013							Total
	0. No Participante en concursos	1. Capital Semilla Empresa	2. Capital Abeja Empresa	3. Capital Semilla Emprendimiento 11	4. Capital Abeja Emprendimiento 11	5. Capital Semilla Emprendimiento 12	6. Capital Abeja Emprendimiento 12	
Rubros de la Empresa 2012 y 2013 en C.S. Emprendimiento 11)	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.
A-B AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	111397	1059	322	128	53	55	21	112857
B-B PESCA	5132	73	6	6	1	5	1	5217
C-C EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	5997	24	2	1	0	2	0	6025
D-D INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	52184	980	650	273	212	185	56	54056
E-E INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	34651	466	65	85	16	79	10	35272
F-F SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	3417	10	0	1	0	1	0	3428
G-G CONSTRUCCION	72801	606	86	59	5	106	10	73610
H-H COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REP/VE AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	340621	2100	1727	297	196	570	175	345219
I-I HOTELES Y RESTAURANTES	43029	626	428	97	77	151	50	44288
J-J TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	99850	364	73	37	6	36	11	100341
K-K INTERMEDIACION FINANCIERA	50655	45	7	8	7	11	1	50720
L-L ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	100235	685	150	219	98	180	30	101307
M-M ADM/PUBLICA Y DEFENSA, PLANES DE SEG/SOCIAL AFILIACION OBLIGATORIA	524	0	0	0	0	0	0	524
N-NENSEA'NZA	10285	78	22	16	14	10	3	10400
O-O SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	18696	43	18	33	21	13	1	18777
P-P OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	30215	129	71	135	81	55	24	30513
Q-Q CONSEJO DE ADMINISTRACION DE EDIFICIOS Y CONDOMINIOS	702	0	0	0	0	0	0	702
R-R ORGANIZACIONES Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	30	0	0	0	0	0	0	30
S-S SIN INFORMACION	2432	0	0	1	1	0	0	2434
Total	982853	7288	3627	1396	788	1459	393	995720
	%	%	%	%	%	%	%	%
A-B AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	11.33%	14.53%	8.88%	9.17%	6.73%	3.77%	5.34%	11.33%
B-B PESCA	0.52%	1.00%	0.17%	0.43%	0.13%	0.34%	0.25%	0.52%
C-C EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	0.61%	0.33%	0.06%	0.07%	0.00%	0.14%	0.00%	0.61%
D-D INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	5.31%	13.45%	17.92%	19.56%	26.90%	12.68%	14.25%	5.43%
E-E INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	3.53%	6.39%	1.79%	6.09%	2.03%	5.41%	2.54%	3.54%
F-F SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	0.35%	0.14%	0.00%	0.07%	0.00%	0.07%	0.00%	0.34%
G-G CONSTRUCCION	7.41%	8.32%	2.37%	4.23%	0.63%	7.27%	2.54%	7.39%
H-H COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REP/VE AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	34.66%	28.81%	47.62%	21.28%	24.87%	39.07%	44.53%	34.67%
I-I HOTELES Y RESTAURANTES	4.38%	8.59%	11.80%	6.95%	9.77%	10.35%	12.72%	4.45%
J-J TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	10.16%	4.99%	2.01%	2.65%	0.76%	2.47%	2.80%	10.08%
K-K INTERMEDIACION FINANCIERA	5.15%	0.62%	0.19%	0.57%	0.89%	0.75%	0.25%	5.09%
L-L ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	10.20%	9.40%	4.14%	15.69%	12.44%	12.34%	7.63%	10.17%
M-M ADM/PUBLICA Y DEFENSA, PLANES DE SEG/SOCIAL AFILIACION OBLIGATORIA	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%
N-NENSEA'NZA	1.05%	1.07%	0.61%	1.15%	1.78%	0.69%	0.76%	1.04%
O-O SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	1.90%	0.59%	0.50%	2.36%	2.66%	0.89%	0.25%	1.89%
P-P OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	3.07%	1.77%	1.96%	9.67%	10.28%	3.77%	6.11%	3.06%
Q-Q CONSEJO DE ADMINISTRACION DE EDIFICIOS Y CONDOMINIOS	0.07%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.07%
R-R ORGANIZACIONES Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
S-S SIN INFORMACION	0.25%	0.00%	0.00%	0.07%	0.13%	0.00%	0.00%	0.24%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

Rubro o actividad económica para las empresas en los distintos concursos Capital Semilla, año 2014

Rubros de Empresa 2013 y 2014 en C.S. Emprendimiento (1)	Participación en Concursos Capital Semilla 2014							Total
	0. No participante en concursos	1. Capital Semilla Empresa	2. Capital Abeja Empresa	3. Capital Semilla Emprendimiento 11	4. Capital Abeja Emprendimiento 11	5. Capital Semilla Emprendimiento 12	6. Capital Abeja Emprendimiento 12	
	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	
A AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	111821	507	246	62	45	56	23	112654
B PESCA	5118	73	9	2	1	8	0	5208
C EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	6009	15	5	0	1	1	0	6030
D INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	54810	514	458	169	138	147	90	56021
E INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	36368	251	58	41	18	56	10	36743
F SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	3621	4	2	0	1	0	0	3627
G CONSTRUCCION	77685	349	68	48	6	93	12	78208
H COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REP/ E AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	344561	1103	1100	179	145	389	236	347399
I HOTELES Y RESTAURANTES	45642	339	335	68	61	135	70	46521
J TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	102538	150	71	15	4	45	9	102813
K INTERMEDIACION FINANCIERA	54623	29	8	5	3	10	4	54674
L OTRAS ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	105976	474	163	162	58	184	34	106844
M ADM PUBLICA Y DEFENSA, PLANES DE SEG SOCIAL AFILIACION OBLIGATORIA	499	0	0	0	0	0	0	499
N ENSEANZA	10464	38	26	10	6	12	6	10549
O SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	19686	17	17	31	26	15	9	19746
P OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	29581	74	57	91	77	55	21	29807
Q CONSEJO DE ADMINISTRACION DE EDIFICIOS Y CONDOMINIOS	738	0	0	0	0	0	0	738
R ORGANIZACIONES Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	30	0	0	0	0	0	0	30
S SIN INFORMACION	2385	0	0	1	0	0	0	2386
Total	1012155	3937	2623	884	590	1206	524	1020497
	%	%	%	%	%	%	%	%
A AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	11.05%	12.88%	9.38%	7.01%	7.63%	4.64%	4.39%	11.04%
B PESCA	0.51%	1.85%	0.34%	0.23%	0.17%	0.66%	0.00%	0.51%
C EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	0.59%	0.38%	0.19%	0.00%	0.17%	0.08%	0.00%	0.59%
D INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	5.42%	13.06%	17.46%	19.12%	23.39%	12.19%	17.18%	5.49%
E INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	3.59%	6.38%	2.21%	4.64%	3.05%	4.64%	1.91%	3.60%
F SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	0.36%	0.10%	0.08%	0.00%	0.17%	0.00%	0.00%	0.36%
G CONSTRUCCION	7.68%	8.86%	2.59%	5.43%	1.02%	7.71%	2.29%	7.66%
H COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REP/ E AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	34.04%	28.02%	41.94%	20.25%	24.58%	32.26%	45.04%	34.04%
I HOTELES Y RESTAURANTES	4.51%	8.61%	12.77%	7.69%	10.34%	11.19%	13.36%	4.56%
J TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	10.13%	3.81%	2.71%	1.70%	0.68%	3.73%	1.72%	10.07%
K INTERMEDIACION FINANCIERA	5.40%	0.74%	0.30%	0.57%	0.51%	0.83%	0.76%	5.36%
L OTRAS ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	10.47%	12.04%	6.21%	18.33%	9.83%	15.26%	6.49%	10.47%
M ADM PUBLICA Y DEFENSA, PLANES DE SEG SOCIAL AFILIACION OBLIGATORIA	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%
N ENSEANZA	1.03%	0.97%	0.99%	1.13%	1.02%	1.00%	1.15%	1.03%
O SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	1.94%	0.43%	0.65%	3.51%	4.41%	1.24%	1.72%	1.93%
P OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	2.92%	1.88%	2.17%	10.29%	13.05%	4.56%	4.01%	2.92%
Q CONSEJO DE ADMINISTRACION DE EDIFICIOS Y CONDOMINIOS	0.07%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.07%
R ORGANIZACIONES Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
S SIN INFORMACION	0.24%	0.00%	0.00%	0.11%	0.00%	0.00%	0.00%	0.23%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

La variable **tipo de contribuyente de la empresa** nos permite identificar si existe algún tipo de contribuyente en particular que participe en los concursos capital semilla. Para ello analizamos el tipo de contribuyente de las empresas en el SII el año anterior a los concursos Capital Semilla de los años 2013 y 2014 (y en el año de los concursos Capital Semilla Emprendimiento L1, dado que casi todas las empresas no existían el año anterior), encontrando que sí existen diferencias entre las empresas que postulan a éstos.

Como se puede apreciar en los siguientes cuadros, el resto de las empresas en la economía que no participaron en los concursos Capital Semilla 2013 y 2014 se concentran principalmente en 2 tipos de contribuyente: personas naturales (61-63%) y sociedades de responsabilidad limitada (23-24%).

Las empresas que participaron en el programa Capital Semilla Empresa normal se concentran principalmente en: personas naturales (57-64%) y sociedades de responsabilidad limitada (24-28%). Las empresas que participaron en el programa Capital Abeja Empresa se concentran principalmente en: personas naturales (82-87%) y sociedades de responsabilidad limitada (7-10%).

Las empresas que participaron en el programa Capital Semilla Emprendimiento L1 normal y en el programa Capital Abeja Emprendimiento L1 se concentran principalmente en: personas naturales (98-99%).

Las empresas que participaron en el programa Capital Semilla Emprendimiento L2 normal se concentran principalmente en: personas naturales (35-57%) y sociedades de responsabilidad limitada (25-46%). Las empresas que participaron en el programa Capital Abeja Emprendimiento L2 se concentran principalmente en: personas naturales (71-76%), sociedades de responsabilidad limitada (8-17%) y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (8-10%).

Tipo de contribuyente para empresas en distintos concursos Capital Semilla, año 2013

Tipo de Contribuyente (2012/2013 para C.S.)	Participación en Concursos Capital Semilla 2013						
	0. No participante en concursos	1. Capital Semilla Empresa	2. Capital Abeja Empresa	3. Capital Semilla Emprendimiento 1	4. Capital Abeja Emprendimiento 1	5. Capital Semilla Emprendimiento 2	6. Capital Abeja Emprendimiento 2
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.
ADMINISTRADORA FONDOS DE PENSIONES	6	0	0	0	0	0	0
ASOC.IGREMIAL	143	0	0	0	0	0	0
BANCOS	22	0	0	0	0	0	0
CLUB DEPORTIVO	88	0	0	0	0	0	0
CODIGO INVALIDO, NO UTILIZAR	9	0	0	0	0	0	0
COMPANIAS DE SEGURO	31	0	0	0	0	0	0
COMUNIDAD SOLUCION SOC. CONYUGAL	2	0	0	0	0	0	0
COMUNIDADES DE EDIFICIOS	2,047	0	0	0	0	0	0
COOPERATIVA	488	8	1	0	0	0	0
CORPORACION	218	0	0	0	0	0	0
DIPLOMATICOS	2	0	0	0	0	0	0
EMBAJADAS	16	0	0	0	0	0	0
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	40,639	508	111	0	0	169	39
ENCOMANDITA SIMPLE	6	0	0	0	0	0	0
ENCOMANDITAS POR ACCIONES	251	2	0	0	0	0	0
EXTRANJERO CON RESIDENCIA	13,834	79	56	18	19	9	8
EXTRANJEROS SIN RESIDENCIA	108	0	0	0	0	0	0
FONDO DE INVERSION PRIVADO	126	0	0	0	0	0	0
FONDO DE INVERSION PUBLICO	3	0	0	0	0	0	0
FUNDACION	402	0	1	0	0	0	0
JUNTA DE VECINOS, DRG. COMUNITARIA	266	1	1	0	0	0	0
LICEO O COLEGIO MUNICIPAL	2	0	0	0	0	0	0
MINISTERIOS	3	0	0	0	0	0	0
MUNICIPALIDAD	419	0	0	0	0	0	0
ORG. ADMINISTRACION PUBLICA	649	1	0	0	0	0	0
ORG. EDUCACION SUPERIOR	2	0	0	0	0	0	0
ORG. MINISTERIO DEFENSA	4	0	0	0	0	0	0
ORG. MINISTERIO JUSTICIA	1	0	0	0	0	0	0
ORG. MINISTERIO SALUD	3	0	0	0	0	0	0
ORGANISMO AUTONOMO DEL ESTADO	6	0	0	0	0	0	0
ORGANISMOS INTERNACIONALES	9	0	0	0	0	0	0
OTRAOSFL	6,134	8	2	0	0	0	0
OTRAS ORGANIZACIONES SINIP BURIDICA	98	0	0	0	0	0	0
OTRO DRG. MUNICIPAL	4	0	0	0	0	0	0
PERSONA NATURAL CHILENA	619,057	4,674	3,171	1,378	769	828	300
PERSONA NATURAL EXTRANJERA NACIONALIZADA	47	1	0	0	0	0	0
SINDICATO	38	0	0	0	0	0	0
SOCIEGAL MINERA	236	0	0	0	0	0	0
SOC. ANONIMA DEPORTIVA	2	0	0	0	0	0	0
SOC. PLATAFORMA PARTID	14	0	0	0	0	0	0
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	223,225	1,768	242	0	0	373	34
SOCIEDAD COLECTIVA CIVIL	1,285	3	0	0	0	1	0
SOCIEDAD COLECTIVA COMERCIAL	3	0	0	0	0	0	0
SOCIEDAD POR ACCIONES	13,706	112	15	0	0	68	9
SOCIEDADES ANONIMAS ABIERTAS	170	0	0	0	0	0	0
SOCIEDADES ANONIMAS CERRADAS	46,024	95	13	0	0	5	0
SOCIEDADES DE HECHO	8,468	22	11	0	0	6	3
SOCIEDADES EXTRANJERAS	691	0	0	0	0	0	0
SUCESIONES DE COMUNIDADES HERED	3,846	6	3	0	0	0	0
Total	982,853	7,288	3,627	1,396	788	1,459	393
%	%	%	%	%	%	%	%
ADMINISTRADORA FONDOS DE PENSIONES	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ASOC.IGREMIAL	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
BANCOS	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
CLUB DEPORTIVO	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
CODIGO INVALIDO, NO UTILIZAR	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
COMPANIAS DE SEGURO	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
COMUNIDAD SOLUCION SOC. CONYUGAL	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
COMUNIDADES DE EDIFICIOS	0.21%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.21%
COOPERATIVA	0.05%	0.11%	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%
CORPORACION	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%
DIPLOMATICOS	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
EMBAJADAS	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	4.13%	6.57%	3.06%	0.00%	0.00%	11.58%	9.92%
ENCOMANDITA SIMPLE	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ENCOMANDITAS POR ACCIONES	0.03%	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.03%
EXTRANJERO CON RESIDENCIA	1.41%	1.08%	1.54%	1.29%	2.41%	0.62%	2.04%
EXTRANJEROS SIN RESIDENCIA	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
FONDO DE INVERSION PRIVADO	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
FONDO DE INVERSION PUBLICO	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
FUNDACION	0.04%	0.00%	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.04%
JUNTA DE VECINOS, DRG. COMUNITARIA	0.03%	0.01%	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.03%
LICEO O COLEGIO MUNICIPAL	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
MINISTERIOS	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
MUNICIPALIDAD	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.04%
ORG. ADMINISTRACION PUBLICA	0.07%	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.07%
ORG. EDUCACION SUPERIOR	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ORG. MINISTERIO DEFENSA	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ORG. MINISTERIO JUSTICIA	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ORG. MINISTERIO SALUD	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ORGANISMO AUTONOMO DEL ESTADO	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ORGANISMOS INTERNACIONALES	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
OTRAOSFL	0.62%	0.11%	0.06%	0.00%	0.00%	0.00%	0.62%
OTRAS ORGANIZACIONES SINIP BURIDICA	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
OTRO DRG. MUNICIPAL	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
PERSONA NATURAL CHILENA	62.99%	64.13%	87.43%	98.71%	97.59%	56.75%	76.34%
PERSONA NATURAL EXTRANJERA NACIONALIZADA	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
SINDICATO	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
SOCIEGAL MINERA	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%
SOC. ANONIMA DEPORTIVA	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
SOC. PLATAFORMA PARTID	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	22.71%	24.26%	6.67%	0.00%	0.00%	25.57%	8.65%
SOCIEDAD COLECTIVA CIVIL	0.13%	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%	0.07%	0.00%
SOCIEDAD COLECTIVA COMERCIAL	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
SOCIEDAD POR ACCIONES	1.39%	1.54%	0.41%	0.00%	0.00%	4.66%	2.29%
SOCIEDADES ANONIMAS ABIERTAS	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%
SOCIEDADES ANONIMAS CERRADAS	4.68%	1.20%	0.36%	0.00%	0.00%	0.24%	0.00%
SOCIEDADES DE HECHO	0.86%	0.30%	0.30%	0.00%	0.00%	0.41%	0.76%
SOCIEDADES EXTRANJERAS	0.07%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.07%
SUCESIONES DE COMUNIDADES HERED	0.39%	0.08%	0.08%	0.00%	0.00%	0.00%	0.39%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

Tipo de contribuyente para empresas en distintos concursos Capital Semilla, año 2014

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

De acuerdo al **nivel de ventas (en UF) observado en los años fiscales anteriores al concurso** (para aquellas empresas que registraron ventas en esos años), en los siguientes cuadros se puede apreciar que aquellas empresas que no participaron en los distintos concursos Capital Semilla de los años 2013 y 2014 históricamente obtuvieron, en promedio, ventas bastante mayores que aquellos que sí participaron. El promedio de ventas de las empresas participantes también varía entre concursos capital semilla, siendo que el promedio de las empresas que participaron en Capital Semilla Empresa fue superior al resto, seguido de las empresas que participaron en Capital Abeja Empresa.

Nivel de ventas promedio por Concursos Capital Semilla año 2013

Participación en programa	Participación en Concursos Capital Semilla 2013				
	Prom/Vtas 2009 (MilesUF)	Prom/Vtas 2010 (MilesUF)	Prom/Vtas 2011 (MilesUF)	Prom/Vtas 2012 (MilesUF)	
0. No Participa en concursos	15.86	17.05	19.16	18.47	
1. Capital Semilla Empresa	1.69	1.75	1.78	2.09	
2. Capital Abeja Empresa	0.69	0.7	0.71	0.81	
3. Capital Semilla Emprendimiento L1	0.22	0.22	0.47	0.44	
4. Capital Abeja Emprendimiento L1	0.1	0.13	0.17	0.1	
5. Capital Semilla Emprendimiento L2	0.24	0.22	0.23	0.19	
6. Capital Abeja Emprendimiento L2	0.08	0.11	0.05	0.15	

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

Nivel de ventas promedio por Concursos Capital Semilla año 2014

Participación en programa	Participación en Concursos Capital Semilla 2014				
	Prom/Vtas 2009 (MilesUF)	Prom/Vtas 2010 (MilesUF)	Prom/Vtas 2011 (MilesUF)	Prom/Vtas 2012 (MilesUF)	
0. No Participa en concursos	15.80	16.98	19.06	18.35	19.14
1. Capital Semilla Empresa	1.78	1.91	1.99	1.89	2.22
2. Capital Abeja Empresa	0.76	0.77	0.81	0.81	0.91
3. Capital Semilla Emprendimiento L1	0.2	0.18	0.14	0.29	0.38
4. Capital Abeja Emprendimiento L1	0.16	0.13	0.22	0.18	0.21
5. Capital Semilla Emprendimiento L2	0.15	0.17	0.08	0.18	0.24
6. Capital Abeja Emprendimiento L2	0.15	0.18	0.14	0.11	0.11

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

En los siguientes cuadros presentamos la misma información anterior sobre evolución de ventas, pero concentrándonos únicamente en las micro y pequeñas empresas, por separado, ya que las grandes diferencias observadas pueden deberse a que estamos mezclando empresas de distinto tamaño y a que los programas de SERCOTEC se concentran en estos dos tamaños de empresa.

En los cuadros se observa que, al igual que en el caso agregado, aquellas microempresas que no participaron en los concursos capital semilla presenta en promedio ventas mayores a aquellas empresas que sí participaron en dichos concursos. Llama también la atención la tendencia decreciente en las ventas promedio de este segmento. El promedio de ventas de las empresas participantes en los concursos también varía entre Concursos Capital Semilla, siendo que el promedio de las empresas que participaron en Capital Semilla Empresa fue superior al resto, seguido de las empresas que participaron en Capital Abeja Empresa y Capital Semilla Emprendimiento L1 y L2.

A nivel de mediana empresa las diferencias en las ventas promedio históricas entre las empresas que no participaron en el concurso de aquellas que sí lo hicieron son menores que las observadas a nivel de microempresa, pero aún es correcto señalar que, en la gran mayoría de los casos, las ventas históricas promedio de los que no participaron fue mayor a las ventas promedio histórica de las empresas que sí participaron en los concursos.

Nivel de ventas medio según tamaño empresa, Concursos Capital Semilla año 2013

Tamaño de Empresa	Participación en Concursos Capital Semilla 2013				
	PromVtas 2009 (MilesUF)	PromVtas 2010 (MilesUF)	PromVtas 2011 (MilesUF)	PromVtas 2012 (MilesUF)	
Micro Empresa, Según Tamaño Año 2013					
0. No Participa en Concursos	1.52	1.21	1.1	0.87	
1. Capital Semilla Empresa	0.65	0.66	0.66	0.75	
2. Capital Abeja Empresa	0.43	0.42	0.42	0.47	
3. Capital Semilla Emprendimiento 1.1	0.3	0.43	0.38	0.2	
4. Capital Abeja Emprendimiento 1.1	0.14	0.12	0.11	0.13	
5. Capital Semilla Emprendimiento 1.2	0.25	0.2	0.22	0.16	
6. Capital Abeja Emprendimiento 1.2	0.09	0.11	0.06	0.12	
Pequeña Empresa, Según Tamaño Año 2013					
0. No Participa en Concursos	7.82	8.58	8.04	7.59	
1. Capital Semilla Empresa	3.94	4.11	4.45	5.44	
2. Capital Abeja Empresa	2.87	3.17	3.53	4.15	
3. Capital Semilla Emprendimiento 1.1	2.25	2.13	9.34	6.43	
4. Capital Abeja Emprendimiento 1.1					
5. Capital Semilla Emprendimiento 1.2			0.01	0.74	
6. Capital Abeja Emprendimiento 1.2				1.13	

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

Nivel de ventas medio según tamaño empresa, Concursos Capital Semilla año 2014

Tamaño de Empresa	Participación en Concursos Capital Semilla 2014				
	PromVtas 2009 (MilesUF)	PromVtas 2010 (MilesUF)	PromVtas 2011 (MilesUF)	PromVtas 2012 (MilesUF)	
Micro Empresa, Según Tamaño Año 2014					
0. No Participa en Concursos	1.58	1.62	1.38	1.14	0.91
1. Capital Semilla Empresa	0.76	0.77	0.78	0.73	0.83
2. Capital Abeja Empresa	0.49	0.49	0.51	0.5	0.53
3. Capital Semilla Emprendimiento 1.1	0.27	0.28	0.19	0.63	1.08
4. Capital Abeja Emprendimiento 1.1	0.2	0.12	0.35	0.37	0.25
5. Capital Semilla Emprendimiento 1.2	0.16	0.21	0.1	0.18	0.18
6. Capital Abeja Emprendimiento 1.2	0.16	0.2	0.16	0.12	0.1
Pequeña Empresa, Según Tamaño Año 2014					
0. No Participa en Concursos	7.83	8.42	8.06	8	7.89
1. Capital Semilla Empresa	3.77	4.14	4.49	4.58	5.56
2. Capital Abeja Empresa	2.81	3.05	3.47	3.8	4.58
3. Capital Semilla Emprendimiento 1.1					
4. Capital Abeja Emprendimiento 1.1					
5. Capital Semilla Emprendimiento 1.2		0.03	0.03		1.05
6. Capital Abeja Emprendimiento 1.2				0	0.81

Fuente: Elaboración propia en base a información de Sercotec y del SII

En conclusión, se puede señalar que:

- 1) Lo esperable de que, existen claras diferencias entre las empresas que participaron y no participaron en los concursos capital semilla, en base a las 4 dimensiones de análisis que hemos podido utilizar al estar disponible en la base de datos del SII. Es evidente que comparar al universo de empresas con un subconjunto pequeño con grado importante de selección, llevaría a que hayan diferencias significativas.
- 2) Se constata que en líneas generales existe una buena focalización a nivel de la participación en los concursos. Esto es un resultado, consistente con la evaluación de diseño y también sugerente, de que si el diseño de focalización de la participación es adecuada, al menos en esta dimensión uno no debería esperar que el programa tenga problemas en conseguir sus objetivos declarados.

Existen diferencias en la existencia o no (si registran ventas o no) de las empresas en los años previos al concurso, lo cual tiene relación directa con el tipo de población objetivo al cual están orientados. Existen diferencias en el rubro o actividad económica, observándose que los

concursos atraen más a empresas y emprendedores que trabajan en los sectores de servicios y manufactura. Existen también diferencias en el tipo de contribuyente que participan, observándose que son principalmente personas naturales con actividad registrada las que son atraídas por los concursos.

Estos resultados, sugerirían que el programa debería estar prestando particular atención al diseño del programa pensado en esta población o por el contrario, si esta autoselección no es deseada, direccionar esfuerzos en revertir esta tendencia en la población postulante.

Finalmente, existen diferencias en el nivel de ventas observado entre aquellas empresas que participan y no participan en los concursos, observándose que las empresas que no participan presentan, en promedio, niveles de venta mayores que las que sí participan. Cabe señalar que también se observan diferencias en existencia, rubro, tipo de contribuyente y nivel de ventas entre los participantes a los distintos concursos.

Todo lo anterior tiene implicancia al momento de realizar la evaluación cuantitativa de los programas Capital Semilla, ya que será necesario controlar diferencias en los outcomes motivadas por diferencias en el comportamiento observado de los participantes y no participantes, es decir, es necesario comparar resultados entre no participantes que tengan un comportamiento similar a los participantes en los concursos en las 4 dimensiones analizadas.

Por su parte como se planteó en algunos de los párrafos anteriores, estos hallazgos también son sugerentes respecto a la calidad de la focalización y la cobertura del programa, lo cual constituye información que puede nutrir decisiones de rediseño de los programas como por ejemplo:

1. Reasignación de recursos a la mejor estimación población objetivo, junto con la definición del nivel de cobertura esperable para el programa.
2. En base a 1. Trabajar en establecer las condiciones necesarias y las acciones pertinentes consistentes con dichas definiciones y estimaciones de población objetivo y cobertura.
3. Reevaluar los criterios de focalización, buscando asegurar que sean los más consistentes con las posibles nuevas definiciones en 1. Y 2. y la teoría de cambio del programa.

Existen, sin embargo, dimensiones no observables que pueden diferenciar mucho a los participantes de los no participantes e influir en las variables de resultados que se analicen, motivadas por razones que no son observables para la realización de este trabajo. Entre las dimensiones no observables que pueden influir en diferenciar participantes y no participantes están aquellas que definen en forma más precisa las poblaciones objetivo de cada concurso:

1. En el caso de los concursos Capital Semilla y Capital Abeja Empresa, es posible que existan diferencias entre los participantes y no participantes motivadas por que los concursos están orientados a atraer empresas con más de un año de actividad que se encuentren en etapa de crecimiento o consolidación de sus negocios, y que a través de la generación de un proyecto, potencien o complementen su negocio actual.

Con respecto al requisito de que los negocios se encuentren en etapa de crecimiento, ya se pudo observar en los cuadros anteriores el comportamiento de las ventas promedio a nivel de microempresa entre las empresas que participan y no participan en los concursos, siendo que las ventas promedio de las que no participan decrecen a medida

que pasa el tiempo, a diferencia de las empresas que sí participaron, en las que se observa que ocurre lo contrario y su nivel de ventas promedio histórico crecía con el tiempo.

2. En el caso de los concursos Capital Semilla y Capital Abeja Emprendimiento L1 y L2, es posible que existan diferencias entre los participantes y no participantes motivadas a que los concursos están orientados a atraer emprendedores y empresas con menos de un año de actividad y que requieran un financiamiento inicial para iniciar su proyecto empresarial. En este caso, entre las empresarios no participantes puede existir empresas que no requieran financiamiento externo (porque tienen capital propio) para iniciar su proyecto o empresarios que puedan acceder con mayor facilidad a otro tipo de financiamiento externo, como financiamiento bancario o facilitado por alguna cooperativa.

Obviamente, también existirán otras dimensiones no observables para el investigador, entre aquellos que participaron y no participaron en los proyectos, que puedan influir en los resultados, como la habilidad para hacer negocios. En la sección de impacto cuantitativo volveremos sobre estos temas al momento de evaluar el uso o no de una comparación directa entre participantes y no participantes de los concursos para evaluar el impacto de los programas.

ANEXO 10: Comparación entre empresas que postularon a Capital Semilla, beneficiarias y no beneficiarias de los distintos programas

Al igual que en el caso de la comparación entre las empresas participantes y no participantes en los programas Capital Semilla, podemos realizar una comparación entre las empresas participantes beneficiarias (o ganadoras) y no beneficiarias (o no ganadoras) de los distintos concursos, en base a las 4 dimensiones que nos permiten realizar las bases de datos del SII:

1. Existencia de la empresa en el año fiscal anterior y en el año fiscal en que se realiza el Concurso Capital Semilla.
2. El rubro o grupo de actividad económica en la cual desarrolla su actividad principal la empresa.
3. La clasificación o tipo de contribuyente de la empresa.
4. El nivel de ventas (en UF) observado en los años fiscales anteriores al concurso, desde el año fiscal 2009, y la clasificación de la empresa de acuerdo a su tamaño.

Adicionalmente, en este caso, contamos con información de la base de datos entregada por SERCOTEC, que incluye a empresas participantes de los distintos concursos para los años 2013 y 2014 que pasaron la etapa de preclasificación administrativa y siguen concursando en las siguientes etapas de evaluación. La información adicional nos permiten caracterizar a las empresas ganadoras y no ganadoras de los concursos, de acuerdo a las siguientes dimensiones adicionales:

5. Nivel de educación del empresario, de acuerdo a la clasificación utilizada en CASEN.
6. Monto de financiamiento del proyecto (total, parte financiada por empresario y parte financiada por SERCOTEC).
7. Región de origen del empresario.
8. Sexo del empresario.
9. País de origen del empresario.

Sin embargo estas tres últimas variables (región de origen, sexo y país de origen) vienen con información muy incompleta para gran parte de los participantes en los concursos, por lo que no son de mucha utilidad para la caracterización o para utilizarlas como variables de control en el análisis cuantitativo.

La dimensión de **existencia de la empresa en el año fiscal anterior y en el año fiscal en que se realiza el Concurso Capital Semilla**, nos permite evaluar la focalización de los distintos programas en la respectiva población objetivo, analizando el comportamiento de dicha variable en los beneficiarios o ganadores de los concursos.

Con respecto a los concursos Capital Semilla Empresa y Capital Abeja Empresa, prácticamente todos las empresas beneficiarias (más del 99%) presentan ventas registradas en el año anterior del concurso y en el año del concurso, a diferencia de los no ganadores, que presentan un porcentaje menor (un 95-96% en Capital Semilla Empresa y un 92-94% en Capital Abeja Empresa), evidenciando que existe un filtro en las siguientes etapas del concurso para otorgar los recursos solamente a empresas con más de un año de actividad.

Con respecto a los concursos Capital Semilla Emprendimiento L1 y Capital Abeja Emprendimiento L1, prácticamente todos los empresarios ganadores (más del 99%) no presentan ventas registradas en el año anterior del concurso, e igualmente ocurre con los

empresarios no ganadores, lo cual señala que este concurso está muy focalizado en empresarios que no tenían actividad registrada en el SII el año anterior al concurso.

Llama poderosamente la atención que entre un 95 y 97% de los no ganadores del concurso Capital Semilla Emprendimiento L1, y entre un 97 y 98% de los no ganadores del concurso Capital Abeja Emprendimiento L1 tampoco existían en el año en que ocurrió el concurso, a diferencia de los ganadores, que aumentaron su existencia entre un 46-56% en dicho año, lo cual parece indicar que el ganar el concurso es una condición necesaria para que muchos de los participantes efectivamente puedan emprender su negocio.

Finalmente, con respecto a los concursos Capital Semilla Emprendimiento L2 y Capital Abeja Emprendimiento L2, que se focaliza en empresas formales con menos de un año de actividad, se observa que menos del 3% de los ganadores no existían en el mercado en el año del concurso, a diferencia de los no ganadores en los que entre el 11 y 14% no existía en el año del concurso, lo cual evidencia que existe un filtro en las etapas del concurso que otorga recursos solamente a empresas activas en el año. Cabe notar que en el año anterior al concurso, el porcentaje de empresas ganadoras que ya existía en el mercado a esa fecha es mayor al porcentaje de empresas no ganadoras que ya existían en el mercado, lo cual puede evidenciar un sesgo del programa a privilegiar a empresas que hayan registrado actividad durante más tiempo antes de postular al concurso.

Con respecto al **rubro o actividad económica** en la que trabajan las empresas ganadoras y no ganadoras de los concursos Capital Semilla, como tendencia general en todos los concursos (con algunas diferencias particulares entre concursos y años) se puede observar que las empresas no ganadoras tienden a estar más concentradas principalmente en el sector comercio y las empresas ganadoras del concurso tienden a estar más concentradas en la industria manufacturera.

Existencia de empresas ganadoras y no ganadoras, para los distintos Concurso Capital Semilla año 2013

Participantes en los concursos Capital Semilla 2013													
Ganador C.S.	No Ganador C.S.	Ganador C.S. Emp.	No Ganador C.S.	Ganador C.S. Emp.	No Ganador C.S.	Ganador Cabeja	No Ganador Cabeja	Ganador Cabeja	No Ganador Cabeja	Ganador Cabeja	No Ganador Cabeja	Total	
Empresa	Empresa	L1	Emp. L1	L2	Emp. L2	Empresa	Abeja	Emp. 11	Abeja	Emp. L1	Abeja	Emp. L2	
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	
Empresa Existe en el Mercado 2012													
No existe	14	255	1946	7718	301	1168	5	177	1308	3425	168	410	16895
Si existe	1721	5567	15	60	413	1046	988	2639	9	16	124	269	12867
Total	1735	5822	1961	7778	714	2214	993	2816	1317	3441	292	679	29762
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
No existe	0.81%	4.38%	99.24%	99.23%	42.16%	52.76%	0.50%	6.29%	99.32%	99.54%	57.53%	60.38%	56.77%
Si existe	99.19%	95.62%	0.76%	0.77%	57.84%	47.24%	99.50%	93.71%	0.68%	0.46%	42.47%	39.62%	43.23%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	
Empresa Existe en el Mercado 2013													
No existe	6	311	945	7398	19	285	5	195	604	3366	8	94	13236
Si existe	1729	5511	1016	380	695	1929	988	2621	713	75	284	585	16526
Total	1735	5822	1961	7778	714	2214	993	2816	1317	3441	292	679	29762
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
No existe	0.35%	5.34%	48.19%	95.11%	2.66%	12.87%	0.50%	6.92%	45.86%	97.82%	2.74%	13.84%	44.47%
Si existe	99.65%	94.66%	51.81%	4.89%	97.34%	87.13%	99.50%	93.08%	54.14%	2.18%	97.26%	86.16%	55.53%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

Existencia de empresas ganadoras y no ganadoras, para los distintos Concurso Capital Semilla año 2014

Participantes en los concursos Capital Semilla 2014													
Ganador C.S.	No Ganador C.S.	Ganador C.S. Emp.	No Ganador C.S.	Ganador C.S. Emp.	No Ganador C.S.	Ganador Cabeja	No Ganador Cabeja	Ganador Cabeja	No Ganador Cabeja	Ganador Cabeja	No Ganador Cabeja	Total	
Empresa	Empresa	L1	Emp. L1	L2	Emp. L2	Empresa	Abeja	Emp. 11	Abeja	Emp. L1	Abeja	Emp. L2	
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	
Empresa Existe en el Mercado 2013													
No existe	4	108	1575	3081	145	568	5	125	1168	2932	160	432	10303
Si existe	937	3000	5	21	320	886	717	1906	9	17	163	361	8342
Total	941	3108	1580	3102	465	1454	722	2031	1177	2949	323	793	18645
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
No existe	0.43%	3.47%	99.68%	99.32%	31.18%	39.06%	0.69%	6.15%	99.24%	99.42%	49.54%	54.48%	55.26%
Si existe	99.57%	96.53%	0.32%	0.68%	68.82%	60.94%	99.31%	93.85%	0.76%	0.58%	50.46%	45.52%	44.74%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	
Empresa Existe en el Mercado 2014													
No existe	2	144	793	3005	11	205	4	154	663	2873	10	87	7951
Si existe	939	2964	787	97	454	1249	718	1877	514	76	313	706	10694
Total	941	3108	1580	3102	465	1454	722	2031	1177	2949	323	793	18645
%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
No existe	0.21%	4.63%	50.19%	96.87%	2.37%	14.10%	0.55%	7.58%	56.33%	97.42%	3.10%	10.97%	42.64%
Si existe	99.79%	95.37%	49.81%	3.13%	97.63%	85.90%	99.45%	92.42%	43.67%	2.58%	96.90%	89.03%	57.36%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

Rubro en la que trabajan empresas ganadoras y no ganadoras, para los distintos Concurso Capital Semilla año 2013

Rubros de la Empresa 2012/2013 para CS y Abeja Emprendimiento L1)	Participantes en concursos Capital Semilla 2013												Total
	Ganador C.S.	No Ganador C.S.	Ganador Empresa	No Ganador C.S. Emp. L1	Ganador C.S. Emp. L1	No Ganador C.S. Emp. L1	Ganador C.S. Emp. L2	No Ganador C.S. Emp. L2	Ganador C.S. Emp. L1	No Ganador C.S. Emp. L1	Ganador C.S. Emp. L2	No Ganador C.S. Emp. L2	
	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.
A) AGRICULTURA,GANADERIA,CAZA Y SILVICULTURA	235	824	98	30	8	47	100	222	48	5	5	16	1460
B) PESCA	18	55	6	0	2	3	3	3	1	0	0	1	85
C) EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	6	18	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	28
D) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	298	682	204	69	77	108	213	437	200	12	22	34	1872
E) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	130	336	64	21	29	50	18	47	16	0	5	5	621
F) SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	3	7	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	11
G) CONSTRUCCION	140	466	41	18	30	76	34	52	4	1	2	8	809
H) COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REPI/VE AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	441	1659	180	117	142	428	377	1350	171	25	50	125	4598
I) HOTELES Y RESTAURANTES	185	441	61	36	44	107	140	288	67	10	15	35	1259
J) TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	58	306	25	12	5	31	17	56	3	3	3	8	491
K) INTERMEDIACION FINANCIERA	7	38	7	1	2	9	3	4	7	0	0	1	65
L) ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	133	552	176	43	50	130	48	102	91	7	15	15	1072
N) ENSEÑANZA	10	68	16	0	3	7	5	17	14	0	2	1	115
O) SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	14	29	29	4	8	5	5	13	21	0	0	1	81
P) OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	43	86	106	29	12	43	24	47	70	11	5	19	298
SIN INFORMACION	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2
Total	1721	5567	1016	380	413	1046	988	2639	713	75	124	269	12867
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
A) AGRICULTURA,GANADERIA,CAZA Y SILVICULTURA	13.65%	14.80%	9.65%	7.89%	1.94%	4.49%	10.12%	8.41%	6.73%	6.67%	4.03%	5.95%	11.35%
B) PESCA	0.05%	0.99%	0.59%	0.00%	0.48%	0.29%	0.30%	0.11%	0.14%	0.00%	0.00%	0.37%	0.66%
C) EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	0.35%	0.32%	0.10%	0.00%	0.24%	0.10%	0.10%	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.22%
D) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	17.32%	12.25%	20.08%	18.16%	18.64%	10.33%	21.56%	16.56%	28.05%	16.00%	17.74%	12.64%	14.55%
E) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	7.55%	6.04%	6.30%	5.53%	7.02%	4.78%	1.82%	1.78%	2.24%	0.00%	4.03%	1.86%	4.83%
F) SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	0.17%	0.13%	0.10%	0.00%	0.00%	0.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.09%
G) CONSTRUCCION	8.13%	8.37%	4.04%	4.74%	7.26%	7.27%	3.44%	1.97%	0.56%	1.33%	1.61%	2.97%	6.29%
H) COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REPI/VE AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	25.62%	29.80%	17.72%	30.79%	34.38%	40.92%	38.16%	51.16%	23.98%	33.33%	40.32%	46.47%	35.73%
I) HOTELES Y RESTAURANTES	10.75%	7.92%	6.00%	9.47%	10.65%	10.23%	14.17%	10.91%	9.40%	13.33%	12.10%	13.01%	9.78%
J) TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	3.37%	5.50%	2.46%	3.16%	1.21%	2.96%	1.72%	2.12%	0.42%	4.00%	2.42%	2.97%	3.82%
K) INTERMEDIACION FINANCIERA	0.41%	0.68%	0.69%	0.26%	0.48%	0.86%	0.30%	0.15%	0.98%	0.00%	0.00%	0.37%	0.51%
L) ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	7.73%	9.92%	17.32%	11.32%	12.11%	12.43%	4.86%	3.87%	12.76%	9.33%	12.10%	5.58%	8.33%
N) ENSEÑANZA	0.58%	1.22%	1.57%	0.00%	0.73%	0.67%	0.51%	0.64%	1.96%	0.00%	1.61%	0.37%	0.89%
O) SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	0.81%	0.52%	2.85%	1.05%	1.94%	0.48%	0.51%	0.49%	2.95%	0.00%	0.00%	0.37%	0.63%
P) OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	2.50%	1.54%	10.43%	7.63%	2.91%	4.11%	2.43%	1.78%	9.82%	14.67%	4.03%	7.06%	2.32%
SIN INFORMACION	0.00%	0.00%	0.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.33%	0.00%	0.00%	0.02%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

Rubro en la que trabajan empresas ganadoras y no ganadoras, para los distintos Concurso Capital Semilla año 2014

Rubros de la Empresa 2013/2014 para CS y Abeja Emprendimiento L1)	Participantes en los concursos Capital Semilla 2014												Total
	Ganador C.S.	No Ganador C.S.	Ganador C.S. Emp. L1	No Ganador C.S. Emp. L1	Ganador C.S. Emp. L2	No Ganador C.S. Emp. L2	Ganador C.L.	No Ganador C.L.	Ganador C.L. Emp. L1	No Ganador C.L. Emp. L1	Ganador C.L. Emp. L2	No Ganador C.L. Emp. L2	
	Empresa	Empresa	Empresa	Empresa	Empresa	Empresa	Empresa	Empresa	Empresa	Empresa	Empresa	Empresa	
A) AGRICULTURA,GANADERIA,CAZA Y SILVICULTURA	117	390	58	4	16	40	66	180	38	7	6	17	833
B) PESCA	25	48	2	0	2	6	2	7	1	0	0	0	90
C) EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	5	10	0	0	0	1	1	4	1	0	0	0	21
D) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	165	349	162	7	45	102	145	313	127	11	38	52	1211
E) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	68	183	36	5	17	39	14	44	15	3	5	5	375
F) SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	1	3	0	0	0	0	0	2	0	1	0	0	6
G) CONSTRUCCION	63	286	35	13	20	73	18	50	4	2	1	11	523
H) COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REPI/VE AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	237	866	145	34	109	280	268	832	126	19	67	169	2838
I) HOTELES Y RESTAURANTES	94	245	60	8	42	93	101	234	44	17	28	42	879
J) TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	28	122	12	3	4	41	17	54	3	1	3	6	275
K) INTERMEDIACION FINANCIERA	4	25	5	0	2	8	1	7	3	0	0	4	51
L) ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	101	373	150	12	43	141	54	109	52	6	6	28	868
N) ENSEÑANZA	7	31	10	0	2	10	7	19	5	1	2	4	85
O) SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	7	10	29	2	4	11	5	12	25	1	1	8	60
P) OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	15	59	83	8	14	41	18	39	70	7	6	15	226
SIN INFORMACION	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Total	937	3000	787	97	320	886	717	1906	514	76	163	361	8342
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
A) AGRICULTURA,GANADERIA,CAZA Y SILVICULTURA	12.49%	13.00%	7.37%	4.12%	5.00%	4.51%	9.21%	9.44%	7.39%	9.21%	3.68%	4.71%	9.99%
B) PESCA	2.67%	1.60%	0.25%	0.00%	0.62%	0.68%	0.28%	0.37%	0.19%	0.00%	0.00%	0.00%	1.08%
C) EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	0.53%	0.33%	0.00%	0.00%	0.11%	0.14%	0.21%	0.19%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.25%
D) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NO METALICAS	17.61%	11.63%	20.58%	7.22%	14.06%	11.51%	20.22%	16.42%	24.71%	14.47%	23.31%	14.40%	14.52%
E) INDUSTRIAS MANUFACTURERAS METALICAS	7.26%	6.10%	4.57%	5.15%	5.31%	4.40%	1.95%	2.31%	2.92%	3.95%	3.07%	1.39%	4.50%
F) SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	0.11%	0.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.10%	0.00%	1.32%	0.00%	0.07%
G) CONSTRUCCION	6.72%	9.53%	4.45%	13.40%	6.25%	8.24%	2.51%	2.62%	0.78%	2.63%	0.61%	3.05%	6.27%
H) COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, REPI/VE AUTOMOTORES/ENSERES DOMESTICOS	25.29%	28.87%	18.42%	35.05%	34.06%	31.60%	37.38%	43.65%	24.51%	25.00%	41.10%	46.81%	34.02%
I) HOTELES Y RESTAURANTES	10.03%	8.17%	7.62%	8.25%	13.12%	10.50%	14.09%	12.28%	8.56%	22.37%	17.18%	11.63%	10.54%
J) TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	2.99%	4.07%	1.52%	3.09%	1.25%	4.63%	2.37%	2.83%	0.58%	1.32%	1.84%	1.66%	3.30%
K) INTERMEDIACION FINANCIERA	0.43%	0.83%	0.64%	0.00%	0.62%	0.90%	0.14%	0.37%	0.58%	0.00%	0.00%	1.11%	0.61%
L) ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	10.78%	12.43%	19.06%	12.37%	13.44%	15.91%	7.53%	5.72%	10.12%	7.89%	3.68%	7.76%	10.41%
N) ENSEÑANZA	0.75%	1.03%	1.27%	0.00%	0.62%	1.13%	0.98%	1.00%	0.97%	1.32%	1.23%	1.11%	1.02%
O) SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	0.75%	0.33%	3.68%	2.06%	1.25%	1.24%	0.70%	0.63%	4.86%	1.32%	0.61%	2.22%	0.72%
P) OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	1.60%	1.97%	10.55%	8.25%	4.38%	4.63%	2.51%	2.05%	13.62%	9.21%	3.68%	4.16%	2.71%
SIN INFORMACION	0.00%	0.00%	0.00%	1.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

Con respecto al nivel de ventas observado entre empresas ganadoras y no ganadoras de los distintos concursos, solamente para Capital Semilla Empresa y Capital Abeja Empresa se puede observar que en forma consistente que las ventas históricas de las empresas ganadoras son mayores a las ventas históricas de las empresas no ganadoras del concurso. En el resto de programas no se puede establecer un ranking como el anterior.

Cabe señalar también que tanto las empresas ganadoras como no ganadoras de los concursos Capital Semilla Empresa y Capital Abeja Empresa de los años 2013 y 2014, presentan ventas históricas promedio con tendencia al crecimiento. En el resto de programas las empresas ganadoras y no ganadoras presentan una tendencia más errática.

Nivel de ventas promedio participantes Concursos Capital Semilla año 2013

Participantes en concursos Capital Semilla 2013	PromVtas 2009 (MilesUF)	PromVtas 2010 (MilesUF)	PromVtas 2011 (MilesUF)	PromVtas 2012 (MilesUF)
C.S. Empresa	Ganador	1.87	1.99	2.1
	No Ganador	1.64	1.67	1.68
C.S. Emprendimiento L1	Ganador	0.17	0.21	0.14
	No Ganador	0.23	0.23	0.56
C.S. Emprendimiento L2	Ganador	0.19	0.11	0.05
	No Ganador	0.25	0.24	0.27
C. Abeja Empresa	Ganador	0.82	0.89	0.95
	No Ganador	0.64	0.63	0.63
C. Abeja Emprendimiento L1	Ganador	0.09	0.14	0.09
	No Ganador	0.11	0.12	0.21
C. Abeja L2	Ganador	0.15	0.25	0.05
	No Ganador	0.04	0.05	0.05

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

Nivel de ventas promedio participantes Concursos Capital Semilla año 2014

Participantes en concursos Capital Semilla 2014	PromVtas 2009 (MilesUF)	PromVtas 2010 (MilesUF)	PromVtas 2011 (MilesUF)	PromVtas 2012 (MilesUF)	PromVtas 2013 (MilesUF)
C.S. Empresa	Ganador	2.05	2.19	2.36	2.35
	No Ganador	1.69	1.82	1.87	1.75
C.S. Emprendimiento L1	Ganador	0.23	0.19	0.18	0.22
	No Ganador	0.17	0.17	0.1	0.34
C.S. Emprendimiento L2	Ganador	0.05	0.35	0.1	0.31
	No Ganador	0.17	0.14	0.07	0.18
C. Abeja Empresa	Ganador	0.99	1.03	1.12	1.12
	No Ganador	0.67	0.67	0.69	0.69
C. Abeja Emprendimiento L1	Ganador	0.2	0.07	0.32	0.34
	No Ganador	0.14	0.16	0.15	0.11
C. Abeja L2	Ganador	0.16	0.14	0.11	0.1
	No Ganador	0.15	0.21	0.16	0.12

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

Con respecto al **tipo de contribuyente**, no se observan diferencias notorias entre las empresas ganadoras y no ganadoras de cada concurso Capital Semilla. Ambos tipos de empresa tienden a estar concentradas en los mismos tipos de contribuyente, con ciertas diferencias marginales, salvo para el concurso Capital Abeja Emprendimiento L2 del año 2014 en que hubo un mayor porcentaje de empresas ganadoras que eran Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL).

Tipo de contribuyente de empresas ganadoras y no ganadoras, para los distintos Concurso Capital Semilla año 2013

Tipo de contribuyente 2012 y 2013 para C.S y Abeja Emprendimiento L1)	Participantes en Concursos Capital Semilla 2013												Total
	Ganador C.S. Empresa	No Ganador C.S. Empresa	Ganador C.S. Emp. L1	No Ganador C.S. Emp. L1	Ganador C.S. Emp. L2	No Ganador C.S. Emp. L2	Ganador C.S. Empresa	No Ganador C.S. Abeja Emp. L1	Ganador C.S. Abeja L1	No Ganador C.S. Abeja Emp. L1	Ganador C.S. Abeja L2	No Ganador C.S. Abeja Emp. L2	
	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.
COOPERATIVA	2	6	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	9
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	131	377	0	0	47	122	56	55	0	0	19	20	827
ENCOMANDITAS POR ACCIONES	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
EXTRANJERO CON RESIDENCIA	23	56	16	2	2	7	10	46	17	2	1	7	154
FUNDACION	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
JUNTA DE VECINOS, DRG. COMUNITARIA	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
ORG. ADMINISTRACION PUBLICA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
OTRA DSFL	2	6	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	10
PERSONA NATURAL CHILENA	994	3680	1000	378	221	607	833	2338	696	73	90	210	9071
PERSONA NATURAL EXTRANJERA NACIONALIZADA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	516	1252	0	0	122	251	79	163	0	0	12	22	2417
SOCIEDAD COLECTIVA CIVIL	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	4
SOCIEDAD POR ACCIONES	30	82	0	0	20	48	4	11	0	0	2	7	204
SOCIEDADES ANONIMAS CERRADAS	18	77	0	0	0	5	4	9	0	0	0	0	113
SOCIEDADES DE HECHO	1	21	0	0	0	6	0	11	0	0	0	3	42
SUCESIONES DE COMUNIDADES HERED	1	5	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	9
Total	1721	5567	1016	380	413	1046	988	2639	713	75	124	269	12867
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
COOPERATIVA	0.12%	0.11%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.07%
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	7.61%	6.77%	0.00%	0.00%	11.38%	11.66%	5.67%	2.08%	0.00%	0.00%	15.32%	7.43%	6.43%
ENCOMANDITAS POR ACCIONES	0.00%	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%
EXTRANJERO CON RESIDENCIA	1.34%	1.01%	1.57%	0.53%	0.48%	0.67%	1.01%	1.74%	2.38%	2.67%	0.81%	2.60%	1.20%
FUNDACION	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
JUNTA DE VECINOS, DRG. COMUNITARIA	0.00%	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%
ORG. ADMINISTRACION PUBLICA	0.00%	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
OTRA DSFL	0.12%	0.11%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.10%	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.08%
PERSONA NATURAL CHILENA	57.76%	66.10%	98.43%	99.47%	53.51%	58.03%	84.31%	88.59%	97.62%	97.33%	72.58%	78.07%	70.50%
PERSONA NATURAL EXTRANJERA NACIONALIZADA	0.00%	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	29.98%	22.49%	0.00%	0.00%	29.54%	24.00%	8.00%	6.18%	0.00%	0.00%	9.68%	8.18%	18.78%
SOCIEDAD COLECTIVA CIVIL	0.17%	0.00%	0.00%	0.00%	0.24%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.03%
SOCIEDAD POR ACCIONES	1.74%	1.47%	0.00%	0.00%	4.84%	4.59%	0.40%	0.42%	0.00%	0.00%	1.61%	2.60%	1.59%
SOCIEDADES ANONIMAS CERRADAS	1.05%	1.38%	0.00%	0.00%	0.00%	0.48%	0.40%	0.34%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.88%
SOCIEDADES DE HECHO	0.06%	0.38%	0.00%	0.00%	0.00%	0.57%	0.00%	0.42%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.12%
SUCESIONES DE COMUNIDADES HERED	0.06%	0.09%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.10%	0.08%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.07%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

Tipo de contribuyente de empresas ganadoras y no ganadoras, para los distintos Concurso Capital Semilla año 2014

Tipo de contribuyente 2013/2014 para C.S y Abeja Emprendimiento L1)	Participantes en Concursos Capital Semilla 2014												Total	
	Ganador C.S. Empresa	No Ganador C.S. Empresa	Ganador C.S. Emp. L1	No Ganador C.S. Emp. L1	Ganador C.S. Emp. L2	No Ganador C.S. Emp. L2	Ganador C.S. Emp. L1	No Ganador C.S. Abeja Empresa	Ganador C.S. Abeja L1	No Ganador C.S. Abeja L1	Ganador C.S. Abeja L2	No Ganador C.S. Abeja L2		
	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	
COOPERATIVA	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	81	237	0	0	31	88	39	76	0	0	21	19	592	
ENCOMANDITAS POR ACCIONES	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	
EXTRANJERO CON RESIDENCIA	9	20	12	4	4	9	7	35	7	1	1	6	91	
OTRA OSFL	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	
PERSONA NATURAL CHILENA	504	1759	775	93	107	318	567	1588	507	75	114	260	5269	
PERSONA NATURAL EXTRANJERA NACIONALIZADA	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	298	830	0	0	152	409	98	162	0	0	23	71	2043	
SOCIEDAD POR ACCIONES	31	95	0	0	24	58	4	24	0	0	4	4	244	
SOCIEDADES ANONIMAS ABIERTAS	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	
SOCIEDADES ANONIMAS CERRADAS	13	44	0	0	1	0	2	6	0	0	0	0	66	
SOCIEDADES DE HECHO	0	11	0	0	0	4	0	11	0	0	0	0	26	
SUCESIONES DE COMUNIDADES HERED	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3	
Total	937	3000	787	97	320	886	717	1906	514	76	163	361	8342	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
COOPERATIVA	0.00%	0.07%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.28%	0.04%
EMPR. INDIVIDUAL RESP. LTDA.	8.64%	7.90%	0.00%	0.00%	9.69%	9.93%	5.44%	3.99%	0.00%	0.00%	12.88%	5.26%	7.10%	
ENCOMANDITAS POR ACCIONES	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	
EXTRANJERO CON RESIDENCIA	0.96%	0.67%	1.52%	4.12%	1.25%	1.02%	0.98%	1.84%	1.36%	1.32%	0.61%	1.66%	1.09%	
OTRA OSFL	0.00%	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%	
PERSONA NATURAL CHILENA	53.79%	58.63%	98.48%	95.88%	33.44%	35.89%	79.08%	83.32%	98.64%	98.68%	69.94%	72.02%	63.16%	
PERSONA NATURAL EXTRANJERA NACIONALIZADA	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	
SOC. RESPONSABILIDAD LIMITADA	31.80%	27.67%	0.00%	0.00%	47.50%	46.16%	13.67%	8.50%	0.00%	0.00%	14.11%	19.67%	24.49%	
SOCIEDAD POR ACCIONES	3.31%	3.17%	0.00%	0.00%	7.50%	6.55%	0.56%	1.26%	0.00%	0.00%	2.45%	1.11%	2.92%	
SOCIEDADES ANONIMAS ABIERTAS	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.31%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	
SOCIEDADES ANONIMAS CERRADAS	1.39%	1.47%	0.00%	0.00%	0.31%	0.00%	0.28%	0.31%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.79%	
SOCIEDADES DE HECHO	0.00%	0.37%	0.00%	0.00%	0.00%	0.45%	0.00%	0.58%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.31%	
SUCESIONES DE COMUNIDADES HERED	0.11%	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.04%	
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

Con respecto al **nivel de educación de los empresarios**, dueños de las empresas ganadoras y no ganadoras de los concursos, se observa, como gran tendencia general en todos los concursos Capital Semilla de los años 2013 y 2014, una mayor proporción de empresarios ganadores con educación universitaria completa que empresarios no ganadores con el mismo nivel de educación. Asimismo, se observa una mayor proporción de empresarios no ganadores con educación básica o media (completa o incompleta) que empresarios ganadores con el mismo nivel de educación.

En conclusión, se puede señalar que existen diferencias entre las empresas que participaron y posteriormente ganaron o no ganaron los concursos capital semilla, en base a las dimensiones de análisis que hemos podido utilizar al estar disponible en la base de datos del SII y la base de datos de SERCOTEC.

Existen diferencias en la existencia o no de las empresas en los años previos al concurso y/o en el año del concurso, lo cual tiene relación directa con la focalización de los programas en la población objetivo al cual están orientados. Existen algunas diferencias en el rubro o actividad económica, observándose que los ganadores tienden a estar más concentrados en la industria manufacturera y los no ganadores en el comercio. Por otro lado, existen pocas diferencias en el tipo de contribuyente que gana y no ganan los concursos.

También existen diferencias en el nivel de ventas observado entre aquellas empresas que ganan y no ganan los concursos Capital Semilla Empresa y Capital Abeja Empresa, observándose que las empresas que no ganan presentan, en promedio, niveles de venta menores a las que ganan. Existen también diferencias en el nivel de educación de los ganadores, los cuales tienden a estar más concentrados en un nivel de educación superior completa, en cambio que los no ganadores tienden a estar más concentrados en niveles de educación básica o media (incompleta o completa).

Finalmente, respecto al monto del proyecto con el que postulan a los distintos programas, no se observan diferencias, en promedio, entre las empresas que ganan y no ganan los concursos del año 2013, tanto en el costo total del proyecto, como en el monto a cofinanciar y el monto del subsidio solicitado a SERCOTEC. Para el año 2014, no obstante, sí se observan diferencias: las empresas ganadoras tienden a tener proyectos con costos totales menores a las empresas que no ganan los concursos, no obstante, los subsidios solicitados por las empresas ganadoras son, en promedio, mayores a los solicitados por los no ganadores en los distintos concursos.

Todo el análisis realizado también podría tener implicancias para la etapa de evaluación cuantitativa de los programas Capital Semilla, ya que si se comparan los resultados obtenidos entre los ganadores y no ganadores de los distintos concursos, como una alternativa para estimar el impacto del programa, será necesario controlar diferencias en dichos resultados motivadas por diferencias en el comportamiento observado de los ganadores y no ganadores, es decir, será necesario comparar resultados entre no ganadores que tengan un comportamiento similar a los participantes en los concursos en las dimensiones analizadas.

Nivel de educación de empresarios ganadores y no ganadores, para los distintos Concurso Capital Semilla año 2013

Nivel de Educación	Participantes en Concursos Capital Semilla 2013												Total	
	C.S. Empresa		C.S. Emprendimiento 11		C.S. Emprendimiento 12		C.E. ABEJA Empresa		C.E. ABEJA Emprend. 11		C.E. ABEJA Emprend. 12			
	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador		
	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	
Sin Estudios	32	81	10	61	2	5	18	47	13	27	0	4	300	
Basical Completa	76	299	29	336	7	57	72	270	42	183	14	40	1,425	
Basical Incompleta	19	112	6	199	5	17	27	118	16	92	1	16	628	
CFT Completa	173	635	182	700	71	189	113	331	143	338	41	72	2,988	
CFT Incompleta	30	138	43	220	20	65	23	61	37	109	4	22	772	
IP Completa	191	599	208	711	80	255	93	194	136	271	23	60	2,821	
IP Incompleta	29	121	89	317	17	86	16	44	42	123	6	27	917	
Media Completa	386	1,333	265	1,684	107	455	305	958	328	1,004	82	217	7,124	
Media Incompleta	70	279	40	406	15	83	62	255	65	222	12	36	1,545	
Universitaria Completa	509	1,496	670	1,834	257	611	196	360	335	688	70	124	7,150	
Universitaria Incompleta	148	480	293	1,008	90	276	48	140	115	298	27	37	2,960	
Postgrado Completa	52	195	89	212	34	94	18	33	30	57	11	16	841	
Postgrado Incompleta	20	54	37	90	9	21	2	5	15	29	1	8	291	
Total	1,735	5,822	1,961	7,778	714	2,214	993	2,816	1,317	3,441	292	679	29,762	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Sin Estudios	1.84%	1.39%	0.51%	0.78%	0.28%	0.23%	1.81%	1.67%	0.99%	0.78%	0.00%	0.59%	1.01%	
Basical Completa	4.38%	5.14%	1.48%	4.32%	0.98%	2.57%	7.25%	9.59%	3.19%	5.32%	4.79%	5.89%	4.79%	
Basical Incompleta	1.10%	1.92%	0.31%	2.56%	0.70%	0.77%	2.72%	4.19%	1.21%	2.67%	0.34%	2.36%	2.11%	
CFT Completa	9.97%	10.91%	9.28%	9.00%	9.94%	8.54%	11.38%	11.75%	10.86%	9.82%	14.04%	10.60%	10.04%	
CFT Incompleta	1.73%	2.37%	2.19%	2.83%	2.80%	2.94%	2.32%	2.17%	2.81%	3.17%	1.37%	3.24%	2.59%	
IP Completa	11.01%	10.29%	10.61%	9.14%	11.20%	11.52%	9.37%	6.89%	10.33%	7.88%	7.88%	8.84%	9.48%	
IP Incompleta	1.67%	2.08%	4.54%	4.08%	2.38%	3.88%	1.61%	1.56%	3.19%	3.57%	2.05%	3.98%	3.08%	
Media Completa	22.25%	22.90%	13.51%	21.65%	14.99%	20.55%	30.72%	34.02%	24.91%	29.18%	28.08%	31.96%	23.94%	
Media Incompleta	4.03%	4.79%	2.04%	5.22%	2.10%	3.75%	6.24%	9.06%	4.94%	6.45%	4.11%	5.30%	5.19%	
Universitaria Completa	29.34%	25.70%	34.17%	23.58%	35.99%	27.60%	19.74%	12.78%	25.44%	19.99%	23.97%	18.26%	24.02%	
Universitaria Incompleta	8.53%	8.24%	14.94%	12.96%	12.61%	12.47%	4.83%	4.97%	8.73%	8.66%	9.25%	5.45%	9.95%	
Postgrado Completa	3.00%	3.35%	4.54%	2.73%	4.76%	4.25%	1.81%	1.17%	2.28%	1.66%	3.77%	2.36%	2.83%	
Postgrado Incompleta	1.15%	0.93%	1.89%	1.16%	1.26%	0.95%	0.20%	0.18%	1.14%	0.84%	0.34%	1.18%	0.98%	
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

Nivel de educación de empresarios ganadores y no ganadores, para los distintos Concurso Capital Semilla año 2014

Nivel de Educación	Participantes en Concursos Capital Semilla 2014												Total	
	C.S. Empresa		C.S. Emprendimiento.11		C.S. Emprendimiento.12		C. Abeja Empresa		C. Abeja Emprend.11		C. Abeja Emprend.12			
	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador	Ganador	No Ganador		
No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	No.	
Sin Estudios	12	37	7	19	2	5	10	31	15	26	4	8	176	
Basica Completa	30	116	24	60	3	14	42	180	45	169	11	24	718	
Basica Incompleta	11	43	8	31	1	2	17	84	17	92	3	10	319	
CFTC Completa	102	361	118	232	44	111	82	225	131	270	55	83	1,814	
CFTC Incompleta	14	66	27	62	11	40	21	36	24	96	6	21	424	
IPC Completa	107	332	161	302	49	173	61	154	117	193	36	77	1,762	
IPC Incompleta	17	77	48	103	14	53	11	40	27	110	7	23	530	
Media Completa	185	664	243	530	62	164	222	685	287	927	64	207	4,240	
Media Incompleta	25	101	29	113	8	29	31	146	52	185	11	36	766	
Universitaria Completa	324	923	617	1,030	195	575	170	307	321	565	91	202	5,320	
Universitaria Incompleta	72	248	226	484	49	187	37	109	107	252	28	73	1,872	
Postgrado Completa	33	115	55	87	16	86	16	29	25	48	7	20	537	
Postgrado Incompleta	9	25	17	49	11	15	2	5	9	16	0	9	167	
Total	941	3,108	1,580	3,102	465	1,454	722	2,031	1,177	2,949	323	793	18,645	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Sin Estudios	1.28%	1.19%	0.44%	0.61%	0.43%	0.34%	1.39%	1.53%	1.27%	0.88%	1.24%	1.01%	0.94%	
Basica Completa	3.19%	3.73%	1.52%	1.93%	0.65%	0.96%	5.82%	8.86%	3.82%	5.73%	3.41%	3.03%	3.85%	
Basica Incompleta	1.17%	1.38%	0.51%	1.00%	0.22%	0.14%	2.35%	4.14%	1.44%	3.12%	0.93%	1.26%	1.71%	
CFTC Completa	10.84%	11.62%	7.47%	7.48%	9.46%	7.63%	11.36%	11.08%	11.13%	9.16%	17.03%	10.47%	9.73%	
CFTC Incompleta	1.49%	2.12%	1.71%	2.00%	2.37%	2.75%	2.91%	1.77%	2.04%	3.26%	1.86%	2.65%	2.27%	
IPC Completa	11.37%	10.68%	10.19%	9.74%	10.54%	11.90%	8.45%	7.58%	9.94%	6.54%	11.15%	9.71%	9.45%	
IPC Incompleta	1.81%	2.48%	3.04%	3.32%	3.01%	3.65%	1.52%	1.97%	2.29%	3.73%	2.17%	2.90%	2.84%	
Media Completa	19.66%	21.36%	15.38%	17.09%	13.33%	11.28%	30.75%	33.73%	24.38%	31.43%	19.81%	26.10%	22.74%	
Media Incompleta	2.66%	3.25%	1.84%	3.64%	1.72%	1.99%	4.29%	7.19%	4.42%	6.27%	3.41%	4.54%	4.11%	
Universitaria Completa	34.43%	29.70%	39.05%	33.20%	41.94%	39.55%	23.55%	15.12%	27.27%	19.16%	28.17%	25.47%	28.53%	
Universitaria Incompleta	7.65%	7.98%	14.30%	15.60%	10.54%	12.86%	5.12%	5.37%	9.09%	8.55%	8.67%	9.21%	10.04%	
Postgrado Completa	3.51%	3.70%	3.48%	2.80%	3.44%	5.91%	2.22%	1.43%	2.12%	1.63%	2.17%	2.52%	2.88%	
Postgrado Incompleta	0.96%	0.80%	1.08%	1.58%	2.37%	1.03%	0.28%	0.25%	0.76%	0.54%	0.00%	1.13%	0.90%	
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	

Fuente: Información entregada por SERCOTEC y Base de Datos SII

ANEXO 11: Resultados sobre el nivel de ventas del matching entre empresas postulantes y no postulantes a los programas Capital Semilla



