



FICHAS EVALUACIÓN EX ANTE DE PROGRAMAS PÚBLICOS

FORMULACIÓN PRESUPUESTARIA 2019

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES

DEPARTAMENTO DE ASISTENCIA TÉCNICA

DIVISIÓN DE CONTROL DE GESTIÓN PÚBLICA

DIPRES

2018

PROGRAMA NUEVO

Ministerio MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
Servicio DIRECCION GENERAL DE RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES
Programa Internacionalización de las mipymes exportadoras
Tipo Nuevo
Estado EN EVALUACIÓN
Código PI060220190012519
Calificación

Sección 1: Antecedentes

Código Sistema

PI060220190012519

Nombre del Programa (420 caracteres)

Internacionalización de las mipymes exportadoras
--

Unidad responsable de la formulación del Programa

Servicio:	Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales
Unidad responsable de la formulación del Programa:	Dirección de Promoción de Exportaciones - PROCHILE
Nombre responsable de la formulación del Programa:	
Cargo:	Director de Promoción de Exportaciones
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Información contraparte operativa de la formulación del Programa

Nombre:	
Cargo:	SUBDIRECTORA DEPARTAMENTO SUBDIRECCIÓN DE DESARROLLO ESTRATÉGICO
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Información contraparte
DIPRES

Eje de acción del programa

Gobierno y Asuntos Externos

Ámbito de acción del Programa

Otro (especificar)

Sección 2: Diagnóstico

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

Nuestro país es una economía pequeña, por lo que para crecer necesitamos llevar nuestros productos más allá de nuestras fronteras. Sin embargo, sólo el 1% de las empresas realiza exportaciones (en los países desarrollados representan alrededor del 5%; en la región, sólo Costa Rica se acerca a estos niveles), y están concentradas en las grandes empresas, mientras que las empresas pymes, si bien representan el 21% del total de empresas a nivel nacional, sólo el 2% de ellas realiza envíos al exterior (principalmente en los sectores de industria manufacturera y prod. agropecuarios). Además, existe una alta tasa de entrada y salida de pymes, como nuevas exportadoras, con una baja tasa de sobrevivencia, lo que no permite aumentar el número de empresas pymes exportadoras, ni que ellas aprovechen los beneficios de exportar, como por ejemplo crecer en tamaño y consolidarse en el mercado nacional e internacional; y de esta manera aportar al crecimiento de la economía.

Presente **datos cuantitativos** que evidencien que el problema señalado anteriormente está vigente y que dimensionen la brecha generada por dicho problema. (1500 caracteres)

Las grandes empresas representan el 1% del total de empresas a nivel nacional, y de ellas el 21% realiza envíos al exterior, alcanzando el 97% del valor total exportado por el país en 2017. Mientras que las empresas pymes, que representan el 21% del total de empresas, sólo el 2% de ellas exporta, representando el 2,3% de los montos exportados en 2017. A esto debemos sumar que el 22% de las pymes que exportó en 2017, lo hacía por primera vez, y sólo el 44% ha logrado mantenerse exportando en los últimos 4 años v/s el 71% de las grandes empresas que ha exportado en forma permanente los últimos 4 años.

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

Anuario de las exportaciones chilenas 2018,
Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte de las pymes, CEPAL, junio de 2016 (<https://www.cepal.org/es/publicaciones/40296-dinamica-empresas-exportadoras-america-latina-aporte-pymes>).
Informe de resultados: Empresas en Chile. Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas, Unidad de Estudios
Agosto 2017, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo
(<http://www.economia.gob.cl/2017/03/16/cuarta-encuesta-longitudinal-de-empresas-ele4.htm>)

Explique por qué el Estado a través de este Servicio debe participar en la solución de este problema (mandato legal, prioridad gubernamental, justificación de política pública, etc.). (1.000 caracteres)

En su rol de velar por los intereses de Chile y sus connacionales en su relacionamiento con el mundo, el Estado, a través de ProChile, contribuye al desarrollo del país, mediante la internacionalización de las empresas chilenas en los diferentes mercados internacionales. Por tal motivo, el actual programa de gobierno le ha encargado a ProChile levantar "...programas y actividades de promoción con foco en los servicios y desarrollar programas enfocados en las pymes exportadoras." Por otro lado, las empresas mipymes presentan mayores dificultades para superar por sí solas, las barreras a la hora de internacionalizarse. En este sentido, ProChile cumple un rol muy importante en el apoyo y entrega de información para enfrentarlas.

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

Causa	Vínculo y datos cuantitativos que avalen la relación con el problema
La mayoría de las empresas pymes exportan 1 sólo producto a 1 sólo mercado.	Casi el 38% de las pymes exportadoras abandonan anualmente el universo exportador. En parte, la mayor rotación de las pymes se explica porque alrededor del 45% de las pymes envían mayoritariamente un producto a un destino. En las grandes empresas este porcentaje disminuye al 7,6% y un mayor número de empresas exporta más de 10 productos a más de 10 destinos (12,4% del total). Fuente: Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte de las pymes, CEPAL, junio de 2016.
Las empresas presentan dificultades para encontrar, en forma independiente, clientes para comercializar sus productos/servicios en el exterior.	Dentro de las dificultades para exportar que manifiestan las empresas se encuentra: “dificultad para encontrar clientes o canales de distribución”. Fuente: Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas, agosto 2017.
Existencia de barreras de entrada que dificultan a las empresas exportar sus productos.	De los 59 mercados analizados en 2017, 21 presentaron al menos una barrera de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias u Obstáculos Técnicos al Comercio a las exportaciones chilenas. De éstos, Argentina y Corea del Sur fueron los mercados que más barreras aplicaron (5 cada uno); seguido de Brasil, Perú y UE (4 cada uno); Bolivia y Tailandia (3 cada uno). Fuente: Catastro de barreras no arancelarias que afectan a las exportaciones chilenas 2018, DIRECON.

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

Efecto	Datos cuantitativos y relevancia del efecto
Alta tasa de entrada y salida de pymes exportadoras, retardando así el proceso de crecimiento de las empresas.	Si bien existe un número importante de empresas que logran realizar una primera exportación, no se mantienen exportando en los años siguientes. Cerca de un 30% de las empresas tienen exportaciones intermitentes. La permanencia se hace difícil porque se requiere de un trabajo en el mercado de destino, promoción, entre otros; para lograr exportar a más de un mercado y aumentar sus probabilidades de seguir exportando en el tiempo. Fuente: Subdepto. de Gestión Institucional, en base a datos de SNA.
Menor tasa de crecimiento económico (PIB)	Somos una economía pequeña, por lo cual, para crecer debemos exportar parte importante de lo que producimos, por las dimensiones del mercado interno. Si queremos incrementar la tasa de crecimiento debemos aumentar las exportaciones, pero el número de empresas que exportan ha ido disminuyendo en los últimos años, pasando de 7.195 empresas en 2014 a 6.682 en 2017. Fuente: Subdepartamento de Gestión Institucional, en base a datos de SII y Servicio Nacional de Aduanas.
Concentración de las exportaciones en los sectores productivos de cobre y celulosa.	Durante 2017, el 50% de las exportaciones chilenas correspondían a exportaciones de cobre, lo que nos hace vulnerables a los cambios económico externos, por ejemplo, baja en el precio del cobre. Fuente: Subdepartamento de Gestión Institucional, en base a datos de SII y Servicio Nacional de Aduanas.
Las grandes empresas se mantienen exportando por más tiempo y representan el 97% de los montos exportados.	Un 23,2% de las grandes empresas exporta directamente, contrastando con el 2,9% observado en las pymes, y en las micros alcanza un 1,3%. Fuente: Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas, agosto 2017.

Sección 3: Población del Programa

3.1 Caracterización de la población

Cuantifique la **población potencial**, que corresponde a la población que presenta el problema público identificado en el diagnóstico.

Número	Unidad
6.004	empresas

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

--

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

La población potencial fue estimada a partir de las empresas pymes que hayan realizado exportaciones en forma intermitente entre los últimos 4 años (2014-2017), excluyendo aquellas con exportaciones de cobre y/o agropecuarias.
La población fue estimada a partir de los datos del Servicio Nacional de Aduanas y del Servicio de Impuestos Internos.

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

Variable	Criterio	Medio de verificación
Tamaño de la empresas	Empresas con ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 UF hasta 100.000 UF	Registros del Servicio de Impuestos Internos.
Sector productivo	Empresas que pertenezcan a los sectores: Industria manufacturera, Servicios, industrias creativas y productos del mar, con el objeto de contribuir a la diversificación de la matriz exportadora.	1) Información proporcionada por el SII. 2) Declaración por parte de la empresa. 3) Ratificación del sector por parte del ejecutivo que atiende a la empresa.
Perfil de atención	Empresas que manifiesten interés de trabajar con ProChile.	Registro de actividad en el Sistema de Registro de Actividades de ProChile (SRA)
Exportaciones intermitentes	Empresas que presenten exportaciones intermitentes dentro de los últimos 4 años.	1) Datos del Servicio Nacional de Aduanas. 2) Carta Certificada de exportaciones, para las empresas de los sectores de servicios e industrias creativas.

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

Número
2.570

En 2019 ¿el Programa atenderá a toda la población objetivo identificada anteriormente o sólo a una parte?

El Programa atenderá parte de la población objetivo en 2019 y la entrega de beneficios será gradual a través de los años.

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

Con el objeto de ordenar el flujo de atención de los beneficiarios, el programa utilizará en primer lugar el criterio del orden de llegada como mecanismo de priorización para la atención, en segundo lugar, se tomará en consideración la intermitencia en las exportaciones de las empresas postulantes, como población a la que esperamos atender primeramente; sólo en el caso de las empresas de los sectores de servicios e industrias creativas se incluirán aquellas empresas que no registren exportaciones en el Servicio Nacional de Aduanas, pero se considerará su potencialidad exportadora a través de un TEST, más declaración de exportaciones a través de una carta certificada.

Cuantifique la población beneficiaria, que corresponde a aquella parte de la población objetivo que el programa planifica atender en los próximos 4 años.

2019	2020	2021	2022
501	564	646	752

Explique los **criterios de egreso** en base a los cuales se determinará que un beneficiario se encuentra egresado del Programa.

Cuando una empresa beneficiaria haya realizado exportaciones por 4 años consecutivos, se encontrará en condiciones para egresar del programa.

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

4,00 AÑOS

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

Si

En caso de respuesta afirmativa, explique las razones por las cuales un beneficiario puede acceder más de una vez al Programa

Las empresas pueden acceder a todos los componentes, en atención a su status o preparación para enfrentar el proceso de exportación, pasando de forma consecutiva o paralela por: Capacitación para el desarrollo de capacidades exportadoras; y Acciones de promoción para la consolidación de mercados, con el objeto de desarrollar un plan de internacionalización sostenible en el tiempo, y no sólo realizar acciones aisladas.
El proceso de internacionalización, consolidación y/o diversificación por parte una empresa es un proceso largo en el tiempo, que requiere conocimientos del proceso, adquisición de habilidades negociadoras, conocimientos específicos del mercado nuevo al cual quiere exportar, y en algunos casos generar lazos de confianza con los potenciales compradores, antes de que se concreten negocios entre las partes.

En virtud de los antecedentes provistos, se presenta las coberturas del Programa:

Cobertura	2019
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	8,34 %

Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	19,49 %
--	---------

3.2 Describa cómo se sistematiza el proceso de selección de beneficiarios

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

Se cuenta con Sistema de Registro de empresas participantes en actividades organizadas por ProChile (SRA), que registra actividades realizadas, fecha, empresas y nombre de personas asistentes, cargo, mail, género y otros, y un sistema CRM que almacena info de contacto y caracterización de beneficiarios, como herramienta para oferta de servicios. Los datos en CRM se relacionan con rut de empresa y sus contactos, nombre o razón social, dirección, teléfono, cargo, tamaño, sector y otros.

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

El Servicio cuenta con un sistema de registro de postulantes por actividad ofertada. Se proyecta realizar ajustes a dicho sistema, que permita realizar inteligencia sobre la información que recopila. Para la identificación de postulantes se utilizan las fuentes del SII (tamaños) y aduana (condición exportadora). La selección es a través de un proceso, en que las empresas postulan en línea, y se le aplican criterios de selección previamente definidos y publicados para cada actividad.

¿Con qué otra información de caracterización de postulantes y beneficiarios cuenta el Programa? (por ejemplo: demográfica, geográfica, económicas, sociales, laborales, etc.). Describa y mencione si esta información se encuentra centralizada y accesible. (500 caracteres)

El Servicio cuenta con información del SII respecto de la razón social, tamaño, región, inicio de actividades, actividad económica, entre otros; y del Servicio Nacional de Aduanas información respecto de las exportaciones de las empresas.

Sección 4: Objetivos y Seguimiento

4.1 Resultados esperados del Programa

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

Incrementar el número de empresas pymes que se mantienen exportando, con el objeto de que puedan crecer, desarrollarse y generar más empleo, aportando de esta manera al crecimiento económico del país.

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

Incrementar el número de empresas pymes de los sectores de industria manufacturera, productos del mar, servicios e industrias creativas que exportan por 4 años consecutivos.

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

Indicador:	Porcentaje de empresas atendidas por el Programa que logran exportar en forma permanente.
Fórmula de Cálculo (Numerador/denominador):	$(N^{\circ} \text{ de empresas atendidas por el Programa en t-3 que exportan intermitentemente entre t-3 y t-6 que logran exportar en forma permanente entre t-3 y t-6} / N^{\circ} \text{ empresas atendidas por el Programa en t-3 que exportan intermitentemente entre t-3 y t-6}) * 100$
Unidad de Medida:	%

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

Situación Actual sin Programa		Situación Proyectada con Programa
Año 2017	Año 2018	Año 2019
21,66	20,68	23,76

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y proyectada. (1.000 caracteres)

La evidencia de los datos se sustenta, por un lado, en los sistemas de información con los que cuenta la institución, en los que se registran los clientes al momento de la entrega del servicio o actividad y, por otro, en la información de comercio exterior proveniente del Servicio Nacional de Aduanas (SNA) y en la información del tamaño y sectores productivos de las empresas a través del Servicio de Impuestos Internos (SII).
La situación actual y proyectada se calculó en base a información histórica del SNA respecto del número de empresas pymes exportadoras de los sectores de industria manufacturera, servicios, industrias creativas y productos del mar clientes de ProChile que exportaban intermitentemente durante 4 años hacia atrás, a contar del período de medición y que lograran exportar en forma permanente por 4 años consecutivos.

¿El Programa tiene año de término?

No, el Programa tiene una duración indefinida.

Indique el **año de término** proyectado para el Programa

0

Justifique la fecha de término del Programa, ya sea definida o indefinida.

Señale el año en el cual el Programa logrará su **plena implementación** (régimen) y puede cuantificar resultados relevantes, y por ello someterse una evaluación de continuidad

2022

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

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

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y proyectada.
(1.000 caracteres)

4.2 Información de Resultados Esperados

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

Se utilizará info de SRA y CRM, que recogerán info de actividades en que participaron emp y sector del SII, se obtendrán datos del tamaño; y del SNA se obtendrá info de export de emp beneficiarias, para identificar si han logrado mantener sus export. Para emp del sector servicios e industrias creativas, se completará info de Aduanas con carta certificada emitida por emp beneficiarias, con la que declaran haber realizado export, indicando fecha de export, monto, servicio realizado y país destino

¿Esta información se encuentra centralizada y accesible oportunamente?. Detalle

No

En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o en ejecución, para contar con dicha información a partir de 2019.

Actualmente, el Servicio se encuentra trabajando en la centralización de la información en CRM u otro sistema utilizado para estos fines.

Sección 5: Estrategia y Componentes

5.1 Estrategia de intervención del Programa

Explique brevemente en qué consiste la estrategia de intervención del Programa, esto es cómo la provisión de los bienes y/o servicios a la población beneficiada permite el logro del propósito. (2.500 caracteres)

El programa contempla en una etapa inicial, la realización de un TEST y entrevista con la empresa para identificar la problemática que presenta la empresa y que la ha llevado a exportar esporádicamente y no en forma permanente, posteriormente se apoyará a las empresas a través de capacitaciones y asesorías, generación de planes de negocios exportadores, incluyendo negociaciones en el exterior, logística, estrategias comerciales y todas aquellas materias necesarias para que las empresas tengan los conocimientos requeridos para enfrentar la internacionalización de sus productos/servicios en los diversos mercados a los cuales deseen ingresar; con el objeto de disminuir las brechas que presenten en estas materias. También se entregará información para que las empresas puedan desarrollar sus propios planes de comercio electrónico, como herramienta de comercialización internacional. Por otro lado, se realizarán diversas acciones de promoción, tales como misiones comerciales, ruedas de negocios, visitas a ferias, networking, entre otros, tendientes a reforzar los lazos existentes o generar nuevas oportunidades de negocios con nuevos compradores o en otros mercados.

Mencione las **articulaciones** necesarias con otros programas (de la institución o de otras instituciones públicas o privadas), si corresponde. Indique cómo se operativizan (coordinan y controlan) dichas articulaciones y qué rol cumple cada institución y Programa (1.000 caracteres)

ProChile se ubica al final de la cadena pública de organismos de fomento, especializándose en el apoyo a la internacionalización de las empresas. Por otro lado, Sercotec a través de los Centros de Desarrollo de Negocios (CDN) y CORFO apuntan a fortalecer a las empresas en los ámbitos productivos. Por tanto, la articulación de este programa con los organismos mencionados se basa en la derivación de empresas (con potencial exportador y exportadoras) hacia el programa. Esta derivación sucede a nivel de las unidades de atención a clientes, es decir, nuestras Direcciones Regionales y Oficinas Regionales de Corfo y CDNs territoriales respectivos. Para ello, cada empresa derivada realizará un Test de Potencialidad Exportadora y tendrá un ejecutivo responsable que orientará respecto del ingreso al Programa.

5.2 Componentes

Componente 1	
Nombre del componente	Capacitación para el desarrollo de capacidades exportadoras
Unidad de medida de producción	Empresas que participaron en acciones de capacitación y/o reciben asesorías
Describa brevemente el componente , identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (400 caracteres)	Se ofrecerá un campus virtual para mejorar las capacidades de las empresas sobre cómo abordar un proceso de exportación exitoso. También Seminarios, Talleres y Coaching especializados; se dispondrá en la pág web de ProChile capsulas de micro aprendizaje. Y una “Aceleradora de exportaciones” (capac. y asesoría con alto enfoque práctico, que finaliza con reuniones con potenciales compradores).

<p>Precise la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.) (400 caracteres)</p>	<p>La modalidad de producción es asignación directa a través de convocatorias abiertas, publicadas en página web de ProChile. Algunas actividades son sin co financiamiento y en otras, el copago dependerá de cada actividad. Al finalizar las capacitaciones se realizarán encuestas de satisfacción para medir la conformidad de los beneficiarios. Las asesorías serán entregadas por ejecutivos de ProChile.</p>
<p>Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros profesionales, consultores, etc.), identificando si corresponde mecanismos de rendición de cuenta. (400 caracteres)</p>	<p>Los servicios serán provistos mediante contratación de relatores (seleccionados mediante convocatorias), licitaciones para la contratación de servicios externos, consultoría, diseño e implementación para el aula virtual, desarrollo de nuevos contenidos en formación exportadora, entre otros. Las asesorías serán entregadas por los ejecutivos regionales de ProChile.</p>

Componente 2	
Nombre del componente	Acciones de promoción para la consolidación de mercados
Unidad de medida de producción	Empresas participantes en acciones de promoción
<p>Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (400 caracteres)</p>	<p>Se ofrecerá un conjunto de acciones de promoción de la oferta exportable chilena foco del programa, tales como: misiones comerciales, ruedas de negocios, traída de compradores, participación en ferias internacionales, entre otros. También comprende fondos concursables y acciones de promoción para la innovación y la internacionalización del emprendimiento empresarial.</p>
<p>Precise la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.) (400 caracteres)</p>	<p>Convocatorias abiertas en pág web ProChile, mail, etc. Asignaciones directas y fondos concursable con co financiamiento (se financian partip. en ferias, degustaciones y/o exhibiciones de productos, asesorías legales, información de mercado, misiones comerciales, entre otros). Cofinanciamientos máx: 65% empresas micro y pymes.</p>
<p>Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros profesionales, consultores, etc.), identificando si corresponde mecanismos de rendición de cuenta. (400 caracteres)</p>	<p>Los actores que intervienen en la provisión de los servicios, son fundamentalmente los funcionarios de ProChile, que actúan en las convocatorias y organización de las actividades ofrecidas. Adicionalmente, se licita la contratación de salones, productoras u otros necesarios para la correcta provisión de los servicios antes descritos.</p>

5.3 Nivel de producción

Componentes	Unidad de medida de Producción	2019
Capacitación para el desarrollo de capacidades exportadoras	Empresas que participaron en acciones de capacitación y/o reciben asesorías	137
Acciones de promoción para la consolidación de mercados	Empresas participantes en acciones de promoción	485

Sección 6: Uso de Recursos

6.1 Estimación de gastos

Señale los gastos totales del Programa..

Componentes		2019 (miles de \$)
Capacitación para el desarrollo de capacidades exportadoras	Total Componente	345.000
Acciones de promoción para la consolidación de mercados	Total Componente	2.339.780
Gastos Administrativos		0
Total		2.684.780

Gastos por beneficiario.

Indicador Programa	Año 2019 (miles de \$ / beneficiario)
	5.358,84

Gastos por unidad de producción de componente.

Componentes	Año 2019 (miles de \$ / unidad de componente)
Capacitación para el desarrollo de capacidades exportadoras	2.518,25
Acciones de promoción para la consolidación de mercados	4.824,29

Porcentaje de gastos administrativos o no asociados a componentes del Programa.

Indicador gasto	Año 2019
	0,00 %