

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

CHILE

**POWERCAMP: IA Y AGENTES: UNA NUEVA GENERACIÓN DE HERRAMIENTAS PARA
MIPYMEs - AUTOMATIZADAS, PERSONALIZADAS, MEDIBLES Y ESCALABLES**

CH-T1363

MEMORANDO A LOS DONANTES

Este documento fue preparado por el equipo de proyecto integrado por Carolina Carrasco (LAB/EBA), Natalia Laguyás (LAB/EBA), Blanca Torrico (PTI/CTI), Maria Vallejo (GEN/DVF), César Rosales (LAB/EBA), Ana Castillo (LAB/SKI), Thomas Vespremy (GCL/FML).

El presente documento contiene información confidencial comprendida en una o más de las seis excepciones de la Política de Acceso a Información e inicialmente se considerará confidencial y estará disponible únicamente para empleados del Banco. Se divulgará y pondrá a disposición del público una vez aprobado.

ÍNDICE

RESUMEN DEL PROYECTO

I.	EL PROBLEMA	2
A.	Descripción del problema	2
II.	LA PROPUESTA DE INNOVACIÓN	5
A.	Descripción del proyecto.....	5
B.	Resultados, medición, seguimiento y evaluación del proyecto.....	12
III.	ALINEACIÓN CON EL GRUPO BID, AMPLIACIÓN DE ESCALA Y RIESGOS	13
A.	Alineación con el Grupo BID	13
B.	Adicionalidad y Escalabilidad.....	14
C.	Riesgos del proyecto e institucionales	16
IV.	INSTRUMENTO Y PROPUESTA DE PRESUPUESTO	18
V.	ORGANISMO EJECUTOR Y ESTRUCTURA DE IMPLEMENTACIÓN	19
A.	Descripción del organismo ejecutor	19
B.	Estructura y mecanismo de implementación	20
VI.	CUMPLIMIENTO DE HITOS Y ACUERDOS FIDUCIARIOS ESPECIALES	20
VII.	ACCESO A INFORMACIÓN Y PROPIEDAD INTELECTUAL	21

RESUMEN DEL PROYECTO

POWERCAMP (CH-T1363)

PowerCamp es una iniciativa innovadora liderada por Digevo Ventures, con apoyo de BID Lab, que busca abordar uno de los principales desafíos estructurales del desarrollo productivo en América Latina: la baja productividad y alta fragilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs). En Chile, este segmento representa la gran mayoría del tejido empresarial y del empleo, pero enfrenta condiciones persistentes de vulnerabilidad, caracterizadas por ingresos inestables, baja planificación financiera, limitada adopción efectiva de tecnologías y escaso acceso a financiamiento, redes y oportunidades de mercado. Estas brechas son particularmente pronunciadas en microemprendimientos, especialmente aquellos liderados por mujeres y en condiciones de informalidad.

Frente a este contexto, PowerCamp propone transformar el enfoque tradicional de apoyo a las MiPyMEs, con una infraestructura de intervención productiva personalizada, basada en datos y habilitada por inteligencia artificial. La solución combina tres elementos tecnológicos clave. En primer lugar, el Índice de Fragilidad Difusa (IFD) permite diagnosticar el nivel de vulnerabilidad de cada empresa a través de un enfoque de lógica difusa que captura la complejidad de entornos informales y heterogéneos. En segundo lugar, un sistema de recomendación inteligente traduce este diagnóstico en acciones concretas denominadas Prácticas Empresariales Mínimas Efectivas (PREMEs) que son priorizadas según las brechas detectadas. Finalmente, un asistente digital basado en inteligencia artificial (“Darwin”) acompaña a los usuarios en la ejecución de estas prácticas, facilitando una experiencia accesible, práctica y orientada a resultados.

El proyecto alcanzará a 10.000 MiPyMEs, de las cuales se espera que el 80% completen el ciclo formativo. La intervención se adapta a la heterogeneidad del segmento mediante dos rutas diferenciadas para microempresas y pequeñas y medianas empresas. En términos de resultados, el proyecto apunta a generar mejoras medibles en el desempeño empresarial: una reducción significativa en los niveles de fragilidad, incrementos en productividad (medida como valor agregado por trabajador) y aumentos sustantivos en ventas. Asimismo, PowerCamp busca generar evidencia robusta sobre qué prácticas, herramientas y modelos de acompañamiento son más efectivos para impulsar el crecimiento de las MiPyMEs, contribuyendo al diseño de políticas públicas más efectivas.

La iniciativa está plenamente alineada con las prioridades estratégicas del Grupo BID, en particular en materia de crecimiento inclusivo, transformación digital y equidad de género.

Con un presupuesto total de US\$2,13 millones —de los cuales US\$995.000 corresponden a financiamiento no reembolsable de BID Lab— PowerCamp se configura como un modelo de nueva generación para el fortalecimiento empresarial: personalizado, escalable, basado en evidencia y articulado con el ecosistema, con potencial de replicarse a nivel regional y transformar la forma en que se impulsa la productividad de las MiPyMEs en América Latina.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

B2B	Business-to-Business (venta a empresas).
B2C	Business-to-Consumer (venta directa a usuarios/empresas pequeñas).
B2G	Business-to-Government (venta a gobierno/municipios).
BI	Business Intelligence (analítica/indicadores de gestión).
CRM	Customer Relationship Management (gestión de clientes).
Darwin	Asistente conversacional de PowerCamp basado en LLM para facilitar ejecución (microtareas, feedback, seguimiento y UX/engagement).
fAlr LAC	Marco/lineamientos de IA responsable promovidos por BID Lab para América Latina y el Caribe.
GenAI	Inteligencia Artificial Generativa.
IA	Inteligencia Artificial.
IFD	Índice de Fragilidad Difusa (assessment de fragilidad/estabilidad empresarial usado por PowerCamp para diagnóstico y línea base).
ISO 42001	Norma de sistema de gestión para IA (AI Management System).
LLM	Large Language Model (modelo de lenguaje de gran tamaño).
MAU	Monthly Active Users (usuarios activos mensuales).
MiEs	Microempresas.
MiPyMEs	Micro, pequeñas y medianas empresas.
NPS	Net Promoter Score (indicador de satisfacción y recomendación).
OE	Organismo Ejecutor.
OSC	Organizaciones de la Sociedad Civil.
PREME	Prácticas Empresariales Mínimas Efectivas (prácticas aptas priorizadas y ejecutables que se recomiendan según brechas diagnosticadas).
PSR	Project Status Report (reporte periódico de estado y resultados del proyecto).
PyME	Pequeñas y medianas empresas.
SaaS	Software as a Service (modelo de suscripción).
SLA	Service Level Agreement (acuerdo de nivel de servicio, p. ej., uptime).
SR-IAG	Sistema de Recomendación + Inteligencia Artificial Generativa (módulo que combina diagnóstico, recomendación personalizada y acompañamiento basado en IA).
UAT	User Acceptance Testing (pruebas de aceptación con usuarios).
VAE	Valor Agregado por Trabajador

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

PowerCamp (CH-T1363)

Resumen Ejecutivo

País y ubicación geográfica:	Chile		
Organismo ejecutor:	Digevo Ventures SpA		
Verticales /Transversales / Desafíos de Impacto de BID Lab:	Talento y empleo, género y diversidad.		
Coordinación con otros donantes/ operaciones del Banco:	El proyecto complementa con elementos de inteligencia artificial para la competitividad, las acciones de la operación CH-L1167 "Línea de crédito condicional para proyectos de inversión para la productividad y el desarrollo sostenible en Chile" que busca contribuir a la mejora de la productividad de las MiPyME en Chile, mediante el fomento del acceso a crédito y el fomento de capacidades digitales relacionados con comercio electrónico y marketing digital.		
Beneficiarios del proyecto:	Micro, pequeña y medianas empresas (MiPyMEs), población vulnerable, mujeres.		
Financiamiento:	Cooperación Técnica No Reembolsable (MSE):	US\$995.000	46,60%
	Financiamiento total de BID Lab:	US\$995.000	46,60%
	Contrapartida:	US\$1.139.700	53,40%
	Presupuesto total del proyecto:	US\$2.134.700	100,00%
Período de ejecución y de desembolso:	36 meses de ejecución y 36 meses de desembolso		
Condiciones para el Primer Desembolso	Para el primer desembolso de la cooperación técnica, el OE presentará a satisfacción del Banco: (i) el plan de contrataciones del proyecto, (ii) la designación del coordinador del proyecto, (iii) pipeline de alianzas y roles.		
Unidad responsable de los desembolsos:	CCH		

I. EL PROBLEMA

A. Descripción del problema

- 1.1 **A pesar de representar casi la totalidad del tejido empresarial en América Latina, las MiPyMEs siguen atrapadas en un ciclo de baja productividad y alta fragilidad que limita su capacidad de generar ingresos estables, empleo de calidad y crecimiento inclusivo.** Esta brecha no solo restringe el potencial de los negocios, sino que limita el crecimiento y la movilidad social en la región¹. **Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) representan cerca del 99% de las empresas formales**, de las cuales aproximadamente el 88,4% corresponde a microempresas². **No obstante, su peso en el tejido productivo, este segmento genera apenas el 25% del PIB regional**, evidenciando una brecha estructural entre su escala y su contribución económica³.
- 1.2 Esta brecha es aún más evidente cuando se comparan con economías desarrolladas: Estudios recientes muestran que las micro, pequeñas y medianas empresas de América Latina y el Caribe son, en promedio, 7, 3 y 2 veces menos productivas, respectivamente, que sus pares en Europa.
- 1.3 **Chile reproduce muchas de estas dinámicas regionales.** Las MiPyMEs representan cerca del 98% de las empresas, generan aproximadamente el 65% del empleo, pero concentran solo el 15% de las ventas totales y el 2% de las exportaciones. La productividad de las grandes empresas es cinco veces mayor que la de las MiPyME, lo que evidencia importantes ineficiencias estructurales dentro del segmento².

Clasificación de tamaño de las empresas en Chile⁴:

	Ventas Anuales Unidad de Fomento ⁵ (UF)	Ventas Anuales Miles USD (aproximado ⁶)	Número de empleados
Micro	0 – 2.400	0 – 105	0 – 9
Pequeña	2.400,01 – 25.000	105,01 – 1.000	10 – 25
Mediana	25.000,01 – 100.000	1.000,01 – 4.360	26 – 200
Grande	100.000,01 y más	4.360,01 y más	201 y más

- 1.4 La baja productividad de las MiPyMEs responde a un **conjunto de brechas estructurales interrelacionadas**, entre las que destacan la limitada capacidad productiva, las dificultades

¹ CAF, Acceso a financiamiento de las Pymes, 2021

² OECD/CAF/SELA (2024), Índice de Políticas para PyMEs: América Latina y el Caribe 2024: Hacia una recuperación inclusiva, resiliente y sostenible, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/807e9eaf-es>.

³ M. Dini y G. Stumpo (coords.), "MiPyMEs en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento", Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75/Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

⁴ Ley 20.416, estatuto PyME.

⁵ La Unidad de Fomento (UF) es un índice oficial de reajustabilidad calculado y autorizado por el Banco Central de Chile (Banco), para las operaciones de crédito de dinero en moneda nacional que efectúen las empresas bancarias y las cooperativas de ahorro y crédito. El valor de la UF se reajusta a partir del día diez de cada mes y hasta el día nueve del mes siguiente, en forma diaria, de acuerdo a la variación experimentada por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) que determina el Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

⁶ Al 31 de diciembre de 2025 el valor de la UF era de CLP 39.727,96 y el Tipo de Cambio 911,16 CLP/USD

de acceso a financiamiento y talento calificado, los bajos niveles de innovación y las debilidades en la gestión tecnológica y empresarial. A ello se suma la alta heterogeneidad del segmento, con una proporción significativa de emprendimientos por necesidad, cuyo potencial de crecimiento es reducido y cuya exposición a shocks económicos es considerablemente mayor⁷.

- 1.5 Estas limitaciones no se restringen al ámbito empresarial, sino que también están asociadas a limitaciones a nivel de los propios fundadores y fundadoras, que carecen de tiempo para la planificación y gestión estratégica, cuentan con baja conexión con redes de apoyo, presentan brechas de alfabetización digital y limitadas habilidades de liderazgo, autogestión y aprendizaje continuo⁸. En conjunto, estos factores refuerzan un ciclo de fragilidad que produce ingresos inestables, impide la inversión en capacidades y refuerza su fragilidad en el tiempo.
- 1.6 Esta fragilidad estructural multidimensional se manifiesta en cuatro dimensiones interrelacionadas: (i) Operacional: ausencia de prácticas sistemáticas de planificación y control; (ii) Financiera: dificultades de acceso a crédito y debilidades en gestión de flujo de caja; (iii) Habilidades: brechas en autogestión, resiliencia y liderazgo; (iv) Tecnológica: bajos niveles de adopción efectiva de herramientas digitales.
- 1.7 El impacto de esta fragilidad es particularmente crítico en el segmento de microempresas. La Octava Encuesta de Microemprendimiento (EME 8)⁹ constata que, a 2025, en Chile la población microempresaria alcanza 1.998.426 personas (40,7% mujeres), de las cuales un 86,7% corresponde a trabajadores por cuenta propia, un 34,8% declara la oportunidad como motivación para emprender **y la tasa de informalidad es de 54,2% (59% en el caso de las mujeres)**. Adicionalmente, casi la mitad de las personas microempresarias declara haber iniciado su emprendimiento principalmente por necesidad (49,4%), mientras que un 34,8% lo hizo por oportunidad. Esta brecha es más marcada en mujeres: 60,8% emprende por necesidad y 26,5% por oportunidad, lo que sugiere mayor vulnerabilidad económica en la base del segmento. Los rubros predominantes son servicios (32,6%), comercio (29,5%), manufactura (11,8%) y construcción (10,8%).
- 1.8 La misma encuesta señala que los ingresos mensuales (ventas menos gastos del microemprendimiento) promedio de aproximadamente USD 900¹⁰ y una mediana de aproximadamente USD 437. Lo anterior es relevante porque, en Chile, a marzo de 2026, el umbral de ingreso mensual que define la línea de la pobreza (LP) y la pobreza extrema (PE) para un hogar promedio de cuatro integrantes es de aproximadamente USD 721 y USD 481, respectivamente, en hogares no arrendatarios. En el caso de hogares arrendatarios, estos umbrales ascienden a USD 1.070 y USD 714, respectivamente¹¹.
- 1.9 Otros antecedentes relevantes que se derivan de esta encuesta son que el 76,9% de las personas microempresarias obtiene ganancias mensuales menores o iguales al promedio nacional y que **un 48,5% de los emprendimientos genera ganancias que no superan el salario mínimo**. Además, se constata una persistente brecha de género ya que las microempresas lideradas por mujeres suelen estar más concentradas en tramos de

⁷ Pozo-Benites, K.B. et al. 2025. Transformación digital de las PYMES en América Latina: barreras, oportunidades y estrategias para la competitividad: Digital Transformation of SMEs in Latin America: Barriers, Opportunities, and Strategies for Competitiveness. Multidisciplinary Latin American Journal (MLAJ). 3, 2 (Jun. 2025), 236–255. DOI:<https://doi.org/10.62131/MLAJ-V3-N2-015>.

⁸ Las MIPYMES en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización, OIT, 2018.

⁹ VIII Encuesta de Microemprendimiento, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, marzo 2026.

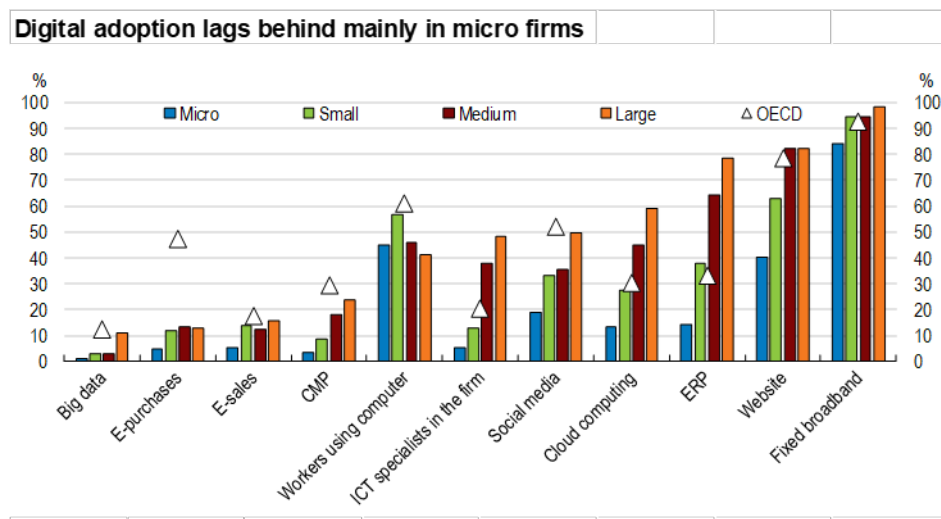
¹⁰ <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2026/03/sintesis-de-resultados-eme-8.pdf>

¹¹ El tipo de cambio promedio en diciembre 2025 fue de CLP 911,16/USD

¹² <https://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/nueva-serie-cba-2026>

ingresos bajos, principalmente debido a la doble carga de trabajo (remunerado y de cuidados).

- 1.10 La volatilidad es una característica intrínseca del microemprendimiento en Chile: **más de la mitad de los encuestados reporta que sus ingresos son "muy variables" o dependen totalmente de la estacionalidad y las ventas diarias**, lo cual se ve acentuado por la falta de diversificación de clientes y la informalidad. Una parte significativa de los microemprendedores depende de un único cliente o de la venta directa al público, lo que expone sus ingresos a fluctuaciones inmediatas ante cambios en el consumo o el entorno económico, lo cual afecta su capacidad de generar empleos y la sostenibilidad de sus emprendimientos.
- 1.11 A estas limitaciones se suma una brecha crítica en capacidades. El 73,8% de los microemprendedores declara no haberse capacitado en la actividad que desempeña, y solo el 12% ha obtenido financiamiento para su negocio.
- 1.12 **Uso poco efectivo de la tecnología.** Aunque Chile lidera a nivel regional en términos de conectividad digital¹², las microempresas no logran traducir esa conectividad en mejoras productivas. Además, existen brechas de alfabetización digital que les dificultan integrar herramientas simples en la operación diaria y las propuestas para la adopción tecnológica no están adaptadas al nivel real de capacidades del microempresario.



Source: OECD Economic Surveys: Chile 2020 - © OECD 2020

- 1.13 La baja correlación entre conectividad y productividad de las MiPyMEs evidencia un desafío clave: la adopción tecnológica, por sí sola, no genera mejoras sostenidas si ésta no va acompañada de capacidades gerenciales, operativas y financieras adecuadas.
- 1.14 Las brechas sostenidas entre las empresas de menor y gran tamaño también pueden implicar consecuencias similares para sus trabajadores, en el sentido de disponibilidad desigual de herramientas que permitan fortalecer capacidades gerenciales, financieras, operativa y de integración de nuevas tecnologías.
- 1.15 La fragilidad estructural de las MiPyMEs constituye, por lo tanto, un desafío sistémico de desarrollo. Las brechas de productividad no solo amplían las diferencias entre empresas de distinto tamaño, sino que también se traducen en mayor precariedad laboral, menor

¹² Solo un 3,5% de los hogares declara no tener acceso a internet. Undécima Encuesta sobre acceso, usos y usuarios de Internet en Chile. CADEM, 2024

estabilidad de ingresos y mayor vulnerabilidad para los hogares que dependen de estas actividades.

- 1.16 **Programas existentes no están resolviendo el problema.** A esta fragilidad se suma una **barrera persistente de acceso a oportunidades**, particularmente crítica en microempresas e iniciativas informales, que limita su capacidad de crecimiento y que redundan en un círculo vicioso de, por una parte, dificultades para acceder a financiamiento, programas de apoyo productivo, diversificación de clientes e inserción en cadenas de valor, y, por otra, dificultades para acceder a instrumentos de apoyo y una falta de articulación efectiva con el ecosistema productivo (público y privado), lo que reduce la probabilidad de convertir apoyos puntuales en mejoras sostenidas.
- 1.17 Los programas de apoyo dirigidos a la micro y pequeña empresa, tanto en Chile como en la región, tienden a estar basados en enfoques estandarizados de capacitación, con baja personalización y consideración de la heterogeneidad de este segmento empresarial, lo que redundan en limitada adopción y adherencia a los programas y escasa capacidad para relevar información para su medición de resultados.
- 1.18 **Adopción de herramientas de inteligencia artificial (IA).** A pesar de que Chile se posiciona como líder regional en IA —encabezando el Índice Latinoamericano de IA (ILIA) 2024 gracias a su infraestructura, talento humano y gobernanza—, la adopción empresarial de estas tecnologías es aún incipiente. El país cuenta con cerca de 400 empresas de IA que emplean a más de 14.500 personas y proyectan ventas por US\$1.000 millones en 2025. Sin embargo, esta capacidad no se traduce al tejido productivo y la mayoría de las MiPyMEs carecen de capacidades para integrar la IA.
- 1.19 En síntesis, las MiPyMEs enfrentan un problema sistémico que combina baja productividad, alta fragilidad, limitadas capacidades y una oferta de apoyo poco efectiva. Resolver este desafío requiere un enfoque radicalmente distinto: personalizado, basado en datos, orientado a la ejecución y capaz de conectar a las empresas con oportunidades reales del ecosistema.

II. LA PROPUESTA DE INNOVACIÓN

A. Descripción del proyecto

- 2.1 El objetivo del proyecto es **mejorar la estabilidad (inverso de fragilidad), productividad y crecimiento de MiPyMEs mediante la transformación digital e integración responsable de inteligencia artificial (IA) y articulación con el ecosistema**. El proyecto fortalecerá la propuesta tecnológica de PowerCamp y sentará las bases para su escalabilidad internacional, en áreas como la precisión de recomendaciones, pertinencia territorial, arquitectura modular, estándares de seguridad e integración con programas públicos y privados de apoyo productivo. Asimismo, profundizará la aplicación responsable de IA conversacional y agentes especializados, incorporando automatización en el análisis de avances, recomendaciones personalizadas y propuestas de mejora para las MiPyMEs participantes. El proyecto también fortalecerá el diseño evaluativo del modelo mediante cohortes de comparación, actividades estructuradas de articulación del ecosistema y generación de evidencia para su replicabilidad regional.
- 2.2 La inteligencia artificial será utilizada como un habilitador de personalización, acompañamiento y reducción de costos de acceso a conocimiento y oportunidades, no como sustituto de las capacidades empresariales ni de la articulación institucional. Por ello, el proyecto distingue entre herramientas de IA de uso masivo y bajo riesgo para todas las

MiPyMEs y agentes especializados para PyMEs con mayor madurez digital, bajo estándares de IA responsable.

- 2.3 Para ello, se desplegará [Powercamp](#) de [Digevo Ventures](#) como infraestructura digital de entrenamiento, diagnóstico y acompañamiento empresarial, articulando la oferta pública y privada de servicios a las MiPyMEs y habilitando la adopción de soluciones financieras, tecnológicas y de gestión.
- 2.4 PowerCamp no se concibe como un curso ni como una herramienta aislada, sino como una infraestructura adaptativa de entrenamiento y acompañamiento para MiPyMEs que combina: (i) diagnóstico inicial y final (línea base y medición de avance), (ii) un modelo de entrenamiento basado en prácticas emprendedoras aptas (PREMES) priorizadas para cada negocio, y (iii) asistencia digital para facilitar la ejecución (“learning by doing”), la adopción de herramientas y la continuidad del proceso. Su foco es mejorar estabilidad (inverso de fragilidad), productividad y crecimiento mediante transformación digital e integración responsable de IA. Además, ofrece la ventaja de medir resultados económicos comparables por cohorte y conectar con oportunidades del ecosistema.
- 2.5 Powercamp se basa en el **Índice de Fragilidad Difuso (IFD)**, que evalúa dimensiones clave del desempeño organizacional y se integra a un Sistema de Recomendación Inteligente, basado en IA generativa, que sugiere acciones, estrategias y recursos adaptados al perfil de cada MIPYME. Para ello, el análisis se basa en cinco dimensiones: mentalidad emprendedora, entorno, solidez financiera, costos y ventas, con lo cual se generan recomendaciones para el fortalecimiento y se diseña un programa híbrido (mentoría automatizada, mentoría personalizada y formación) para el desarrollo de competencias financieras, comerciales, habilidades de colaboración y de generación de redes. El uso de lógica difusa¹³ permite capturar realidades complejas y no binarias, frecuentes en contextos de informalidad y baja estandarización, estableciendo una línea base objetiva y comparable para cada negocio y una medición rigurosa antes, durante y después de la intervención. PowerCamp se apoya en una arquitectura de recomendación híbrida (SR-IA) que combina lógica difusa, aprendizaje automático y modelos de lenguaje generativo. A partir del IFD, el sistema realiza recomendaciones de prácticas emprendedoras específicas (PREMES) y planes de acción comprensibles y adaptados a cada contexto, manteniendo la trazabilidad y explicabilidad del proceso.
- 2.6 **Innovación.** La innovación de PowerCamp consiste en transformar el apoyo tradicional a MiPyMEs desde un modelo estandarizado de capacitación hacia una infraestructura adaptativa de mejora productiva que habilita un ecosistema de apoyo MiPyME que combina varios atributos:
 - a. Altamente personalizado: la plataforma identifica brechas críticas a partir de un diagnóstico de fragilidad basado en lógica difusa.
 - b. Accionable: recomienda prácticas emprendedoras específicas y, acompaña su implementación con IA conversacional y conecta a cada empresa con oportunidades pertinentes del ecosistema. En PyMEs con mayor madurez digital, el proyecto incorpora además un piloto controlado de agentes especializados para tareas comerciales, de marketing y postulación a

¹³ La Lógica Difusa (Fuzzy Logic), fue propuesta originalmente por Zadeh (1965) y se basa en el principio de que los fenómenos del mundo real no son binarios, sino que presentan grados de pertenencia, dependientes de múltiples variables y distintos grados de incertidumbre. La Lógica Difusa es una técnica de inteligencia artificial que utiliza términos lingüísticos para realizar razonamientos y, por tanto, facilita el análisis e interpretación de información imprecisa.

financiamiento, generando evidencia sobre la adopción responsable de inteligencia artificial en empresas de menor tamaño.

- c. Articulado: PowerCamp incorpora una dimensión de articulación con el ecosistema que no suele estar presente en plataformas tradicionales de formación buscando conectar a las MiPyMES con oportunidades de financiamiento, soluciones tecnológicas, programas públicos y actores de mercado, transformándose en una plataforma habilitante para el ecosistema emprendedor más allá de una solución aislada de entrenamiento digital.
- d. Escalable: gracias al uso intensivo de tecnología e inteligencia artificial.
- e. Medible: genera evidencia robusta sobre participación, resultados e impacto sobre las MiPYMES.

2.7 **Análisis de competencia:** A nivel regional y global existen diversas iniciativas orientadas al fortalecimiento de MiPyMES mediante plataformas de formación digital, programas públicos de capacitación, asistencia técnica empresarial y herramientas basadas en inteligencia artificial. Entre ellas se encuentran plataformas de aprendizaje masivo como Coursera, edX y Udemy. En Chile, programas públicos de apoyo empresarial impulsados por instituciones como Sercotec, Corfo o iniciativas de formación para pymes promovidas por gobiernos regionales y locales buscan implementar modelos de asistencia técnica y consultoría empresarial y formaciones orientadas a promover la adopción de herramientas de inteligencia artificial para pequeñas empresas, como asistentes virtuales y plataformas de automatización empresarial. Estos modelos tienden a concentrarse en uno de dos extremos: por una parte, soluciones altamente escalables basados en esquemas de autoaprendizaje, pero con baja personalización, lo cual viene acompañado de altas tasas de deserción y limitada tracción en segmentos con menor madurez digital; en el otro extremo, modelos personalizados, intensivos en tiempo y recursos, con análogas dificultades de retención de usuarios y desafíos para la escalabilidad, dados sus altos costos operacionales. En este contexto, PowerCamp responde a la necesidad de adaptarse a la heterogeneidad de la MiPyme fuertemente apoyado en herramientas tecnológicas que permiten costo eficiencia para la escalabilidad y recomendaciones accionables para mejorar en corto tiempo indicadores de desempeño en las MiPymes, lo cual favorece su usabilidad y adherencia. En efecto, el modelo PowerCamp fue concebido considerando uno de los principales desafíos observados en programas de formación empresarial: la deserción. En lugar de depender exclusivamente de contenidos extensos o experiencias pasivas de aprendizaje, PowerCamp prioriza micro-prácticas accionables, acompañamiento continuo y recomendaciones contextualizadas, reduciendo fricción en el proceso de adopción y facilitando una participación más sostenida en el tiempo, lo cual la diferencia de otros modelos y herramientas existentes en el mercado.

2.8 **Metodología.** En lugar de tratar a las MiPyMES como un grupo homogéneo, PowerCamp reconoce su diversidad y adapta la intervención a la realidad específica de cada negocio. El proyecto considera dos ciclos diferenciados según tamaño y madurez de las empresas participantes, para abordar la heterogeneidad del universo MiPyME. Ambos ciclos contemplan diagnóstico inicial, ruta personalizada, módulos prácticos, acompañamiento, evaluación final y seguimiento posterior para observar retención de prácticas y resultados económicos. Los ciclos se organizan en ocho módulos temáticos, calibrados en profundidad e intensidad según el perfil de cada segmento: (i) diagnóstico IFD y línea base; (ii) finanzas para subsistencia y crecimiento; (iii) digitalización operativa y herramientas productivas; (iv) IA aplicada al negocio; (v) acceso a mercados y redes; (vi) financiamiento y postulación; (vii) liderazgo y gestión del tiempo; y (viii) plan de acción post-programa. Cada módulo

combina asistencia digital, acompañamiento de facilitadores y actividades prácticas orientadas a implementación. Los ciclos son:

- **Microempresas (MiEs) formales e informales o vulnerables:** ciclo de 3 meses, diseñado para adaptarse a una disponibilidad limitada de tiempo, alta carga operativa y bajo margen de error económico. Los módulos se ejecutan en formato compacto (aprox. 11 días por módulo), priorizando prácticas de alta aplicabilidad y bajo costo de adopción, con foco en resultados inmediatos. En este segmento, el módulo de IA y el de financiamiento operan a nivel básico y habilitante: uso de herramientas de libre acceso, plantillas y apoyo para identificar oportunidades disponibles, evitando cargas excesivas de implementación.
- **Pequeñas y Medianas empresas (PyMEs) formales con mayor madurez digital:** ciclo de 5 meses, orientado a mayor profundidad en gestión, automatización de procesos, adopción tecnológica. Los módulos se despliegan con mayor profundidad (aprox. 19 días por módulo) e incorporan iteraciones de implementación y seguimiento entre sesiones. El módulo de IA se trabaja a nivel práctico y verificable, midiendo la finalización del módulo y el uso recurrente de herramientas durante el ciclo.

2.9 Además, para un subconjunto de MiPyMEs seleccionadas (piloto controlado), se contempla la instalación y uso activo de agentes especializados orientados a casos de uso concretos (por ejemplo, agente comercial que integra ventas y servicios de atención al cliente, agente de marketing y agente de postulación/concursos), con despliegue progresivo y monitoreo por trazas de uso para asegurar adopción real y aprendizajes transferibles.

2.10 El proyecto está organizado en cuatro componentes.

2.11 **Componente I: Despliegue de Powercamp a nivel nacional.** El objetivo del componente es desplegar el modelo PowerCamp a nivel nacional generando evidencias para su evaluación de impacto. Las actividades del componente serán las siguientes:

- a. Generación de alianzas públicas y privadas para despliegue e implementación conjunta. Se identificarán actores a nivel nacional con experiencia en el apoyo y fortalecimiento de MiPyMEs, especialmente aquellas lideradas por mujeres y población vulnerable y se mantendrá una ventanilla abierta permanente para formalizar alianzas con entidades que cumplan con estos criterios, pero no hayan sido preidentificadas;
- b. Convocatorias abiertas orientadas a MiPyMes, con procesos de enrolamiento y soporte de onboarding adaptado a diferentes niveles de alfabetización digital. Los criterios de selección de las MiPyMes participantes dicen relación con la disponibilidad de smartphone o computador, acceso a internet y dedicación significativa al negocio;
- c. Diagnóstico inicial (línea de base) y segmentación. A toda empresa inscrita se le aplicará el IFD (Índice de Fragilidad Difusa) como línea base, permitiendo caracterizar brechas y construir una ruta inicial de mejora. Este diagnóstico se utiliza para la priorización de prácticas aptas (PREMES) y para la trazabilidad de resultados por cohorte, territorio y segmento;
- d. Ejecución del ciclo formativo con masterclasses y acompañamiento práctico diferenciado por tamaño de empresas, combinando masterclasses temáticas, actividades prácticas y acompañamiento orientado a la ejecución (learning by doing), registro de avances en plataforma, assessment final (IF post) y registro de evidencia para evaluar resultado, seguimiento posterior para valorar retención y resultados económicos;

- e. Talleres de activación y familiarización con el proceso de convocatoria y de uso de la plataforma Powercamp orientados a empresas lideradas por mujeres y microempresas de segmentos de mayor vulnerabilidad socioeconómica con el fin de potenciar su participación.

2.12 Para el reporte de resultados del Componente se mantendrán registros administrativos y digitales utilizados por la plataforma, que permiten dar trazabilidad en la inscripción, participación, avance y finalización de cada cohorte¹⁴. Los resultados esperados del componente son los siguientes:

Participantes	MiEs			PyMEs			Total
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 1	Año 2	Año 3	
Inscritas	1.400	2.800	2.800	660	1.020	1.320	10.000
Finalizan el ciclo	1.120	2.240	2.240	528	816	1.056	8.000
% liderado por mujeres	60%						
% liderado por emprendedores(as) vulnerables	45%						

2.13 **Componente II: Habilitación de Herramientas de IA y Piloto de Agentes IA¹⁵ para MiPyMES.** El objetivo del componente es evaluar y validar cómo el uso práctico de herramientas de IA y agentes especializados puede reducir brechas operativas, comerciales y de acceso a financiamiento en MiPyMEs, diferenciando entre una capa masiva de habilitación de bajo riesgo y un piloto avanzado de agentes para PyMEs con mayor madurez digital.

2.14 La implementación del componente se realizará bajo un modelo híbrido que garantice cobertura masiva y profundidad técnica:

- **Habilitación Masiva (Learning by Doing):** Integración de un módulo de IA práctica en los ciclos formativos de las 10.000 MiPyMEs participantes en el Componente I, enfocado en el uso de herramientas de productividad personal, asistentes virtuales, plantillas y prompt books para tareas cotidianas. El objetivo es que los usuarios experimenten beneficios inmediatos sin requerir integraciones complejas.
- En base a la experiencia del Componente I y los ámbitos de mayor fragilidad / brechas identificadas en las primeras cohortes, se realizará un levantamiento o mapeo de soluciones agénticas disponibles en el mercado, que cumplan con consideraciones de IA responsable, y puedan ser integradas como parte de la oferta de valor de la plataforma Powercamp.
- **Pre-Piloto Agentes IA:** Implementación controlada de soluciones que integran agentes especializados en un subconjunto inicial de hasta 300 MiPyMEs elegibles con mayor madurez digital. Esta etapa funcionará como una fase de validación temprana para probar la integración técnica de agentes, la pertinencia de los casos de uso, la adopción por parte de las empresas y los mecanismos de acompañamiento y soporte.

¹⁴ Tales como: logs de enrolamiento, avance y completitud; listas de participantes por cohorte; resultados del IFD inicial y final por cohorte; registros de asistencia y participación en actividades, sesiones y masterclasses; y formularios de onboarding con información de caracterización de las personas participantes, incluyendo género y condición de vulnerabilidad.

¹⁵ A lo largo del documento las referencias a Agentes de IA se entienden como herramientas de optimización en base a IA que pueden apoyar gestión de tareas rutinarias, realizar recomendaciones o tomar decisiones bajo esquemas de gobernanza responsable y supervisión humana.

- Fruto de la evaluación de este prepiloto y en la medida que no existan en el mercado soluciones de IA responsable que respondan a las necesidades de las MiPyMEs participantes, Digevo Ventures desarrollará entre uno y 3 soluciones agenticas integradas a procesos específicos de la micro y pequeña empresa para ejecutar tareas de forma autónoma o semiautónoma, con monitoreo y trazabilidad.
- Piloto Extendido: A partir de los aprendizajes del pre-piloto, se ampliará progresivamente la implementación de agentes IA, con desarrollos de terceros y/o desarrollos propios, a un universo estimado de entre 1.000 y 2.000 MiPymes beneficiarias del Componente I. Esta etapa considerará criterios de elegibilidad, madurez digital, disposición para la integración y pertinencia del caso de uso, permitiendo validar el desempeño de las soluciones agenticas en una mayor diversidad de empresas, sectores y niveles de digitalización.
- Además de la valoración de resultados en cada una de las etapas antes descritas, semestralmente se revisará la estrategia tecnológica del componente y su adaptación en función de la evolución del mercado. Los eventuales cambios en la estrategia tecnológica deberán contar con no objeción ex ante del Banco.

2.15 La integración de agentes propios o de terceros para apoyar la gestión de MiPyMEs será documentada y sistematizada para al menos tres casos de uso: (i) Agente Comercial para la integración de capacidades de atención al cliente y gestión de ventas para mejorar la tasa de conversión y respuesta; (ii) Agente de Marketing para automatización de creación de contenidos y estrategias de posicionamiento digital; (iii) Agente de Postulación y Concursos especializado en la identificación y asistencia técnica para la postulación a fondos concursables o licitaciones públicas; (iv) otras dimensiones alineadas con las brechas identificadas (fragilidad) en el Componente I y que contribuyan a los resultados del proyecto. Para ello, se considerarán las siguientes etapas:

- Desarrollo y despliegue técnico de agentes: diseño, construcción, documentación y despliegue gradual, bajo lineamientos de IA responsable (fAlr LAC), con controles de transparencia, privacidad, trazabilidad y robustez.
- Desarrollo de funcionalidades específicas por necesidad: (i) tareas concretas de gestión (organización administrativa, seguimiento de ventas, control de costos, registros contables simples y apoyo a decisiones operativas de corto plazo); (ii) identificar programas de asistencia técnica y financiamiento pertinentes; (iii) apoyar procesos de postulación, etc.

2.16 Como resultados del componente se espera: (i) la habilitación masiva de uso práctico de IA durante el ciclo, con metas desagregadas para microempresas y pequeñas/medianas empresas, según corresponda; (ii) un mapeo de soluciones que integran agentes para la mejora de gestión en MiPymes; (iii) un pre-piloto de hasta 300 MiPymes con agentes implementados y uso activo por al menos 60 días; (iv) un piloto extendido de entre 700 y 1.700 MiPymes adicionales, con agentes IA implementados y uso activo por al menos 60 días; (v) documentación y sistematización de la implementación operativa de la integración de agentes; y (vi) métricas y reportes de desempeño en la gestión empresarial sistematizados y automatizados para la toma de decisiones, incluyendo dimensiones de gestión financiera, operativa, administrativa, contable y comercial, entre otras. Este proceso pondrá especial énfasis en la efectividad, limitaciones y condiciones habilitantes para la adopción de IA generativa en MiPyMEs, así como en la forma en que ésta puede ser implementada considerando distintos niveles de madurez, disponibilidad de datos y capacidades digitales.

- 2.17 **Componente III: Fortalecimiento del ecosistema y alianzas estratégicas para la competitividad y acceso a financiamiento de MiPyMEs.** El objetivo del componente es consolidar a PowerCamp como infraestructura habilitante del ecosistema MiPyME, fortaleciendo la coordinación, la derivación efectiva y el acceso a oportunidades.
- 2.18 Para ello, se estructurará un esquema de alianzas con hitos verificables y mecanismos de derivación/activaciones medibles (beneficios, programas, servicios, financiamiento, compradores y redes), reduciendo costos de búsqueda y “costos cognitivos” para acceder a oportunidades. Los aliados potenciales incluirán, entre otros, municipios y gobiernos regionales para convocatoria territorial; programas públicos para el acceso a instrumentos de apoyo; bancos, cooperativas y fintechs para acceso a financiamiento; universidades y centros de formación para mentoría y evaluación; grandes empresas y marketplaces para acceso a mercado; proveedores tecnológicos para herramientas, beneficios y capacidades digitales.
- 2.19 Las principales actividades a desarrollar serán: (i) Gobernanza y acuerdos con el ecosistema: formalización de alianzas (MOUs/acuerdos) y definición de “hitos de activación” por aliado (canales de convocatoria/derivación, integración, beneficios, cofinanciamiento, acceso a mercado, participación en lanzamientos/cierres, etc.), de las cuales al menos dos estarán orientadas a facilitar acceso a financiamiento; (ii) Mecanismos de derivación/activación desde PowerCamp: habilitación de un “pipeline” dentro de la plataforma para derivar empresas a servicios del ecosistema y registrar estados (clickouts, formularios, tickets, redención, atención efectiva), con trazabilidad y segmentación por MiEs/PyMEs y tipo de servicio; (iii) Sesiones de conexión y activación: lanzamientos/cierres de ciclo, masterclasses y sesiones de matchmaking (online o presenciales) orientadas a activar alianzas y acelerar acceso a oportunidades (no como evento aislado, sino como parte del flujo de implementación); (iv) Evidencia y bienes públicos: sistematización de aprendizajes del proyecto (incluyendo evidencia del Componente II sobre herramientas IA y agentes), monitoreo del acceso a financiamiento post-programa con mediciones diferidas.
- 2.20 Como resultados del Componente se espera: (i) al menos 30 alianzas formalizadas para la mejora operativa, financiera y de capital humano de MiPymes; (ii) al menos dos alianzas con entidades financieras o de habilitación de mercado para las MiPymes; (iii) al menos 7.000 conexiones (derivaciones/activaciones), con reporte de conversión por tipo de servicio y por segmento (MiEs/PyMEs); (iv) al menos 18 sesiones de lanzamiento/cierres de ciclo o masterclasses/sesiones de conexión (online o presenciales) orientadas a activación de alianzas y acompañamiento; (v) Un producto de conocimiento sobre adopción de herramientas IA y agentes operacionales en MiPyMEs, co-desarrollado con BID Lab.
- 2.21 **Componente IV: Modelo de sostenibilidad, mejora tecnológica y escala.** Este componente tiene como objetivo probar diferentes esquemas que faciliten la sostenibilidad y escala de PowerCamp como plataforma confiable y con capacidades de integración a programas de gobiernos, empresas, instituciones financieras, universidades y organizaciones de apoyo productivo en Chile y otros mercados de América Latina y el Caribe.
- 2.22 Para ello, se implementarán las siguientes actividades:
- (i) Fortalecimiento de infraestructura en la nube, monitoreo, performance y pruebas de carga para asegurar continuidad operativa, junto con medición sistemática de satisfacción (NPS).

- (ii) Diseño, implementación y auditoría de un plan de acción de IA responsable en base a las recomendaciones de fAlr LAC aplicable a la plataforma y agentes, incorporando dimensiones de transparencia, equidad, privacidad, responsabilidad y robustez.
 - (iii) Visitas y participación en instancias regionales y desarrollo de planes de adaptación tecnológica para al menos dos nuevos mercados (regulatorio, cultural, demanda y propuesta de valor).
 - (iv) Certificación ISO 42001: ejecución de auditoría de brecha, diseño e implementación del sistema de gestión de IA, y obtención de certificación por organismo acreditado.
 - (v) Modelo de negocio y sostenibilidad: diseño de un plan de negocios y líneas de generación de ingresos que serán desplegadas, piloteadas y mejoradas en el segundo año de ejecución. Las líneas de generación de ingreso identificadas de manera preliminar pueden ser: licenciamiento bajo white label para la implementación de programas con branding de diferentes instituciones, programas a medida de las necesidades del sector público o privado, intermediación de servicios o productos (derivación/activación digital), venta B2B y B2G. Para cada línea de generación de ingresos identificada, se desplegará una estrategia comercial y de desarrollo de producto, y se definirán metas e hitos que faciliten decisiones de inversión y continuidad.
- 2.23 Como resultados de las actividades del Componente se espera: (i) SLA definido, pruebas de carga (≥ 3.000 usuarios año 1; ≥ 7.000 usuarios año 2), uptime $\geq 99\%$ y NPS ≥ 70 ; (ii) Implementación de recomendaciones de fAlr LAC documentada y auditada externamente; (iii) Prospección de mercado (visitas /ferias) y plan de adaptación tecnológica y factibilidad comercial para al menos dos nuevos mercados en la región; (iv) Certificación ISO 42001 aprobada; (v) Plan de negocios validado con líneas de ingreso operativas y comprobables, reportando 60 % de costos operacionales cubiertos por ingresos propios al mes 36.
- B. Resultados, medición, seguimiento y evaluación del proyecto**
- 2.24 El OE (Digevo Ventures) será responsable de recopilar, consolidar y reportar información de desempeño y resultados conforme a la Matriz de Resultados del proyecto. Al inicio de la ejecución, el OE elaborará un Plan de Monitoreo y Evaluación (M&E) que especificará: fuentes de datos, periodicidad de levantamiento, definiciones operacionales de cada indicador, mecanismos de control de calidad (incluyendo verificaciones muestrales cuando aplique), resguardos de privacidad/consentimiento y responsabilidades por componente.
- 2.25 Durante los primeros seis meses de ejecución, el proyecto validará las líneas base, definiciones operacionales e instrumentos de medición para asegurar consistencia metodológica entre cohortes y segmentos. Las metas económicas serán monitoreadas considerando estacionalidad, sector económico, formalidad, calidad de datos autodeclarados y ventanas diferenciadas de seguimiento, con el fin de fortalecer la atribución razonable de resultados y la comparabilidad de los indicadores.
- 2.26 Los principales resultados esperados son los siguientes: (i) 10.000 MiPyMEs inscritas y diagnosticadas, de las cuales 8.000 que completan el ciclo formativo, con medición pre/post y seguimiento; (ii) Disminución del índice de fragilidad promedio en al menos 25% en MiEs y en al menos 15% en PyMEs; (iii) Aumento de valor agregado por trabajador (VAE.¹⁶)

¹⁶ Valor Agregado por Trabajador, es un indicador de productividad que mide el valor económico neto generado por cada empleado y corresponde a la diferencia entre ventas netas (ingreso total) e insumos externos (materia prima, servicios de terceros, energía, gastos operacionales, etc.), dividido por el número de trabajadores.

promedio en al menos 12% en MiEs y en al menos 10% en PyMEs; (iv) Aumento de ventas promedio de al menos 20% en MiEs y de al menos 25% en PyMEs.

- 2.27 El OE reportará al Banco cada seis meses mediante el sistema Project Status Report (PSR) y presentará un PSR Final al término del proyecto, reportando el cumplimiento de resultados e indicadores finales. Adicionalmente, se contempla una evaluación intermedia (aprox. mes 18) enfocada en: desempeño de convocatoria y completitud por cohorte, adopción de herramientas IA (módulo IA práctica), y ajustes de diseño para maximizar retención y ejecución; y una evaluación final (mes 36) que consolide resultados pre/post, adopción, evidencia de ecosistema y sostenibilidad.
- 2.28 Para el monitoreo de indicadores de resultado y de procesos, se combinará información de plataforma, instrumentos de diagnóstico y seguimiento: (i) Plataforma PowerCamp: registros de onboarding, segmentación, completitud por módulo, uso de herramientas IA (evidencia de tareas/outputs), uso de agentes (logs de interacción), derivaciones/activaciones a servicios del ecosistema (clickouts, formularios, tickets, redenciones) y reportes de cohortes; (ii) Assessment pre/post por cohorte: levantamiento de línea base y cierre (IF/IFD u otra métrica definida en el programa) para monitorear avances y comparabilidad; (iii) Encuestas estructuradas y evidencia muestral: para variables económicas (ventas, costos, VAE), estabilidad financiera (volatilidad, liquidez, flujo), satisfacción (NPS) y seguimiento post-egreso; (iv) Verificación muestral / trazabilidad: para variables como género (en formales) y consistencia en vulnerabilidad por ingresos; (v) durante el primer semestre de ejecución el equipo coordinador en conjunto con BID Lab determinará: (i) grupos de comparación en los componentes I y II; (ii) indicadores para los cuales será posible medir desempeño para estos grupos (subconjunto de indicadores relevados en los tratamientos).

III. ALINEACIÓN CON EL GRUPO BID, AMPLIACIÓN DE ESCALA Y RIESGOS

A. Alineación con el Grupo BID

- 3.1 El proyecto está alineado con la Estrategia Impact+ del Grupo BID, ya que aborda directamente brechas estructurales de productividad y vulnerabilidad económica que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) en Chile y la región, promoviendo el crecimiento inclusivo y la reducción de la pobreza. PowerCamp ofrece una solución innovadora basada en inteligencia artificial para diagnosticar y personalizar el fortalecimiento de capacidades productivas, financieras y tecnológicas de microempresas vulnerables, con especial énfasis en mujeres emprendedoras. Además, el proyecto incorpora estándares responsables de IA (fAIr LAC, ISO 42001), y promueve la escalabilidad y sostenibilidad mediante alianzas público-privadas y modelos de monetización. La contribución técnica y financiera de BID Lab refuerza el enfoque de inclusión, medición de impacto y desarrollo del ecosistema productivo, en línea con las directrices institucionales.
- 3.2 El proyecto está bien alineado con la Estrategia del Grupo BID con Chile 2022-2026, al contribuir directamente a sus dos pilares estratégicos y a los temas transversales definidos. En el pilar (i) Promoción de la cohesión social e inclusión, PowerCamp fortalece capacidades productivas y de generación de ingresos de micro y pequeñas empresas — incluidas aquellas lideradas por mujeres —, apoyando la inclusión económica y la reducción de brechas, en línea con las prioridades de género, diversidad e inclusión. En el pilar (ii) Habilitación de la economía del futuro, el proyecto impulsa la innovación, la productividad y la digitalización empresarial mediante el desarrollo de capacidades, el uso responsable de tecnologías digitales e inteligencia artificial y la articulación con el ecosistema

público-privado, contribuyendo a un crecimiento sostenible e inclusivo. Asimismo, el proyecto incorpora los temas transversales de digitalización, fortalecimiento institucional y equidad, alineándose plenamente con los objetivos y áreas prioritarias de la Estrategia.

- 3.3 El proyecto contribuye a la implementación del Plan de Negocios de BID Lab al fortalecer el ecosistema de emprendimiento e innovación, así como la adopción de tecnología por parte de empresas de menor tamaño, un mercado B2B hasta ahora poco explorado por el ecosistema de startups.
- 3.4 El proyecto contribuye principalmente al ODS 8 —trabajo decente y crecimiento económico— al fortalecer capacidades productivas, estabilidad de ingresos y productividad de MiPyMEs; al ODS 5 —igualdad de género— por su foco en empresas lideradas por mujeres y microemprendedoras vulnerables; al ODS 9 —industria, innovación e infraestructura— mediante la adopción responsable de tecnologías digitales e inteligencia artificial; y al ODS 10 —reducción de desigualdades— al focalizarse en segmentos con menor acceso a capacidades, financiamiento, redes y oportunidades productivas.

B. Adicionalidad y Escalabilidad

- 3.5 La adicionalidad del proyecto radica en habilitar que PowerCamp transite desde una solución de entrenamiento emprendedor hacia una infraestructura de impacto escalable, medible y replicable regionalmente. Para ello, se desarrollarán acciones de articulación con ecosistemas públicos y privados, y producción de bienes de conocimiento que representen evidencia robusta de la efectividad del modelo y retorno sobre la inversión para sus usuarios.
- 3.6 La estrategia de escala de PowerCamp se sustenta en alianzas con actores del ecosistema público, privado y regional. Estas alianzas responden oportunidades identificadas con instituciones de fomento, corporativos y contrapartes regionales, y constituyen la base sobre la cual se proyecta la expansión una vez finalizado el proyecto. La generación de ingresos se estructurará a través de tres rutas complementarias y progresivas:
- 3.7 **Ruta B2G — Instituciones públicas de fomento productivo:** PowerCamp se posiciona como infraestructura tecnológica para que gobiernos nacionales, regionales y locales ejecuten sus programas de apoyo a MiPyMEs con mayor precisión, trazabilidad y evidencia de impacto. Bajo este modelo, la institución pública licencia la plataforma y financia el acceso de sus beneficiarios. Digevo Ventures provee la operación tecnológica, la metodología, el monitoreo y evaluación. Los socios identificados para esta ruta incluyen **SERCOTEC** (Servicio de Cooperación Técnica), **SERNAMEG** (Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género), **CORFO** (Corporación de Fomento de la Producción) y **FOSIS** (Fondo de Solidaridad e Inversión Social), entidades que orientan políticas y programas a favorecer el emprendimiento femenino y la reducción de brechas digitales en segmentos vulnerables. A nivel territorial, PowerCamp cuenta con operación previa en municipios de diversas regiones del país, incluyendo **Antofagasta, Copiapó y Coquimbo** en el norte, y **Providencia, Vitacura, Lo Barnechea y Las Condes** en la Región Metropolitana, entre otros. Asimismo, se ha identificado al **Gobierno Metropolitano de Santiago** y su **Hub Metropolitano** como socios estratégicos para la escala territorial en la región de mayor concentración de MiPyMEs del país. El precio por licencia a escala B2G se estima en USD 70–100 por beneficiario por ciclo, con contratos anuales o por programa.
- 3.8 **Ruta B2B** orientada a Corporativos, instituciones académicas y organizaciones de la sociedad civil (OSC) con cadenas de valor o responsabilidad territorial MiPyME: (i) Empresas del sector financiero, retail, tecnológico y de consumo masivo tienen un interés directo en fortalecer las capacidades de sus proveedores, clientes o distribuidores MiPyME,

ya que su productividad y estabilidad impacta directamente en su cadena de valor; (ii) Grandes empresas con responsabilidad territorial, tales como industria minera, forestal, agrícola, salmonicultura, entre otros, que ejecutan programas de desarrollo comunitario y emprendimiento local como parte de sus compromisos de relacionamiento comunitario y presupuestos dedicados a programas sociales territoriales y requieren soluciones con medición de impacto verificable; (iii) Instituciones de educación superior que requieren infraestructura metodológica y tecnológica para ejecutar programas de emprendimiento con sus comunidades para las cuales la integración de PowerCamp como plataforma de emprendimiento e incubación ofrece valor agregado para sus estudiantes, egresados y comunidades vinculadas; (iv) Organizaciones de la sociedad civil que ejecutan programas de desarrollo territorial. El precio estimado a escala B2B varía según segmento: USD 100–150 por beneficiario por ciclo para corporativos, instituciones académicas y OSCs, con mayor margen dado el valor diferencial para la organización contratante.

- 3.9 **Ruta Nacional.** Expansión territorial en Chile mediante alianzas con Gobiernos Regionales (GOREs) y municipios con programas activos de fomento productivo. Los territorios priorizados para esta expansión incluyen las regiones de Antofagasta, Atacama (Copiapó), Coquimbo, Maule (Talca), La Araucanía (Temuco). Esta base territorial no solo amplía el alcance de beneficiarios en Chile, sino que fortalece el argumento de sostenibilidad ante potenciales socios regionales e internacionales, al demostrar capacidad de implementación descentralizada a escala nacional.
- 3.10 **Ruta Regional.** Expansión a América Latina. Sustentada en la evidencia generada durante la ejecución del proyecto y el fortalecimiento de vínculos institucionales con referentes de emprendimiento e innovación de la región, PowerCamp proyecta adaptar su plataforma para al menos dos mercados con características similares a Chile en términos de estructura MiPyME, brecha de productividad y madurez digital. Inicialmente se ha identificado Perú y Argentina, como mercados objetivo por la combinación de tamaño del segmento MiPyME, existencia de programas públicos de fomento y presencia de redes institucionales, los cuales serán validados en el marco de la implementación del Componente IV del proyecto. Digevo Ventures proveerá la tecnología, la metodología y el soporte técnico centralizado, bajo un modelo de licenciamiento que reduce significativamente el costo y el riesgo de entrada a nuevos mercados.
- 3.11 Durante la ejecución se desarrollarán actividades orientadas a preparar la escala, incluyendo mesas de trabajo con actores públicos y privados, sistematización de aprendizajes por cohorte, productos de conocimiento sobre adopción de IA en MiPyMEs, sesiones de transferencia metodológica, evaluación de modelos de implementación institucional y planes de adaptación para al menos dos mercados regionales. Asimismo, se buscará articular con otras plataformas internacionales que permitan ampliar el alcance tales como Connectamericas y plataformas orientadas a mejorar la productividad y crecimiento de MiPyMes.
- 3.12 **Tamaño participación de Mercado.** En Chile, el universo total de MiPyMEs alcanza aproximadamente 1,1 millones de empresas formales (SII, 2024), a las que se suman cerca de 2 millones de microemprendedores informales (EME 8, INE 2025). El segmento objetivo inmediato del proyecto (MiEs vulnerables + PyMEs con madurez digital baja-media) representa aproximadamente 600.000–800.000 unidades en Chile. A nivel regional, América Latina cuenta con más de 25 millones de MiPyMEs formales, con una brecha de productividad y digitalización similar a la identificada en Chile. En un horizonte de 5 años se proyecta alcanzar entre 80.000 y 120.000 MiPyMEs, distribuidas en: (i) Chile vía rutas B2G y B2B (aproximadamente 40.000 MiPyMEs); (ii) dos mercados regionales priorizados (entre 40.000 y 80.000 MiPyMEs). El costo estimado por beneficiario a escala es de USD

30–50 (vs. USD 199 en fase piloto BID), gracias a la automatización, el modelo SaaS y las economías de escala en infraestructura de IA. El financiamiento proyectado combina ingresos propios por licencias B2B/B2G (60%), fondos públicos de fomento en mercados destino (25%) y potencial inversión de impacto o cofinanciamiento multilateral (15%).

C. Riesgos del proyecto e institucionales

- 3.13 **Riesgo económico:** Si la actual estrechez fiscal en Chile y la desaceleración del crecimiento económico desincentivan la actividad emprendedora y reducen la capacidad de las MiPyMEs para invertir tiempo y recursos en procesos de fortalecimiento empresarial, entonces la participación y retención de beneficiarios podría verse afectada, comprometiendo el logro de las metas de cobertura y resultados del proyecto. **Mitigante:** El modelo está especialmente diseñado para responder a las características de las MiPyMEs en contextos de restricción económica (falta de tiempo, demandas de gestión diaria del negocio) con ciclos diferenciados, actividades prácticas de rápida implementación y acompañamiento totalmente alineadas a las necesidades de las compañías, orientado a generar beneficios tangibles y reducir barreras de participación.
- 3.14 **Riesgo de Adopción:** Si las MiPyMEs con menores niveles de digitalización —en particular microempresas e iniciativas informales— enfrentan dificultades para adoptar de manera efectiva las herramientas digitales y de inteligencia artificial propuestas por el proyecto, entonces podrían no materializarse las mejoras esperadas en la gestión y el desempeño empresarial, afectando el logro de los resultados. **Mitigante:** la adopción diferenciada a MiEs y PyMEs con contenidos, herramientas y niveles de complejidad ajustados al grado de madurez digital de cada segmento y aplicados a casos concretos de uso en las empresas permitirá una validación ágil del valor de la tecnología. Además, el uso de un sistema de monitoreo en tiempo real de participación y uso de las herramientas permitirá realizar una adaptación dinámica del contenido y estrategia de despliegue, reduciendo barreras de adopción y fortaleciendo la retención y el impacto.
- 3.15 **Riesgos de falta de compromiso por parte de las empresas participantes:** Si algunas empresas participan en el proyecto motivadas principalmente por intereses comerciales o reputacionales —y no por un compromiso genuino con la adopción y uso efectivo de las herramientas digitales y de inteligencia artificial—, entonces podría observarse una baja implementación real de las soluciones propuestas, afectando la credibilidad del proyecto y generando riesgos reputacionales para el Organismo Ejecutor y para BID Lab. **Mitigante:** se establecerán criterios de elegibilidad que permitan verificar el interés y compromiso de las empresas participantes. Adicionalmente, se incorporarán mecanismos de seguimiento temprano del uso efectivo de las herramientas, que permitan identificar y gestionar oportunamente casos de participación meramente nominal.
- 3.16 **Riesgo Tecnológico:** Si la infraestructura de la plataforma no soporta gran cantidad de usuarios simultáneos (hasta 10 mil) se pueden producir interrupciones de servicio, pérdida de confianza en la plataforma y disminución de su uso. **Mitigante:** Digevo es una entidad con amplia experiencia en desarrollo tecnológico que cuenta con procesos establecidos para desarrollar pruebas de carga, usabilidad, planes de contingencia y monitoreo continuo.
- 3.17 **Riesgos de privacidad, ciberseguridad, sesgos o uso inadecuado de IA:** Si algunas empresas participantes no adoptan adecuadamente los lineamientos del programa en materia de uso responsable de la inteligencia artificial —incluyendo prácticas de protección de datos, ciberseguridad y mitigación de sesgos—, entonces podrían producirse usos inadecuados de las herramientas, vulneraciones de privacidad o incidentes de seguridad, con potenciales impactos reputacionales, legales y operativos para el proyecto, el Organismo Ejecutor y BID Lab. **Mitigante:** Se implementarán medidas de mitigación y

control antes del despliegue a escala, tales como el consentimiento informado, la aplicación de herramientas de fAlr LAC, mecanismos de trazabilidad, auditoría externa e implementación de ISO 42001. Los términos y condiciones de uso de la plataforma establecerán resguardos de confidencialidad de datos personales.

- 3.18 **Riesgo de Ecosistema y Gobernanza:** Si la estrategia de consolidar a PowerCamp como plataforma articuladora del ecosistema de fortalecimiento de MiPyMEs no logra generar niveles suficientes de confianza, compromiso y alineación de incentivos entre los distintos actores públicos y privados, entonces existe el riesgo de que la convocatoria no sea lo suficientemente amplia y transversal, o que actores clave del ecosistema se involucren únicamente de manera nominal, limitándose a acuerdos formales sin acciones efectivas de implementación. Esto podría afectar la activación real de alianzas, la derivación de oportunidades y la sostenibilidad del modelo en el tiempo. **Mitigante:** Digevo Ventures establecerá diálogos y pilotos de integración con actores relevantes del ecosistema desde el inicio del proyecto con el fin de probar y validar formas de integración que permitan la sostenibilidad y la escala.
- 3.19 **Riesgo reputacional:** Si el uso de agentes es percibido como reemplazando trabajos de personas, generaría un backlash negativo de los participantes que dañaría la reputación del Banco. **Mitigante:** Se implementará una estrategia de comunicación que enfatice el valor de la IA como asistente y herramienta complementaria, orientada a apoyar la toma de decisiones y reducir cargas operativas, y no como sustituto de personas. Esta estrategia se apoya en mensajes consistentes, ejemplos de uso concretos y lineamientos explícitos sobre los límites y alcances de los agentes dentro del programa.
- 3.20 **Riesgo de género e inclusión:** Si las microempresas lideradas por mujeres y aquellas en situación de mayor vulnerabilidad enfrentan restricciones de tiempo y cargas de cuidado que limitan su participación efectiva en el programa, entonces es posible que no se alcancen las metas de género e inclusión, lo que resultaría en un impacto social diluido. **Mitigante:** el proyecto incorpora esquemas de participación flexibles, con módulos asincrónicos y un diseño sensible a las responsabilidades de cuidado; un monitoreo sistemático de las tasas de deserción desagregadas por género, que permita ajustar oportunamente incentivos, contenidos y mecanismos de acompañamiento para asegurar una participación sostenida de mujeres emprendedoras y otros grupos vulnerables.
- 3.21 **Riesgo de sostenibilidad y modelo de negocio:** Si las fuentes de ingresos posteriores al proyecto (B2G/B2B) no se materializan conforme a lo planificado, entonces PowerCamp podría no lograr sostener sus operaciones una vez finalizado el financiamiento de BID Lab, lo que resultaría en un impacto limitado en el largo plazo. **Mitigante:** el proyecto contempla el diseño de un plan de negocios con líneas de generación de ingresos durante la ejecución y su implementación será planificada en base a hitos que aseguren el desarrollo de inversiones de manera costo eficiente.
- 3.22 **Riesgos de gestión y gobernanza del proyecto:** Si surgen conflictos de interés o debilidades de gobernanza del proyecto, podrían surgir dificultades de compliance o de gestión fiduciaria que retrasen la implementación. **Mitigante:** Se ha aplicado la herramienta de Análisis de Riesgos BID Lab, cuyo análisis se encuentra dentro de los documentos técnicos del proyecto, así como la Matriz de Riesgos del DICI la cual, dada la información proporcionada por el OE arroja un nivel de riesgo Bajo. Como mitigante adicional se designará un equipo coordinador con responsabilidades y roles establecidos, además el OE presentará estados financieros auditados anualmente.
- 3.23 **Revisión de IA Responsable de fAlr LAC:** el equipo fAlr LAC realizó un análisis de la propuesta y se realizaron las siguientes recomendaciones para asegurar un enfoque de IA

responsable centrado en transparencia, supervisión humana y gobernanza adaptativa: (i) distinguir claramente entre las funciones de diagnóstico, predicción y generación de agentes; (ii) garantizar la trazabilidad y la solidez técnica de las recomendaciones derivadas del Índice de Fragilidad y sus reglas implícitas; (iii) mantener mecanismos de intervención humana, especialmente en interacciones de alto impacto que afectan a microempresarios vulnerables; (iv) prestar especial atención a las prácticas de gobernanza de datos, incluyendo el equilibrio entre datos sintéticos y reales, la minimización de datos y el consentimiento informado; (v) definir protocolos y estructuras de responsabilidad para los agentes y salvaguardas que mitiguen riesgos de alucinaciones, recomendaciones deficientes o engañosas; (vi) establecer de manera progresiva un Sistema de Gestión de IA (SGIA) que defina como mínimo una estructura de gobernanza, políticas organizacionales que rijan el desarrollo y uso de IA basado en mitigación de riesgos, protocolos de documentación, flujos de decisión, mecanismos de trazabilidad y planificación de desarrollo de capacidades. La implementación de estas recomendaciones se realizará con el apoyo de una consultoría experta considerada en el presupuesto del proyecto.

Revisión de Integridad.

- 3.24 De conformidad con las políticas del BID (documento OP-4741), el equipo de proyecto, con la asistencia de OII, llevó a cabo la debida diligencia de integridad e impacto reputacional que merecen divulgación, pero que están dentro de la tolerancia de BID Lab para tales riesgos, como se describe a continuación.
- 3.25 La evaluación de KYC realizada identificó que el proyecto contempla un modelo de selección abierto de MiPyMEs, incluyendo mecanismos de ventanilla abierta y convocatorias a través de aliados estratégicos, sin tener documentado un proceso de debida diligencia sobre dichas beneficiarias.
- 3.26 Los riesgos identificados se mitigan ya que será incluida en el acuerdo entre BID Lab y Digevo Ventures la obligación de que Digevo Ventures, previo al desembolso del Componente I, diseñar e implementar procedimientos de debida diligencia de las microempresas beneficiarias a satisfacción de BID Lab.
- 3.27 Con base en estas consideraciones, el Equipo del Proyecto considera que los riesgos de integridad y reputacionales relacionados que presenta este Proyecto merecen ser divulgados, pero están dentro de la tolerancia de BID Lab para tales riesgos. OII está de acuerdo con esta evaluación.

IV. INSTRUMENTO Y PROPUESTA DE PRESUPUESTO

- 4.1 El proyecto tiene un costo total de US\$2.134.700, de los cuales US\$995.000 (46,6%) serán aportados por BID Lab, bajo la forma de Cooperación Técnica no reembolsable y US\$ 1.139.700 (53,4%) como contrapartida de Digevo Ventures.

Presupuesto (US\$)

Componentes del proyecto	BID Lab (RG-T1363)	Contrapartida		Total
		En Especie	En Efectivo	
Componente I	177.000	360.000	447.000	984.000
Componente II	463.500	0	193.500	657.000
Componente III	179.000	0	10.000	189.000

Componente IV	100.000	0	5.000	105.000
Administración del proyecto*	16.000	28.800	95.400	140.200
Auditoría anual del OE	9.000	0	0	9.000
Imprevistos*	50.500	0	0	50.500
Total	995.000	388.800	750.900	2.134.700
% de financiamiento	46,6%	18,2%	35,2%	100%

* Indica los recursos que podrán ser desembolsados y utilizados por el Banco sin requerimiento de Solicitud de Desembolso del Organismo Ejecutor. La utilización de recursos Imprevistos por parte del Organismo Ejecutor deberá contar con la no objeción ex ante del Banco.

V. ORGANISMO EJECUTOR Y ESTRUCTURA DE IMPLEMENTACIÓN

A. Descripción del organismo ejecutor

- 5.1 Digevo Ventures será el organismo ejecutor de este proyecto y firmará el convenio con el Banco. Digevo Ventures es una entidad del Grupo Digevo especializada en el diseño, desarrollo e implementación de iniciativas tecnológicas y de innovación aplicadas a productividad, adopción digital, emprendimiento e inclusión económica. El Grupo Digevo opera desde 1997 y Digevo Ventures desde 2014, combinando capacidades de desarrollo tecnológico, inteligencia artificial, formación, articulación institucional y ejecución de programas complejos.
- 5.2 Además de PowerCamp, Digevo Ventures lidera e implementa otras iniciativas estratégicas que refuerzan su capacidad, entre ellas: (i) Evolution, plataforma orientada a la incubación y fortalecimiento de startups; y (ii) AcademIA, programa de formación ejecutiva en inteligencia artificial dirigido a empresas y organizaciones públicas y privadas.
- 5.3 Digevo Ventures cuenta con una red amplia de alianzas públicas, privadas, académicas y tecnológicas que habilita el alcance territorial, la adopción institucional y la escalabilidad de iniciativas como PowerCamp. Esta red incluye universidades e instituciones de educación superior, centros de negocios y de apoyo al emprendimiento, gobiernos regionales, servicios públicos, fundaciones y organizaciones de la sociedad civil. Esta red de alianzas constituye un habilitador clave para la sostenibilidad del modelo, al permitir esquemas de implementación B2G y B2B que complementan el financiamiento concesional y abren una vía clara para su adopción por parte de gobiernos, universidades y organizaciones de apoyo en Chile y otros países de la región. PowerCamp ha beneficiado a la fecha a 2.889 MiPyMEs entre 2024 y 2025 distribuidas en 5 cohortes implementadas en 53 comunas de Chile, principalmente en la Región Metropolitana. De este universo, 973 MiPyMEs cuentan con medición de impacto completa (evaluación pre/post), de las cuales el 90% corresponde a mujeres con una edad promedio de 42 años. Los resultados de impacto sobre esta cohorte medida muestran que el 80,4% redujo su índice de fragilidad empresarial en un promedio de 26,3%, el 65,9% aumentó sus ventas con un crecimiento promedio del +80% (de \$766.731 a \$1.382.070 CLP mensuales), y cada participante completó en promedio 96 prácticas emprendedoras (PreMEs).
- 5.4 Digevo cuenta con una relación formal con NVIDIA a través del NVIDIA Partner Network (NPN), bajo la modalidad Solution Provider Partner Program. En este marco, Digevo cuenta con competencias registradas en Compute, Networking y NVIDIA AI, activando su acceso al ecosistema de habilitación tecnológica de NVIDIA, incluyendo información técnica y comercial sobre sus plataformas, capacitaciones, recursos del NPN Portal, materiales de enablement, actualizaciones tecnológicas y acceso al NVIDIA Enterprise Support Portal, sujeto a las condiciones y disponibilidad del programa. En el marco de la estrategia nacional de adopción de inteligencia artificial. Para PowerCamp, este partnership tendrá un rol

habilitante y estratégico, en tres dimensiones: referencia tecnológica, fortalecimiento de capacidades y escalabilidad de soluciones de IA. Asimismo, la organización ha trabajado como ejecutor y partner tecnológico con agencias de innovación pública, universidades y programas financiados por gobiernos regionales, lo que ha permitido validar su capacidad de articulación multiactor y de cumplimiento de exigencias técnicas, operativas y de reporte propias de proyectos públicos y de cooperación.

B. Estructura y mecanismo de implementación

- 5.5 La implementación estará a cargo de una unidad de ejecución establecida por Digevo Ventures, responsable de la planificación y ejecución de las actividades, gestión de recursos con transparencia y eficacia y emisión de informes y reportes de monitoreo y avance.
- 5.6 El proyecto contará con mecanismos de gobernanza que incluirán reuniones periódicas de seguimiento con BID Lab, revisión de avance por componentes, monitoreo de riesgos, validación de hitos y revisión de aprendizajes y desempeño empresarial por cohorte. El proyecto considerará la implementación de un agente de IA que actúe como Asistente Operativo y Financiero del proyecto. Esta experiencia será compartida con otros Organismos Ejecutores de proyectos financiados por BID Lab.
- 5.7 Los aliados públicos, privados, académicos y financieros participarán principalmente en la convocatoria, derivación de oportunidades, provisión de beneficios, mentorías, acceso a financiamiento, generación de evidencia y preparación de rutas de escala. Los beneficiarios serán incorporados mediante procesos de *onboarding*, diagnóstico, seguimiento de uso, encuestas de satisfacción y retroalimentación para mejora continua de la plataforma. Las alianzas serán formalizadas mediante la firma de convenios que establecerán claramente al menos sus objetivos, roles, indicadores de desempeño, transparencia y condiciones para la escalabilidad.
- 5.8 El proyecto implementará prácticas sistemáticas retroalimentación por partes de los usuarios, aliados y socios del proyecto, como mecanismo de mejora continua. Estas prácticas serán sistematizadas e incorporadas a los reportes periódicos al Banco. Además, en la página web de la plataforma se implementará un canal de sugerencias, reclamos y denuncias confidencial que permita reportar irregularidades y sugerencias de mejora.

VI. CUMPLIMIENTO DE HITOS Y ACUERDOS FIDUCIARIOS ESPECIALES

- 6.1 **Desembolsos por Resultados, Acuerdos Fiduciarios.** El Organismo Ejecutor se compromete con los arreglos estándar de desembolsos por resultados del BID Lab, las políticas de contrataciones y gestión financiera aplicables al sector privado, en consonancia con la Guía de Gestión Financiera para Proyectos Financiados por el BID (OP-273-12) versión del 12 de junio de 2019 y según se especifica en la "Guía de Gestión por Hitos y Supervisión Financiera para proyectos de Cooperación Técnicas de BID Lab y Programa de Empresariado Social".¹⁷.
- 6.2 **Desembolsos basados en resultados.** La Oficina de País de Chile supervisará el Proyecto. El seguimiento se llevará a cabo de acuerdo con las políticas de gestión de resultados y riesgos (cumplimiento de hitos) establecidas por el BID Lab en abril de 2008.

¹⁷ [Guía de Gestión por Hitos y Supervisión Financiera para proyectos de Cooperación Técnicas de BID Lab y Programa de Empresariado Social](#)

VII. ACCESO A INFORMACIÓN Y PROPIEDAD INTELECTUAL

- 7.1 **Propiedad intelectual.** La propiedad intelectual de todos los trabajos, desarrollos y resultados obtenidos bajo el Proyecto le corresponderá al Organismo Ejecutor, incluyendo, sin limitación, herramientas, modelos, agentes, configuraciones, software, productos digitales, entregables, así como otros desarrollos tecnológicos y productos de conocimiento generados total o parcialmente con financiamiento del Proyecto. El Organismo Ejecutor otorgará al Banco una licencia irrevocable, mundial, perpetua, gratuita y no exclusiva para usar, copiar, distribuir, reproducir, exhibir y ejecutar públicamente cualquier producto de su propiedad que se derive de la ejecución del Proyecto, así como para adaptar, modificar y desarrollar obras derivadas, únicamente para fines de implementación, monitoreo, evaluación, difusión de resultados y escalabilidad del Proyecto. El Banco podrá asimismo integrar dichos resultados en otras iniciativas, compartirlos y otorgar sublicencias a favor de terceros, sin requerir nuevas autorizaciones o licencias del Organismo Ejecutor, con el objeto de facilitar su utilización, replicabilidad y escalamiento.
- 7.2 El alcance de la licencia antes señalada comprenderá tanto los productos de conocimiento (incluyendo guías, manuales, documentos tipo, informes, estudios, reportes, métricas y datos agregados) como también los desarrollos tecnológicos financiados en el marco del Proyecto, tales como software, modelos, agentes, configuraciones, integraciones, funcionalidades y demás componentes asociados, en la medida en que dichos elementos formen parte de los resultados del Proyecto.
- 7.3 Asimismo, esta licencia comprenderá expresamente toda la información, datos y contenidos necesarios para la creación, entrenamiento, funcionamiento, mejora, replicación y escalabilidad de dichos desarrollos, incluyendo, sin limitarse a: (i) datasets utilizados o generados durante el Proyecto; (ii) datos de entrada (inputs), salidas (outputs), registros de uso (logs), prompts, parámetros de configuración o entrenamiento; y (iii) cualquier otra información que permita la adecuada utilización, adaptación o transferencia de los agentes o soluciones desarrolladas.
- 7.4 El Organismo Ejecutor asegurará que dichos elementos sean entregados o puestos a disposición del Banco en formatos estructurados y/o interoperables que permitan su utilización efectiva.
- 7.5 El organismo ejecutor estructurará una arquitectura de integración tecnológica vía APIs o similar para estos desarrollos, de manera que no se vea afectada la propiedad intelectual preexistente, como se detalle en el párrafo siguiente.
- 7.6 Lo anterior no será aplicable a los materiales y desarrollos creados con anterioridad al Proyecto que correspondan a propiedad intelectual preexistente del Organismo Ejecutor. La propiedad intelectual preexistente de PowerCamp, incluyendo metodologías, software, modelos, arquitectura tecnológica, contenidos, marca, mejoras, actualizaciones y activos desarrollados previamente por Digevo Ventures, permanecerá bajo titularidad de Digevo Ventures.
- 7.7 No obstante, los productos de conocimiento, informes de sistematización, lecciones aprendidas, líneas de base, líneas de seguimiento, y, en general, toda información, datos o conocimiento generado, capturado o derivado durante la ejecución del Proyecto, incluyendo aquellos provenientes del uso, operación o mejora de los agentes o soluciones tecnológicas, en la medida en que hayan sido financiados por este, estarán sujetos al régimen de licencia antes descrito.

- 7.8 Dichos resultados podrán ser utilizados por el Banco para fines de implementación, monitoreo, evaluación, difusión de resultados y escalabilidad, así como compartidos y puestos a disposición de terceros en formatos que permitan su aprovechamiento por el ecosistema.
- 7.9 A solicitud del Banco, los trabajos y los resultados obtenidos bajo el Proyecto podrán ser licenciados por el Organismo Ejecutor a favor de terceros en los términos de la licencia Creative Commons IGO 3.0 BY-NC-ND, en cuyo caso los entregables correspondientes deberán incluir la leyenda aplicable establecida por el Banco para tales efectos.
- 7.10 El Organismo Ejecutor garantizará al Banco que la ejecución del Proyecto no infringirá derechos de terceros y se obligará a llevar a cabo todas las actividades que fueran necesarias para que el Banco pueda ejercer los derechos aquí previstos sin limitaciones, liberando y/o indemnizando al Banco, su personal, sublicenciarios y/o consultores por cualquier acción que pudiera ser iniciada en su contra por el ejercicio de los derechos licenciados al Banco. Asimismo, el Organismo Ejecutor se obligará a incluir en todos los contratos que celebre con consultores o terceros bajo el Proyecto que participen en el desarrollo de los entregables, las disposiciones necesarias para asegurar la cesión o el otorgamiento de los derechos de propiedad intelectual requeridos para dar cumplimiento a lo anterior.
- 7.11 El Banco podrá divulgar, reproducir y publicar cualquier información vinculada al Proyecto, incluyendo sus resultados, e incluir en dicha información el nombre y logotipo del Organismo Ejecutor, de conformidad con sus políticas aplicables.
- 7.12 El uso y difusión de los resultados del Proyecto por parte del Banco se realizará resguardando la información confidencial, los datos personales, los secretos comerciales y otros componentes sensibles que no sean necesarios para el ejercicio de los derechos licenciados, los cuales en ningún caso podrán ser divulgados ni puestos a disposición de terceros.