

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

CHILE

PROGRAMA DE SERVICIOS GLOBALES DE EXPORTACIÓN DE CHILE II

(CH-L1181)

TERCERA OPERACIÓN INDIVIDUAL

LÍNEA DE CRÉDITO CONDICIONAL PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN (CCLIP)

PARA LA PRODUCTIVIDAD Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE CHILE

(CH-O0008)

RESUMEN DE LA TEORÍA DEL CAMBIO Y COSTO ESTIMADO DEL PROYECTO

Este documento fue elaborado por Ezequiel Tacsir con aportes y comentarios de Mikael Larsson, Pablo Pereira, Vateva Vesselina Kostadinova y Martín Pereyra.

Contenidos

Abreviaturas	3
I. Introducción	4
II. Teoría del cambio.....	5
III. Cadena de Resultados: Componente 1	11
IV. Cadena de Resultados: Componente 2.....	14
V. Cadena de Resultados: Componente 3.....	17
VI. Costos del Proyecto	21
Anexo: Matriz de Productos.....	23

Abreviaturas

ACP	Acuerdos Comerciales Preferenciales
ALC	América Latina y el Caribe
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CORFO	Corporación de Fomento de la Producción
IA	Inteligencia Artificial
IED	Inversión Extranjera Directa
MDR	Matriz de Resultados
OED	Objetivo Específico de Desarrollo
OGD	Objetivo General de Desarrollo
OTIC	Organismo Técnico Intermedio para Capacitación
PBR	Préstamo Basado en Resultados
PFI	Producto de Fortalecimiento Institucional
PIB	Producto Interno Bruto
PME	Plan de Monitoreo y Evaluación
PTF	Productividad Total de los Factores
ROP	Reglamento Operativo del Programa
SENCE	Servicio Nacional de Capacitación y Empleo
TD	Talento Digital
TIC	Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

I. Introducción

El presente documento presenta de manera sucinta y sistemática la teoría del cambio que sustenta las intervenciones propuestas en el marco del Proyecto “Programa de Servicios Globales de Exportación de Chile II (CH-L1181).” El programa es un Préstamo Basado en Resultados (PBR), donde los cambios esperados se logran con apoyo financiero y técnico del Banco, a ejecutarse entre los años 2025 y 2027. El sustento conceptual de las intervenciones busca atender los cuellos de botella de corto plazo que limitan el potencial el crecimiento y productividad del sector de servicios globales de exportación. El documento contiene la teoría del cambio del Proyecto, y las cadenas de resultados de cada componente.

El Proyecto tiene como **objetivo general** contribuir al desarrollo de capacidades para una mayor internacionalización del sector de servicios globales de exportación de Chile. Como **objetivos específicos**, se propone: (i) aumentar la disponibilidad de talento digital (TD) con las competencias demandadas por el sector de SG; (ii) apoyar la promoción de exportaciones y atracción de inversiones del sector SG y; (iii) consolidar la coordinación público-privada para el desarrollo del sector de SG.

Componente I: Mejora del Talento Digital (TD) (US\$6.200.000). Este componente buscará desarrollar nuevas capacidades vinculadas a la economía digital para potenciar la internacionalización del sector, mejorando la pertinencia, cobertura geográfica y capacitaciones a través de iniciativas público – privadas de capacitación. Ampliará actividades de capacitación existentes (Programa TD y Programas para reducir brechas de formación en TIC, idiomas y habilidades blandas, fortaleciendo la pertinencia de la capacitación y certificación en áreas prioritarias, tales como; (i) formación de programadores; (ii) administradores de sistemas; (iii) DevOPS ; (iv) servicios de suministro de sedes (hosting) para sitios web y correo electrónico; (v) diseño y desarrollo de aplicaciones TIC, entre otros. Se promoverá específicamente el escalamiento de iniciativas actuales y vincularlas con las nuevas tendencias tecnológicas asociadas a IA aplicada y generativa (IA), junto al uso de blockchain y machine learning para el desarrollo de aplicaciones de aprendizaje automático, de infraestructura digital en la nube y Web3, de conectividad avanzada y soluciones de ciberseguridad. Se prevé que todas estas actividades se articulen bajo modelos de finishing schools de formación tipo bootcamps , bajo esquemas de gobernanza de participación público – privada fortalecidas, con foco en el desarrollo de las capacidades más demandadas por el sector privado. Dadas las brechas de género, se promoverán cuotas específicas para incentivar la participación, retención y graduación de las mujeres en las capacitaciones sectoriales.

Componente II: Fortalecimiento de capacidades empresariales para la internacionalización a través de instituciones de promoción (US\$3.765.000). Este componente buscará impulsar acciones de promoción y facilitación de comercio e inversiones. Para ello, financiará: (i) actividades de atracción de inversiones y mejora del clima de negocios para la atracción de inversiones externas en SG, tales como acciones de promoción y facilitación para el posicionamiento internacional, desarrollo de canales digitales, servicios de pre & post-inversión, y propuestas de valor sectorial y de nuevos servicios para inversionistas; (ii)

actividades de facilitación y promoción del comercio, apoyándose la participación en ferias internacionales, encuentros y ruedas de negocios, el desarrollo de capacidades empresariales para la exportación y el apoyo a la internacionalización de industrias creativas y de base científica-tecnológica. Se promoverán cuotas específicas para incentivar la internacionalización de empresas del SG lideradas por mujeres.

Componente III: Consolidación de la coordinación público – privada para la internacionalización sostenible de SG de exportación (US\$5.035.000). Este componente fortalecerá la coordinación interinstitucional a nivel público y público-privado para mejorar marcos de políticas y asegurar su pertinencia en consulta con el sector privado. Financiará: (i) el fortalecimiento de las capacidades del MH para articulación de instrumentos de apoyo - fomento a la industria y propuestas para la mejora del clima de negocios, incluyendo la coordinación de la Unidad Operativa de TD, fortaleciendo sus capacidades relacionadas con procesos, aseguramiento de calidad, plataformas, de intercambio de información, personal especializado, sistemas y licencias, entre otros; (ii) la mejora de las estadísticas oficiales de exportaciones de servicios junto al desarrollo de un tablero de desempeño e identificación de oportunidades de exportación de servicios globales (dashboard) y; (iii) apoyo a la suscripción de convenios con gobiernos regionales para fortalecer sus capacidades de atracción de inversión extranjera en SG.

Adicionalmente, esta operación busca profundizar el impacto de la operación en curso, con adicionalidades en tres frentes principales: (i) mejoras en el esquema de gestión y gobernanza de TD, incluyendo mayor participación del sector privado en las etapas de pulso de demanda e intermediación laboral; (ii) fortalecimiento de las capacidades de regiones subnacionales para atraer inversiones, de forma tal de generar oportunidades económicas nuevas en todo el territorio del país; y (iii) transversalización de políticas de equidad de género para impulsar un crecimiento más inclusivo.

A continuación, se presenta la Teoría del Cambio del Proyecto, y luego para cada intervención se describe la cadena de resultados. Finalmente, se presenta el costo estimado para realizar las actividades correspondientes.

II. Teoría del cambio

Chile enfrenta en las últimas décadas una desaceleración relacionada con en el estancamiento de la productividad¹, que condiciona las perspectivas de crecimiento futuro, aunado a temas de competencia y rezagos en materia de innovación y capital humano. La evidencia muestra que la concentración de la base exportadora de Chile en sectores de recursos naturales y la limitada adopción e inversión en nuevas tecnologías han condicionado el crecimiento de la productividad.

¹ La productividad total de los factores de producción (PTF) pasó de crecer al 2,7% en la década de los 90 a valores cercanos a cero o negativos desde 2014 en adelante.

Hacia adelante, una mayor diversificación de las exportaciones (ej. de servicios globales²) y el impulso a encadenamientos productivos regionales y/o globales ofrecen importantes oportunidades para el sector privado en materia de comercio e inversión. En paralelo, Chile puede aprovechar sus ventajas comparativas para desarrollar nuevas industrias que el mundo necesita para enfrentar el cambio climático, tales como el desarrollo de minería más limpia de cobre y litio, la generación de energías renovables e hidrógeno verde y el desarrollo de soluciones digitales en sectores donde es líder global como la minería, la acuicultura, actividades forestal, vitivinícola y frutícola.

Los Servicios Globales permiten diversificar las exportaciones, generar empleos de calidad, atraer nuevas inversiones externas, mejorar la innovación y generar nuevas oportunidades económicas en diversas regiones del país. La evidencia muestra que, a diferencia de las industrias de manufactura tradicional o minería, los servicios globales, por su carácter digital, tienen menor impacto socioambiental, son más intensivos en capital humano, más resilientes a las crisis y ofrecen mayores oportunidades de prosperidad e inclusión frente a la fragmentación geográfica de algunas regiones del país

El comercio exterior y la Inversión Extranjera Directa (IED) fueron los principales motores del crecimiento económico y la productividad en el pasado. La apertura económica, manifiesta en un crecimiento del peso de las exportaciones en el PIB, ha sido central a su estrategia de desarrollo y coincidió con el período de mayor crecimiento de la productividad del país. Al mismo tiempo, Chile desarrolló un régimen comercial abierto que cuenta con una de las redes de Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP) más extensas del mundo y esfuerzos para modernizar los acuerdos de libre comercio existentes. Su apertura y avances en desarrollar un clima de inversión atractivo para el sector privado permitieron la atracción de altos niveles de IED. Sin embargo, los últimos años evidencian una mayor competencia por los menores flujos globales de IED y reconfiguración en cadenas globales de valor.

El sector de servicios globales ofrece un potencial significativo para dinamizar la internacionalización de Chile y atraer nuevas inversiones. A la par de una demanda mundial creciente, Chile se ha posicionado crecientemente como un proveedor de servicios empresariales y de tecnologías de información siendo el sector que lidera el portafolio de proyectos de IED en el país en áreas claves como IA, servicios de nube y ciberseguridad, entre

² Los servicios globales son aquellos facilitados por las tecnologías de la información y comunicaciones (TICs) que se destinan a otras empresas (B2B). En la cadena de valor de estos servicios se distinguen tres grandes segmentos: i) subcontratación de servicios vinculados a la tecnología de la información (Information Technology Outsourcing (ITO)); ii) subcontratación de procesos empresariales (Business Process Outsourcing (BPO)), y iii) subcontratación de procesos de conocimiento (Knowledge Process Outsourcing (KPO)). Además, incluye servicios prestados a sectores específicos (industria financiera, manufacturera, farmacéutica). De acuerdo a la Sexta Edición del Manual de Balanza de Pagos y posición de inversión internacional, los servicios globales se diferencian de los servicios tradicionales (ej. transporte, viajes, construcción, mantenimiento y reparación, etc.) y son clasificados en las estadísticas oficiales de comercio en el grupo de telecomunicaciones, informática e información, servicios financieros, servicios de seguros y pensiones, cargos por el uso de propiedad intelectual y otros servicios empresariales ([CEPAL, 2019](#)).

otras³. Esta industria es considerada central para diversificar las exportaciones, generar empleos de calidad y potenciar oportunidades de reconversión laboral con mayor equidad de género, atraer nuevas inversiones externas, mejorar la innovación y generar nuevas oportunidades económicas en diversas regiones del país. La evidencia muestra que, a diferencia de las industrias de manufactura tradicional o minería, los SG, por su carácter digital, tienen menor impacto socioambiental, son más intensivos en capital humano, más resilientes a las crisis y ofrecen mayores oportunidades de prosperidad e inclusión dada la posibilidad de fragmentación en diversas ubicaciones geográficas. Adicionalmente, y de carácter fundamental para los fundamentos de este programa, el sector de SG de exportación ofrece ventajas comparativas importantes para impulsar ganancias de productividad en el país. La productividad de este sector experimentó un crecimiento elevado en el país, en contraste con lo ocurrido en el sector manufacturero y la economía en su conjunto.

Actualmente, Chile tiene algunas condiciones para aumentar su presencia en la creciente demanda de servicios globales. Cuenta con una conectividad de infraestructura de fibra óptica en constante crecimiento, una red 5G pionera a nivel de ALC, desarrollo de servicios de *cloud centers*, la mencionada red de ACP y acuerdos de doble tributación, proyectando a Chile como un destino importante de empresas de exportación de servicios globales.

Sin embargo, materializar estas oportunidades en el sector de servicios globales requerirá de acciones de política renovadas en un entorno internacional competitivo. Chile está aún lejos de su potencial y no ha logrado capitalizar la globalización del comercio de servicios.

En específico, el país requiere reducir las brechas de talento digital para posicionarse como un centro regional en la exportación de servicios globales. Adicionalmente -y frente a a la caída mundial de la IED del 2023 y cambios estructurales en la composición de CGV — Chile necesita políticas activas renovadas de facilitación y promoción de inversiones particularmente orientadas hacia el sector de SG y el desarrollo de nichos estratégicos de mercado. Finalmente, la experiencia reciente sugiere la importancia de una mayor coordinación público – privada para el crecimiento de la industria, a la vez que acelerar la descentralización territorial y la agenda de equidad en materia de género y diversidad. La creación del [Comité Público – Privado de Exportación de Servicios](#) (CPPE), desde 2016 ha jugado un rol vital para identificar, promover y evaluar la implementación de medidas de fomento a la internacionalización del sector con participación del sector privado⁴.

La teoría del cambio comprende el análisis y la conexión de los factores que influyen en la obtención de los cambios esperados de la política. Este proyecto usa un modelo de

³ Las autoridades han priorizado el impulso del sector de SG de exportación como un eje de crecimiento económico y de la agenda de Productividad, siendo el Banco un socio estratégico.

⁴ El CPPE fue creado por Decreto Supremo 871/2016 bajo la coordinación del Ministerio de Hacienda. En la actualidad existen cinco subcomités: (i) tributario – aduanero; (ii) economía Creativa; (iii) Capital Humano; (iv) Internacionalización y (v) indicadores – estadísticas de Servicio Nacional de Aduanas. Algunas de las entidades privadas participantes son: ACTI (Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de la Información); CHILETEC (Asociación de Empresas Chilenas de Tecnología); Asociación de empresas consultoras de ingeniería de Chile, entre otras.

financiamiento basado en resultados, donde los cambios esperados se logran con apoyo financiero y técnico del Banco.

El fundamento conceptual de las intervenciones procura: (i) aumentar la disponibilidad de talento digital con las competencias demandadas por el sector de servicios globales, mejorando la pertinencia, cobertura geográfica y ampliando el número de personas capacitadas para potenciar la internacionalización del sector de servicios globales, (ii) fortalecer las capacidades empresariales para la internacionalización del sector de servicios globales de exportación a través de instituciones de promoción y facilitación de comercio e inversiones y, (iii) fortalecer la coordinación interinstitucional a nivel público y público – privado para mejorar la coordinación de políticas, asegurar la pertinencia de las intervenciones en consulta con el sector privado y el desarrollo de herramientas para evaluar – medir impacto de iniciativas y estrategias para el impulso a la internacionalización sostenible del sector de servicios globales.

Desde el punto de vista del talento digital y capital humano, la causa está vinculada a la existencia de una brecha entre la oferta disponible de personas formadas en habilidades digitales y blandas y las necesidades de las empresas de SG (tanto operando en el país o con interés en hacerlo), lo que limita el atractivo del país para la localización y materialización de nuevas inversiones que lleven a expandir acciones en proyectos más ambiciosos (en sofisticación y tamaño) permitiendo convertirse en un centro regional de exportación. En lo que se refiere a las capacidades empresariales, aunque existen agencias especializadas, se observa que existe una baja especialización en las necesidades de las empresas de servicios globales, requiriendo fortalecer sus acciones a la vez que expandir y adecuar el portafolio de oferta de servicios, particularmente en nichos emergentes del sector para alinearse con las acciones implementadas por otros países competidores. Por su parte, existe -en el marco de un sector impulsado por el rápido cambio tecnológico y la emergencia de nuevas tecnologías y aplicaciones- la necesidad de adecuar aspectos regulatorios y establecer mecanismos de incentivos en base a la coordinación con el sector privado. De la misma manera, la experiencia adquirida a la fecha ha identificado la necesidad de avanzar en procesos que permitan transformar de una manera más ágil las necesidades (muchas veces difusas y difíciles de asociar) de las empresas en lineamientos y procesos para la mejora sistémica del sistema de capacitación en habilidades digitales permitiendo expandir su cobertura y motivar a las empresas a invertir mayores recursos propios. Al mismo tiempo, las regiones tienen limitadas capacidades humanas, técnicas y de experiencia para la atracción de inversiones. Consolidar este ecosistema de coordinación resulta vital para la sostenibilidad de las políticas públicas dados los cambios estructurales que esta industria enfrenta (ej. uso masivo de nuevas tecnologías) y el interés de las autoridades de generar mayores oportunidades en regiones fuera de la Región Metropolitana (RM) de Santiago, lo que implicará apoyo específico a nivel de Gobiernos Subnacionales por parte de instituciones nacionales

Para atacar estos retos se desarrollarán instrumentos financieros y no financieros que abordarán de manera holística, cuya lógica se explica a continuación. Específica, se abordará el fortalecimiento de talento y capital humano en destrezas digitales, idiomas y capacidades blandas a partir del desarrollo de nueva oferta y métodos de provisión y entrenamientos

innovadores, a la vez que se fortalecerán las capacidades de internacionalización de las empresas en servicios globales por medio de las agencias de promoción de la internacionalización, y el desarrollo de propuestas de adecuación regulatoria e incentivos para la internacionalización del sector con criterios de descentralización.

El diseño de la operación incorpora lecciones aprendidas. Al mismo tiempo, las innovaciones más importantes de esta operación son: (a) el desarrollo de nuevos cursos (currículas) en necesidades específicas que responden a las demandas (vía pulsos de demanda) de las empresas tanto locales y extranjeras; (b) nuevos servicios para los inversores; (c) desarrollo de propuestas conducentes a mejorar el clima de inversión del sector desarrollados en conjunto con los privados y; (d) fortalecimiento de capacidades regionales para afianzar el crecimiento del sector con una perspectiva de descentralización y desarrollo regional .

La **Figura 1** presenta los problemas, causas y soluciones que se abordan con la presente operación.

Figura 1-Resumen de la Teoría del Cambio del Proyecto

Problema	<p>Los Servicios globales de Chile no logran aprovechar todo su potencial de internacionalización en inversiones y comercio internacional limitando el crecimiento y diversificación del país</p>		
Causas	<p>TALENTO DIGITAL</p> <p>Limitada oferta de formación en habilidades requeridas por las empresas del sector de SG.</p>	<p>INTERNACIONALIZACIÓN DE SG</p> <p>Oferta de servicios de promoción de exportaciones y atracción de inversiones poco orientada y no especializada en SG, siendo un sector de rápido crecimiento global.</p>	<p>COORDINACIÓN PÚBLICO-PRIVADA</p> <p>Necesidad de adecuar aspectos regulatorios y establecer mecanismos de incentivos para la internacionalización con participación del sector privado. Limitadas capacidades regionales para favorecer el desarrollo e internacionalización de SG.</p>
Soluciones	<p>Desarrollo de currículas educativas para atender las demandas de perfiles ocupacionales requeridos por el sector privado.</p> <p>Cursos de formación y especialización provistos basados en modularidad y flexibilidad.</p> <p>Becas y mentorías con criterios de diversidad y regionales.</p>	<p>Posicionamiento internacional del país.</p> <p>Fortalecimiento de servicios pre y post-inversión.</p> <p>Ampliación de servicios ofrecidos a inversores.</p> <p>Fortalecimiento de acciones de promoción y facilitación de exportaciones.</p>	<p>Iniciativas de mejora de clima de negocios e inversión en servicios globales.</p> <p>Fortalecimiento de capacidades regionales de atracción de inversiones por medio de capacitación y convenios de transferencia de conocimientos.</p> <p>Fortalecimiento de diálogos y comités público-privados con énfasis regionales y en nichos sectoriales de SG.</p>

III. Cadena de Resultados: Componente 1

En la **Figura 2** se detalla la cadena de resultados para el Componente 1, el cual apoya la mejora de la disponibilidad del talento digital para satisfacer las demandas de las empresas de SG para la internacionalización del sector de servicios globales. A nivel de actividades, se avanzará en mejorar la pertinencia, cobertura geográfica y de género, a la vez que se ampliará la cantidad de personas capacitadas y formadas en base a ampliar y fortalecer programas existentes. Finalmente, y para asegurar la adecuación de los contenidos y mejorar la inserción laboral se trabajará junto con las empresas en fortalecer la articulación y provisión de experiencia real en empresas de los participantes en cursos de TD.

A nivel de productos, en primer lugar, se desarrollarán y adaptarán currículas de formación en áreas temáticas requeridas por las empresas del sector de servicios globales, tanto nacionales como extranjeras operando en Chile, reportan brechas de talento y capital humano en función de sus planes y oportunidades de internacionalización, tanto a nivel de localizar nuevas inversiones como de desarrollar nuevos productos y/o servicios para mercados de exportación. Atento a la necesidad de expandir la cobertura y lograr llegar a mayores poblaciones, se desarrollarán acciones de sensibilización y campañas de comunicación para interesar y reclutar los mejores perfiles favoreciendo la igualdad de oportunidades al fortalecerse con acciones específicas de cuotas, mentoría, becas y acompañamiento específico en el caso de mujeres.

Adicionalmente a nivel de productos, se abrirán convocatorias para la provisión por parte de consorcios (OTIC) especializados que acrediten experiencia en el país y en el extranjero de los cursos de formación bajo modelos de formación tipo bootcamps en tecnologías de información, idiomas y capacidades blandas de acuerdo a áreas prioritarias definidas por el sector privado. Adicionalmente, y favorecido por la mejor interacción y diálogo con los privados, se orientará a que la selección de los proveedores de entrenamiento permitan mejorar la calidad de los cursos, pertinencia, tasas de graduación a partir de establecer nuevos estándares de aseguramiento de calidad (incluyendo aspectos relacionados con la revisión de valor hora, puntaje mínimo, mecanismos para mejorar tiempos de asignación de cursos, reducción de deserción y desestimación y seguimiento de eficiencia de proveedores) de las ofertas formativas⁵. Al mismo tiempo, y para favorecer la adecuación y empleabilidad, el componente desarrollará esquemas de articulación con las empresas vía *finishing schools* y mentorías que posibilitará proveer experiencia real a los participantes, reduciendo asimetrías de información sobre la calidad de los cursos y los perfiles generados por parte de las empresas.

El supuesto asociado es que existe una demanda empresarial de personal que hoy resulta insatisfecha y resulta un limitante para expandir las operaciones en el país. En este contexto, la disponibilidad de talento y capital humano debe ser estimulada a través de condiciones y

⁵ Ver más sobre esto en el Componente III. Este producto de fortalecimiento institucional busca fortalecer la experiencia y resultados logrados en el Programa de Exportaciones de Servicios Globales de Chile (4362/OC-CH) donde se capacitaron 15.000 personas y 70% de los participantes consiguieron empleo y tuvieron una prima salarial de 50% promedio luego de concluidas las formaciones.

características más ajustadas a los requerimientos específicos para el desarrollo del sector, y que dicha demanda no tendrá problemas para avanzar con la inversión. Durante el proceso de evaluación de propuestas de consorcios de formación y en la selección de las personas apoyadas se tendrá en cuenta la perspectiva de género y especial atención a identificar regiones prioritarias.

Si los cursos de formación se implementan exitosamente, y en base a las mejoras en sus aspectos de calidad (pertinencia, tiempo en asignación, experiencia de los proveedores, etc.), los beneficiarios accederán a mejoras en su empleabilidad y capacidades lo que permitirán vía acceder a trabajos en empresas y sectores de mayor productividad un aumento de su ingreso. Esta mayor disponibilidad de habilidades, permitirá -a su vez- aumentar el atractivo de Chile como destino para la inversión y escalamiento de los niveles de sofisticación de los productos y proyectos en servicios globales, bajo el supuesto de que las empresas disponen de recursos complementarios (capital, infraestructura, conocimiento de mercados y clientes potenciales, etc.) al capital humano para avanzar en estos proyectos de internacionalización. A su vez, la mejora estos proyectos derivarán en un aumento de exportaciones y crecimiento de las empresas de servicios globales.

Figura 2-Cadena de Resultados del Componente I

Actividades	Mejora de la pertinencia, cobertura geográfica y género en capacitaciones de talento digital	Ampliar capacitación en talento digital	Articulación con necesidades y demandas de empresas de SG	Supuestos y Riesgos
Productos	<p>-Desarrollo de currículas de nivel inicial y especialización (especificaciones y contenidos) según las necesidades de las empresas de SG a partir de las recomendaciones de Pulsos de demanda provistos en modalidad bootcamp</p> <p>-Campañas de sensibilización y comunicación con perspectiva de género y foco en regiones priorizadas</p> <p>-Cuotas que alienten la participación y retención de mujeres</p>	<p>-Convocatorias amplias a interesados para aumentar la inscripción, matriculación en cursos de TD</p> <p>-Procesos competitivos de selección de consorcios basados en experiencia, calidad y capacidad de escalar el alcance de cursos de TD codificados</p> <p>-Cursos de TD en esquema de cursos de ciclo corto y bootcamps adaptables incluyendo mentorías y becas para promover acceso y retención</p>	<p>- Articulación bajo esquema de <i>finishing schools</i> para proveer experiencia y habilidades en el trabajo</p> <p>-Capacitación en uso responsable y equilibrado de las tecnologías digitales (sobriedad digital) para satisfacer compromisos ambientales y ESG de las empresas de SG</p>	<p>Supuestos: a) Se logran identificar y cuantificar las necesidades empresariales en perfiles para diseñar nuevas currículas.; b) Las convocatorias resultan atractivas para consorcios de calidad mundial; c) las campañas identifican perfiles atractivos que no hubieran considerado TD como opción;</p> <p>Riesgos: a) No se logran seleccionar o establecer los convenios con proveedores de manera rápida; b) Alcance acotado de la estrategia de identificación de potenciales proveedores de formación; c) las campañas no logran ampliar la cobertura de género o geográfica</p>
OED	Aumentar la disponibilidad de talento digital con las competencias demandadas por el sector de servicios globales			<p>Supuestos: Se mantiene la demanda por formación en destrezas digitales. Riesgos: falta de interés de estudiantes en las currículas demandadas por las empresas.</p>
Resultados alineados c/OED	<p>Aumento en la probabilidad de los graduados de TD de emplearse en la industria de SG (R.1.1) versus grupo de control</p> <p>Personas graduadas de cursos de TD de nivel inicial (R.1.2) y especialización (R.1.3)</p> <p>Apalancamiento de recursos locales para cursos de TD ajustados según necesidades de SG (R.1.4)</p> <p>Aumento en la proporción de graduados que son mujeres (R.1.5) y provienen de regiones (R.1.6)</p>			<p>Supuestos: Se mantiene la demanda por formación en destrezas digitales.</p> <p>Riesgos: falta de interés de estudiantes en las nuevas currículas demandadas por las empresas, particularmente en regiones y/o poblaciones priorizadas</p>
OGD	Contribuir al desarrollo de capacidades para una mayor internacionalización del sector de servicios globales de exportación de Chile			<p>Supuestos: a) Empresas incorporan capital humano con nuevas destrezas, b) La formación es adecuada para incrementar la materialización y/o ampliación de proyectos en cartera; c) Las otras dimensiones del GSLI se mantienen constantes. Riesgos: a) El mercado laboral no reconoce el valor de las nuevas destrezas, b) Las otras dimensiones del GSLI cambian y no permiten mejor puntaje pesar de la mejora en capital humano</p>
Resultados alineados con OG	<p>Puntaje en el indicador de Localización Global de Servicios de A.T. Kearney</p> <p>Aumento en la cantidad de proyectos de IED en SG que consideran Chile como destino de inversión</p> <p>Empleo generado en proyectos de IED de SG materializados como proporción al aumento del empleo de empresas extranjeras de SG</p>			

IV. Cadena de Resultados: Componente 2

La **Figura 3** detalla la cadena de resultados del Componente II, el cual apoya la promoción de exportaciones y atracción de inversiones a través de intervención de instrumentos y agencias especializadas.

En lo referido a la promoción de exportaciones, se financiarán actividades que permitan identificar de manera sistemática las empresas con potencial de vinculación con compradores internacionales y exportaciones de SG, a la vez que apoyarlas en su preparación para realizar estas ventas, conectándolos con compradores globales. A estos efectos, y siguiendo el trabajo que ProChile, Ministerio de Ciencias y el Ministerio de Culturas viene trabajando, se realizarán eventos de vinculación y negocios. La innovación de este componente es que se trabajará de manera coordinada, aunando metodologías para la identificación, selección y apoyo a las empresas con potencial exportador, a la vez que se buscará generar sinergias en la cartera de clientes. El Componente también desarrollará actividades referidas a la ampliación de la cobertura, modernización de la cartera y sofisticación de los servicios de pre y post inversión. En este punto, y partiendo de que InvestChile en su corta vida ha logrado establecerse como una agencia reputada que canaliza un número creciente de proyectos y empresas con éxitos comprobados en sus impactos, la mayor competencia global requiere una actualización de los servicios, desarrollando procesos, servicios y formas de contactar a inversores de manera ágil, más eficiente y con mayor impacto. Partiendo de un estudio de la situación actual y las buenas prácticas en otra agencia, se desarrollará un despliegue progresivo de nuevos servicios, adecuación tecnológica y fortalecimiento de las capacidades de los funcionarios. Así, se desarrollarán campañas digitales de posicionamiento de las oportunidades de Chile en SG que serán complementadas con una mayor presencia física por medio del mantenimiento y expansión de las agregadurías de inversión⁶. Adicionalmente a generar vínculos con potenciales inversores por medio de foros anuales, el programa desarrollará foros y eventos de vinculación con inversores establecidos para identificar oportunidades, facilitar procesos y fomentar tanto la reinversión como nuevas inversiones. En su accionar, el programa apoyará a seis nuevas regiones en el desarrollo e implementación de capacidades y procesos de atracción de IED, duplicando el número actual de regiones fortalecidas.

Estos productos permitirán apoyar la promoción de exportaciones y promoción de exportaciones, lo cual es de esperar que redunde -como resultados- en un número mayor de empresas de SG vinculadas, el aumento en el porcentaje de empresas que luego se serán atendidas son exportadoras. En lo relativo a inversiones, se espera que aumente el uso de nuevos servicios que -a su vez- aumente el nivel de satisfacción de los inversores dando lugar a una mayor cantidad de proyectos de inversión que estén en etapas avanzadas de materialización, tanto medido en cantidad como en proporción a la creciente cartera de proyectos de SG canalizados en el país. Así, adicionalmente, se espera que las intervenciones tengan impacto particularmente

⁶ En la actualidad, InvestChile mantiene 6 agregadurías de inversión que han canalizado en 2023 más de 20 proyectos de IED resultantes en inversiones cercanas a las US\$ 2.000 millones y la creación de 3.000 empleos. Al respecto, ver: <https://www.investchile.gob.cl/es/investment-commissioners-2023/>

en la internacionalización del sector de SG, tanto materializadas en mayores exportaciones y atracción de empresas, IED y promoviendo en regiones fuera de RM.

El supuesto inicial asociado es que existe una demanda empresarial por servicios de internacionalización que hoy resulta insatisfecha y resulta un limitante para expandir sus exportaciones e inversiones en el país. Al mismo tiempo, se asume que la ampliación de productos disponibles y la mejora en la provisión generando procesos más ágiles y eficientes permitirá aumentar no solo el número sino resultar atractivo para nuevas empresas -hoy no atendidas- probablemente en etapas más iniciales de su proceso de internacionalización de SG.

Si los servicios ofrecidos se implementan exitosamente, el sector de SG verá un aumento en el atractivo de Chile como destino para la inversión, evidente además en una mayor cartera de proyectos orientada al escalamiento de los niveles de sofisticación de los productos y proyectos en servicios globales⁷, a la vez que se observará un aumento de las exportaciones y crecimiento de las empresas de servicios globales medido en empleo.

⁷ , Bajo el supuesto de que las empresas disponen de recursos complementarios (capital, infraestructura, conocimiento de mercados y clientes potenciales, etc.

Figura 3-Cadena de Resultados del Componente II

Actividades	<p>Selección para identificación y provisión de instrumentos promoción de la internacionalización de empresas de SG</p>	<p>Servicios de pre y post-inversión ampliados y actualizados para SG</p>	<p>Supuestos: a) Existe potencial demanda por servicios de fomento a la internacionalización, b) procesos y calendario adecuados a las necesidades de las empresas, c) las agencias de promoción tienen la capacidad de llegar a empresas nuevas, d) las agencias de promoción son reconocidas por su conocimiento de los mercados destino y sus requerimientos</p> <p>Riesgos: a) bajo interés, desconocimiento o restricciones financieras limitan el interés de las empresas en los servicios de fomento a la internacionalización empresarial ofrecidos, b) procesos de evaluación y tiempos de respuesta inadecuados, c) las agencias de promoción tienen limitadas capacidad para ampliar su acción a nuevos clientes (nuevas empresas,</p>
Productos	<ul style="list-style-type: none"> - Convocatorias abiertas para seleccionar a empresas de SG participantes en eventos de vinculación con compradores internacionales -Identificación (<i>matching</i>) de potenciales compradores y preparación de empresas para reuniones con compradores - Eventos de vinculación con compradores de SG y nichos relacionados con economía creativa y soluciones provenientes de EBCT -# de empresas seleccionadas para participar en eventos de promoción -eventos de vinculación con compradores realizados 	<ul style="list-style-type: none"> - Campañas digitales de atracción y comunicación -Fortalecimiento y ampliación de agregadurías de inversión para identificar y contactar empresas interesadas en IED en SG -Desarrollo de plan comercial y visitas a empresas para difundir oportunidades en SG -Foros de inversión (anuales) con potenciales inversores -Foros y eventos de vinculación y atención a empresas con inversiones en el país (aftercare) -Análisis de recomendaciones para el desarrollo de nuevos servicios al inversor 	<p>Supuestos: a) los servicios ofrecidos son adecuados y se completan a tiempo, b) las empresas cuentan con los recursos complementarios para su internacionalización (productos adecuados, capital humano, financiamiento, capacidades gerenciales, etc.). Riesgos: a) capacidades de respuesta y tiempos de respuesta inadecuados.</p>
OED	<p>Apoyar la promoción de exportaciones y atracción de inversiones</p>		<p>Supuestos: a) Las otras dimensiones del GSLI se mantienen constantes, b) las empresas están comprometidas con las recomendaciones y proceso de internacionalización. Riesgos: a) Las otras dimensiones del GSLI cambian y no permiten mejor puntaje pesar de la mejora en capital humano, b) las empresas enfrenan restricciones externas que debilitan sus esfuerzos y compromiso de</p>
Resultados alineados c/ OED	<ul style="list-style-type: none"> -# empresas de servicios globales que son vinculadas con compradores (R.2.1 y vinculaciones R.2.3), incluyendo empresas de industrias creativas (R.2.9) y EBCT (R.210), con cupos para empresas lideradas por mujeres (R.2.4) y provenientes de regiones (R. 2.5) -#empresas de SG que son exportadoras (R.2.2) -# de proyectos de IED de servicios globales en etapa de Pre-Inversión, <i>Landing</i> o Ganadas (R.2.6) -% de nuevos servicios al inversor en proporción a todos los servicios ofrecidos (R.2.7) -% de nivel de satisfacción con servicios al inversor (R.2.8) 		
OGD	<p>Contribuir al desarrollo de capacidades para una mayor internacionalización del sector de servicios globales de exportación de Chile</p>		
Resultados alineados con OG	<ul style="list-style-type: none"> -Puntaje en el indicador de Localización Global de Servicios de A.T. Kearney -Aumento en el peso de las exportaciones de SG (en proporción a exportaciones no mineras) -Aumento en la cantidad de proyectos de IED en SG que consideran Chile como destino -Empleo generado en proyectos de IED de SG materializados como proporción al aumento del empleo de empresas extranjeras de SG 		

V. Cadena de Resultados: Componente 3

La **Figura 4** detalla las actividades que financiará el proyecto en el Componente III el cual apoya la consolidación de la coordinación público – privada para el desarrollo del sector⁸. Consolidar este ecosistema de coordinación resulta vital para la sostenibilidad en un contexto de rápido cambio tecnológico y necesidades del sector, y el énfasis en la generación de oportunidades en las regiones, fortaleciendo las capacidades subnacionales a partir de convenios de colaboración, entrenamiento y transferencia de buenas prácticas por parte de instituciones nacionales (InvestChile, fundamentalmente). A nivel de actividades, el Componente se orienta a trabajar en: (i) facilitar y mejorar el clima de inversión de SG a partir del desarrollo de propuestas e iniciativas identificadas con el concurso del sector privado, (ii) fortalecer las capacidades regionales de atracción de IED en SG, requisito para impulsar la descentralización territorial y; (iii) fortalecimiento institucional del ecosistema.

En la primera actividad, el programa plantea como productos el desarrollo distintos mecanismos de identificación y visibilización de potenciales barreras. En este punto, los insumos, participación y priorización del sector privado de SG son fundamentales. Así, se propone desarrollar mesas sectoriales y talleres regionales que permitan identificar y construir una hoja de ruta de potenciales mejoras de instrumentos, regulatorias y procesos. Este listado priorizado, y en base al desarrollo de estudios que analicen la situación de Chile, su benchmarking con países competidores y la oportunidad asociada a los cambios, se desarrollaran estudios que presenten propuestas y una hoja de ruta para su realización y concreción para ser presentado al Comité de Ministros de InvestChile, al Comité Público Privado de Exportación de Servicios, Ministros y autoridades superiores. Por su parte, y continuando con la agenda de descentralización, el programa avanzará en el fortalecimiento de las capacidades regionales a partir de la suscripción de convenios entre InvestChile y regiones interesadas. Esos convenios son un Producto de Fortalecimiento Institucional (PFI) que contribuye al Resultado 2.6 (cantidad de proyectos de IED de SG en etapas avanzadas). Estos convenios incluirán el compromiso de transferencia de conocimiento técnico y experiencia en la forma de capacitación, desarrollo conjunto de estudios e información para el inversor, acceso a información, uso compartido de plataformas de

⁸ A través del Programa de Apoyo a la Exportación de Servicios Globales de Chile ([4362/OC-CH](#)), el Banco fue un facilitador central en la coordinación interinstitucional a nivel público y a nivel público-privado. Ello ha permitido una mayor coordinación y sinergias entre las iniciativas públicas sectoriales lanzadas por instituciones tales como InvestChile, ProChile, la Corporación de Fomento (CORFO), el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), el Ministerio de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación, entre otras. La creación del [Comité Público – Privado de Exportación de Servicios](#) (CPPE), desde 2016 ha jugado un rol vital para identificar, promover y evaluar la implementación de medidas de fomento a la internacionalización del sector con participación del sector privado. En la actualidad existen cinco subcomités: (i) tributario – aduanero; (ii) economía Creativa; (iii) Capital Humano; (iv) Internacionalización y (v) indicadores – estadísticas de Servicio Nacional de Aduanas. Algunas de las entidades privadas participantes son: ACTI (Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de la Información); CHILETEC (Asociación de Empresas Chilenas de Tecnología); Asociación de empresas consultoras de ingeniería de Chile, entre otras.

seguimiento de proyectos y clientes (CRM), entre otros.⁹ Finalmente, el fortalecimiento del ecosistema tiene como producto el fortalecimiento institucional de la Unidad Operativa de Talento Digital (TD).

Este Producto de Fortalecimiento Institucional (PFI) asociado a los resultados 1.1, 1.2, 1.3 y 3.1 (ver Matriz de Resultados) surge de las recomendaciones y aprendizajes del Programa de Exportaciones de Servicios Globales de Chile (4362/OC-CH), en la que en su evaluación intermedia se identifican distintas recomendaciones que permitan *“fortalecer el desarrollo de las siguientes actividades, entre otras: optimizar los pulsos de demanda, diseñar una línea de instrumentos exclusiva para la formación digital que ofrece el Programa, flexibilizar el sistema de selección de los proveedores de capacitación, optimizar el proceso de aseguramiento de calidad de la formación, mejorar el proceso de inserción laboral de los capacitados, mejorar el sistema de información, fortalecer el equipo de desarrollo de alianzas, marketing y actividades de sensibilización, apoyo y seguimiento de estudiantes”* (“Consultoría para optimizar la Gobernanza de la Iniciativa de Talento Digital en el marco del Programa de Apoyo a la Exportación de Servicios Globales de Chile”, finalizado en enero 2024, Capítulo 5). A fin de poder verificar el cumplimiento de estas recomendaciones y mejora, se espera que para cada una de estas áreas la Unidad Operativa Fortalecida desarrolle un Informe anual en la que identifique la situación inicial, los logros y productos desarrollados, y potenciales mejoras en el período siguiente. En este mismo sentido, y atento a la necesidad de atender de manera rápida posibles oportunidades en un sector de rápido cambio, y expandir la cantidad de empresas con potencial de internacionalización, se desarrollará un Tablero de desempeño e identificación de oportunidades de exportación de servicios globales desarrollado y actualizado (Producto de Fortalecimiento Institucional asociados a Resultados 2.1, 2.2, 2.4 y 2.5). Este tablero, resultante de la experiencia del INE y su coordinación de distintos registros administrativos permitirá identificar potenciales nuevos clientes de agencias de exportación e inversión, oportunidades en la identificación de nuevos mercados y potenciales compradores internacionales. Este tablero, abierto al público con información anonimizada, permitirá a las empresas compararse con otras, e identificar compradoras, para lo cual deberán registrarse¹⁰.

Estos productos permitirán que se desarrollen nuevas recomendaciones y propuestas de clima de inversión, que se aumente la cantidad de regiones con capacidades de atracción de IED, que las empresas puedan acceder de manera oportuna a información relevante sobre los mercados de exportación de SG así como que -merced a la adecuación de los procesos de TD- movilicen

⁹ Los convenios deberán establecer, como mínimo: (a) objeto, (b) plan de trabajo, (c) recursos, capacitación, equipamiento y apoyo técnico que entrega cada parte, (d) costos, (e) resultados esperados.

¹⁰ El tablero deberá incluir -al menos- la siguiente información anual: (a) monto exportado por tipo de servicio, (b) cantidad de empresas exportadoras por tipo de servicio y/o actividad, (c) exportaciones por destino de exportación, (d) cantidad de empresas beneficiarias de instrumentos de promoción de exportación, (e) exportaciones de empresas beneficiarias de instrumentos de promoción

sus recursos disponibles de franquicia tributaria para capacitar a sus empleados en nuevas habilidades digitales¹¹, a la vez que se incorporen a la red de empresas¹².

El supuesto inicial asociado es que, por una parte, existe un interés de las regiones en fortalecer sus equipos a fin de utilizar los recursos regionales y, por otra, los privados están interesados en participar de manera activa en talleres y eventos de coordinación que -permitiendo un ambiente seguro donde pueda compartirse información estratégica de negocios e inversiones- permita delinear y priorizar modificaciones y sugerencias que, en el corto plazo, puedan ser impulsadas y/o implementadas.

En este marco, si el ecosistema es fortalecido, el sector de SG verá un aumento en el atractivo de Chile como destino para la inversión, evidente además en una mayor cartera de proyectos y empleo.

¹¹ Franquicia Tributaria es un incentivo tributario que financia la capacitación, evaluación y certificación de competencias de trabajadores/as y personas no vinculadas a la empresa. Consiste en la posibilidad de descontar del impuesto a la renta que se paga anualmente, hasta el 1% de la planilla anual de remuneraciones de trabajadores, extrabajadores y potenciales trabajadores (de acuerdo a los alcances, límites y montos que establece la Ley 19.518), por gastos incurridos en acciones de capacitación autorizadas por SENCE. Anualmente SENCE comparte la información de las empresas que utilizan este incentivo con la autoridad tributaria, siendo parte integral de las declaraciones de la renta de las empresas.

¹² La [red de empresas](#) permite identificar necesidades empresariales en SG, ajustar contenidos curriculares y apoyar la intermediación laboral. Las empresas participantes se comprometen a aportar parte de su franquicia tributaria, a establecer compromisos de formación y contratación incluyendo la posibilidad de participar en mentorías y en mayor publicidad de sus búsquedas laborales.

Figura 4-Cadena de Resultados del Componente III

Actividades	Iniciativas orientadas a mejorar clima de negocios e inversiones	Apoyo a las capacidades regionales de atracción de inversiones en subsectores estratégicos	Fortalecimiento Institucional del ecosistema de servicios globales	Supuestos y Riesgos
Productos	<ul style="list-style-type: none"> -# relevamientos de barreras a las inversiones en regiones y a nivel nacional -# estudios de ambiente de inversión y regulaciones en países líderes en servicios globales -# mesas y talleres sectoriales con activa participación de los privados 	<ul style="list-style-type: none"> =# Convenios de trabajo con regiones orientados a la mejora de capacidades de atracción y servicios de inversión en regiones firmados (PFI)*. Los convenios incluirán, entre otros aspectos: relevamientos de capacidades regionales de atracción y post-inversión, diseño planes de acción, capacitación a funcionarios y stakeholders regionales, adquisición y coordinación de plataformas y CRM de seguimiento de proyectos de inversión e inversores, acompañamiento técnico de InvestChile 	<ul style="list-style-type: none"> -Fortalecimiento de la Unidad Operativa de TD para mejorar procesos, pertinencia, calidad e impacto a partir de recomendaciones de evaluación intermedia (PFI)** -dashboard de oportunidades de internacionalización de SG basado en la implementación de mejoras en la recolección de estadísticas de comercio internacional de servicios globales (PFI)*** 	<p>Supuestos: a) interés de las regiones, b) los privados participan activamente en la identificación y desarrollo de potenciales mejoras en base a necesidades y experiencias internacionales, c) las recomendaciones de la evaluación intermedia de TD son plenamente implementadas</p> <p>Riesgos: a) limitadas capacidades regionales inhiben identificar a los convenios como provechosos, b) baja sostenibilidad de los esfuerzos regionales una vez concluido el apoyo del programa, c) los privados no participan activamente en el desarrollo de propuestas o iniciativas como mesas sectoriales o comités, d) retrasos en implementación de propuestas de mejora de procesos de TD.</p>
OED	Consolidar la coordinación público – privado del sector.			
Resultados alineados c/ OED	<ul style="list-style-type: none"> -# de Regiones que fortalecen sus capacidades de atracción de inversión extranjera en SG (PFI)* - Unidad operativa de Talento Digital fortalecida (PFI)** permitiendo mejoras que impulsen a aumentar el # de empresas de SG que movilizan franquicia tributaria para capacitación e integran red de empresas en TD (R.3.1) y (R.3.2) - Tablero de desempeño e identificación de oportunidades de exportación de SG (PFI)*** y # de usuarios de dashboard (R.3.2) -# de estudios finalizados que contienen propuestas de mejoras de clima de inversión (R.3.3) 			
OGD	Contribuir al desarrollo de capacidades para una mayor internacionalización del sector de servicios globales de exportación de Chile			<p>Supuestos: las propuestas desarrolladas son implementadas en tiempo y forma.</p> <p>Riesgos: las propuestas no son posibles de aprobar o implementar.</p>
Resultados alineados con OG	<ul style="list-style-type: none"> -Puntaje en el indicador de Localización Global de Servicios de A.T. Kearney -Aumento en la cantidad de proyectos de IED en SG que consideran Chile como destino - Empleo generado en proyectos de IED de SG materializados como proporción al aumento del empleo de empresas extranjeras de SG 			

(*) Se refiere a Producto de Fortalecimiento Institucional. Contribuye al indicador de resultado 2.6, (**) Se refiere a Producto de Fortalecimiento Institucional. Contribuye a indicadores de resultados: 1.1, 1.2, 1.3, 3.1 y 3.2 (***) Se refiere a Producto de Fortalecimiento Institucional. Contribuye a indicadores de resultados: 2.1, 2.2, 2.3., 2.4 y 2.5. Notas: OED: Objetivo Específico de Desarrollo. OGD: Objetivo General de Desarrollo.

VI. Costos del Proyecto

A continuación, se presenta la **Tabla 1**, la cual presenta de manera sintética los costos del Proyecto y su distribución entre sus principales componentes. En esta tabla se resaltan los costos asociados a los productos de fortalecimiento institucional identificados en las cadenas de resultados desarrolladas previamente. Este costeo detallado se relaciona con los productos a desarrollar durante la operación, los cuales se presentan en la tabla que integra el **Anexo: Matriz de Productos**.

Tabla 1-Costos estimados del Proyecto (US\$ millones)

Componentes	BID	LOCAL	TOTAL	%
Componente 1. Mejora del talento digital	6,20	15,0	21,20	70,70
Campaña comunicacional y de sensibilización sobre cursos de Talento Digital con criterios de género y priorización regional	0,36		0,36	1,20
Curriculas desarrolladas para cursos de TD a partir de recomendaciones de Pulsos de Demanda	0,15		0,15	0,50
Alumnos admitidos para cursos de nivel inicial en talento digital	3,59	15,0	18,59	62,00
Alumnos seleccionados y admitidos para cursos de especialización	2,10		2,10	7,00
Componente 2. Fortalecimiento de capacidades empresariales para la internacionalización a través de instituciones de promoción	3,765		3,765	12,55
Eventos de vinculación de empresas de SG con compradores internacionales	1,08		1,08	3,60
Mantenimiento de plataforma de relacionamiento con inversores establecidos y potenciales (CRM)	0,03		0,03	0,10
Campañas digitales de atracción de inversiones diseñadas e implementadas	0,12		0,12	0,40
Agregadurías de inversión	0,50		0,50	1,67
Plan comercial de servicios globales	0,30		0,30	1,00
Foro de Inversión para la atracción de nueva IED en SG	0,21		0,21	0,70
Eventos de vinculación y seguimiento con empresas de SG instaladas (aftercare)	0,125		0,125	0,42
Estudio de consultoría para el diseño de nuevos servicios al inversor e implementación de piloto incluyendo capacitación del personal	0,09		0,09	0,30
Estudio de análisis de capacidades tecnológicas e identificación de oportunidades de mejora	0,04		0,04	0,13
Desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas para fortalecer nuevos servicios	0,08		0,08	0,27

Renovación y compra de suscripciones y bases de datos de IED	0,25		0,25	0,83
Diseño e implementación de estrategia de sensibilización sobre oportunidades de exportación en empresas de industrias creativas	0,06		0,06	0,20
Convocatoria y proceso de selección de empresas de industrias creativas a participar en mercados de vinculación con compradores	0,04		0,04	0,13
Eventos de vinculación de empresas de industrias creativas con compradores internacionales	0,37		0,37	1,23
Estudio de identificación y actualización de empresas EBCT registradas	0,47		0,47	1,57
Componente 3. Consolidación de la coordinación público-privada para la internacionalización sostenible de SG de exportación	5,035		5,035	16,78
Sensibilización y vinculación con empresas para movilizar el uso de la Franquicia Tributaria y la red de empresas de Talento Digital	0,20		0,20	0,67
Equipo de la Unidad Operativa de Talento Digital fortalecido (parte del PFI, gatillante de desembolso #7)	1,60		1,60	5,33
Licencias, software y plataformas informáticas requeridas para el funcionamiento de la Unidad Operativa de Talento Digital fortalecido (parte del PFI, gatillante de desembolso #7)	1,80		1,80	6,00
Convenios suscritos con regiones para el fortalecimiento de sus capacidades de atracción de inversión extranjera en servicios globales con apoyo técnico y transferencia de buenas prácticas de InvestChile (parte del PFI, gatillante de desembolso #8)	0,40		0,40	1,33
Desarrollo de especificaciones para un Tablero de desempeño e identificación de oportunidades de exportación de servicios globales desarrollado y actualizado (parte del PFI, gatillante de desembolso #9)	0,90		0,90	3,00
Mesas sectoriales para la identificación de trabas al crecimiento de SG	0,015		0,015	0,05
Estudios orientados a desarrollar propuestas de mejora de clima de inversión	0,120		0,120	0,40
Total	15,0	15,0	30,0	100,0%

Nota: los Productos de Fortalecimiento Institucional (PFI) han sido resaltados.

Anexo: Matriz de Productos

Productos	Unidad de Medida	Línea de Base	Año Línea de Base	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total	Medios de Verificación
Componente 1. Mejora del talento digital								
1.1. Campaña comunicacional y de sensibilización sobre cursos de Talento Digital con criterios de género y priorización regional	#	1	2023	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de SENCE
1.2. Convocatorias abiertas para cursos de TD con criterios de género y priorización regional (FONCAP y Becas laborales)	#	1	2023	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de SENCE
1.3. Currículas desarrolladas para cursos de TD a partir de recomendaciones de Pulsos de Demanda	#	0	2023	2	3	4	9	Informe de gestión del Programa en base a insumos de SENCE y CORFO. Las currículas se refieren a cursos existentes o nuevos. En el caso de SENCE se espera que los cursos desarrollados sean codificados y utilizados por la red de OTIC.
1.4. Proceso de Selección de un agente intermediario para la implementación y despliegue de cursos de especialización en talento digital	#	1	2023	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de CORFO
1.5. Alumnos admitidos para cursos de nivel inicial en talento digital con recursos del programa	#	0	2023	1.500	1.700	2.000	5.200	Informe de gestión del programa en base a registros administrativos de SENCE. La línea de base del indicador # 1.6 incluye a todos los alumnos admitidos en cursos de TD de SENCE
1.6. Alumnos admitidos para cursos de nivel inicial en talento digital con recursos de contrapartida	#	4.700	2023	4.800	5.000	5.200	15.000	Informe de gestión del programa en base a registros administrativos de SENCE. La línea de base incluye a todos los alumnos admitidos en cursos de TD de SENCE
1.7. Alumnos admitidos para cursos de especialización	#	312	2023	400	400	400	1.200	Informe de gestión del programa en base a registros administrativos de CORFO
Componente 2. Fortalecimiento de capacidades empresariales para la internacionalización a través de instituciones de promoción								
2.1. Convocatoria para la selección de empresas de SG a participar en eventos de vinculación con compradores	#	1	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a registros de ProChile. La línea de base se refiere a ENEXPRO soluciones globales. Se implementará un proceso de selección anual, atento a que se realizará un evento de vinculación anual
2.2. Empresas seleccionadas para participar en eventos de vinculación que no	#	5	2024	5	5	5	15	Informe de gestión del programa en base a registros y CRM de ProChile. Se considera como nuevas empresas a aquellas empresas,

han participado en eventos de vinculación en el pasado								identificadas por RUT, que no han participados en eventos ENXPRO entre los años 2022-2024.
2.3. Eventos de vinculación de empresas de SG con compradores internacionales	#	1	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a registros y CRM de ProChile. Entre 2022-2024 se implementó un evento anual. En este caso, los eventos serán específicos a empresas de SG
2.4. Mantenimiento de plataforma de relacionamiento con inversores establecidos y potenciales (CRM)	#	1	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile.
2.5. Campañas digitales de atracción de inversiones diseñadas e implementadas	#	0	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile.
2.6. Nuevas agregadurías de inversión funcionando	#	4	2024	1			1	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile. La línea de base se refiere a la cantidad actual de agregadurías de inversión
2.7. Desarrollo de plan comercial de servicios globales	#	0	2024	1	1	1	1	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile.. Con cargo al programa se desarrollará un plan comercial de visitas y reuniones especializado en SG para cada uno de los años de ejecución del programa
2.8 Foro de Inversión para la atracción de nueva IED en SG	#	1	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile.
2.9. Eventos de vinculación y seguimiento con empresas de SG instaladas (<i>aftercare</i>)	#	0	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile.
2.10. Estudio de consultoría para el diseño de nuevos servicios al inversor e implementación de piloto incluyendo capacitación del personal	#	0	2024	1			1	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile.
2.11. Estudio de análisis de capacidades tecnológicas e identificación de oportunidades de mejora	#	0	2024	1			1	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile.
2.12. Desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas para fortalecer nuevos servicios	#	0	2024		1		1	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile.
2.13. Renovación y compra de suscripciones y bases de datos de IED	#	1	2024	1	1	1	1	Informe de gestión del programa en base a insumos de InvestChile.
2.14. Diseño e implementación de estrategia de sensibilización sobre oportunidades de exportación en empresas de industrias creativas	#	0	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de Ministerio de Culturas
2.15. Convocatoria y proceso de selección de empresas de industrias creativas a participar en mercados de vinculación con compradores	#	1	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de Ministerio de Culturas

2.16. Eventos de vinculación de empresas de industrias creativas con compradores internacionales	#	1	2024	1	1	1	3	La línea de base se refiere a MICSUR 2024. Informe de gestión del programa en base a insumos de Ministerio de Culturas
2.17. Estudio de identificación y actualización de empresas EBCT registradas	#	1	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos de Ministerio de Culturas. Registradas se refiere a que se integren al portal Observa.
Componente 3. Consolidación de la coordinación público-privada para la internacionalización sostenible de SG de exportación								
3.1. Cantidad de empresas sensibilizadas sobre la oportunidad de utilizar la red de empresas y franquicia tributaria para talento digital	#	385	2023	550	620	700	700	Informe de gestión del programa en base a insumos de SENCE. La línea de base se refiere a las empresas usuarias de cursos homologables de TD y red de empresas.
3.2. Equipo de la Unidad Operativa de Talento Digital fortalecido (parte del PFI, gatillante de desembolso #7)	#	0	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a Informe anual de progreso del Ministerio de Hacienda. La Unidad Operativa deberá ser fortalecida siguiendo las recomendaciones de la evaluación intermedia. Se espera que se incluya -al menos- un equipo de aseguramiento de calidad, personal encargado de alianzas, equipo de seguimiento de estudiantes. Cada área fortalecida deberá desarrollar un Informe anual que detalle los logros implementados y propuestas a ser implementadas en los siguientes 6 meses.
3.3. Licencias, software y plataformas informáticas requeridas para el funcionamiento de la Unidad Operativa de Talento Digital fortalecido (parte del PFI, gatillante de desembolso #7)	#	0	2024	1	1	1	3	Informe de gestión del programa en base a insumos del Ministerio de Hacienda. Se espera que se desarrolle un portal de vinculación entre estudiantes y empresas, plataforma de seguimiento de estudiantes (CRM)
3.4. Convenios suscriptos con regiones para el fortalecimiento de sus capacidades de atracción de inversión extranjera en servicios globales con apoyo técnico y transferencia de buenas prácticas de InvestChile (parte del PFI, gatillante de desembolso #8)	#	6	2024	2	2	2	2	Convenios suscriptos. Informe de gestión del programa en base a insumos del InvestChile. La línea de base se refiere a las regiones con convenios firmados.

3.5. Desarrollo de especificaciones para un Tablero de desempeño e identificación de oportunidades de exportación de servicios globales desarrollado y actualizado (parte del PFI, gatillante de desembolso #9)	#	0	2024	1	0	0	1	Informe de gestión del programa en base a insumos del INE
3.6. Mesas sectoriales para la identificación de trabas al crecimiento de SG	#	0	2024	2	2	2	6	Minutas y listado de participantes de Mesas. Informe de gestión del programa en base a insumos del InvestChile.
3.7. Estudios orientados a desarrollar propuestas de mejora de clima de inversión en SG	#	1	2024	2	2	2	6	Minutas y listado de participantes de Mesas. Informe de gestión del programa en base a insumos del InvestChile.

Nota: los Productos de Fortalecimiento Institucional (PFI) han sido resaltados.