



**FICHAS EVALUACIÓN EX ANTE DE PROGRAMAS PÚBLICOS**

**FORMULACIÓN PRESUPUESTARIA 2018**

**MINISTERIO DE ECONOMÍA, FOMENTO Y TURISMO**  
**SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA**

**DEPARTAMENTO DE ASISTENCIA TÉCNICA**

**DIVISIÓN DE CONTROL DE GESTIÓN PÚBLICA**

**DIPRES**

**2018**

# Índice de Programas Evaluados

<b>Crece</b>	<b>3</b>
<b>Fortalecimiento de Barrios Comerciales</b>	<b>16</b>
<b>Juntos</b>	<b>30</b>

# PROGRAMA REVISIÓN DE DISEÑO

**Ministerio** MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO  
**Servicio** SERVICIO DE COOPERACION TECNICA  
**Programa** CRECE  
**Tipo** Revisión Diseño  
**Estado** CALIFICADO  
**Código** PI071620150009959  
**Calificación** Recomendado Favorablemente

## Sección 1: Antecedentes

Código Sistema

PI071620150009959

Nombre del Programa (420 caracteres)

CRECE

Unidad responsable de la formulación del Programa

Servicio:	Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)
Unidad responsable de la formulación del Programa:	
Nombre responsable de la formulación del Programa:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Vinculación con objetivos estratégicos (Formulario A-1)

Ámbito de acción del Programa

Fomento Productivo

## Sección 2: Diagnóstico

Describa el **principal problema público** que el Programa abordará, **identificando la población** que presenta dicho problema. Indique si éste se manifiesta de manera distinta en algún grupo particular. (1.000 caracteres)

MIPes de oportunidad no logran potenciar el crecimiento de su negocio, en cuanto a ventas, debido a una baja capacidad de gestión empresarial y altos costos de financiamiento. SERCOTEC entiende por MIPes de oportunidad a todas aquellas empresas formales que cuentan con un producto o servicio con mejores condiciones en el destino de sus negocios (comuna, región, país, etc.) y empresarios(as) con habilidades de liderazgo necesarias para desarrollar su proyecto de negocio.

Presente **datos cuantitativos** que evidencien la existencia del problema y que permitan dimensionar la brecha que dicho problema genera, indicando la fuente de los datos. (1500 caracteres)

En Chile, en el año 2015 del total de 917.329 empresas que declaran sus ventas anuales, el 95% son MIPes, sin embargo, representan sólo el 8% de las ventas totales (SII, 2016). De acuerdo a la matriz de transición para las empresas chilenas, en el período 2005-2012, un 5,6% de microempresas pasó a ser pequeña, un 41,3% se mantuvo en el tamaño, un 5,7% se mantuvo inactiva y un 47,2% murió. En el mismo período, un 17,8% de pequeñas empresas decreció a microempresa y un 45,3% se mantuvo en el mismo tamaño (Dinámica Empresarial 2005-2014. Ministerio de Economía, 2016). Por otro lado, el 80% de las MIPes no obtuvo algún préstamo y/o crédito con instituciones financieras en el año 2015, de éstas el 76% no las solicitó, y entre las principales razones por las que no solicitó un préstamo el 55% responde que la empresa no lo necesitó seguido de un 15% que responde que prefirió no endeudarse. El 20% de las MIPes no utiliza ninguna fuente de financiamiento, en contraste con el 7% en el caso de las Medianas, y de aquellas MIPes que acceden el 50% prefiere los recursos propios y el 23% con bancos (ELE4 2015). En otro sentido, el 5% cuenta con certificación de calidad (ELE4 2015), y según un estudio de Bloom y Van Reenen (2007) las mejoras de gestión empresarial tienen un efecto positivo sobre el nivel de ventas de las empresas, porque un incremento en un punto en materia de gestión empresarial esta vinculado a un aumento de la misma proporción en el crecimiento de las ventas.

Explique **las razones que ameritan la acción del Servicio**, a través de políticas públicas, en la resolución de este problema. Adicionalmente, señale si existe algún mandato legal o normativo. (1.000 caracteres)

Las razones que ameritan la acción del SERCOTEC se fundamentan en la existencia de fallas de mercado, tales como, presencia de asimetrías de información que imposibilitan concretar oportunidades de negocio o mejorar la asignación y administración de recursos del negocio, lo que conlleva a una lentitud de respuestas del negocio frente a cambios del mercado, obstaculizando el desempeño y potencial de crecimiento de las MIPes. Otra falla de mercado es la existencia de mercados incompletos en el ámbito financiero, debido a que el sistema bancario no ha adaptado una oferta que cuente con una metodología para atender al segmento de microempresarios, además de, una falta de información de éstos respecto a alternativas de financiamiento y una necesidad de educación financiera respecto al uso adecuado de los instrumentos financieros.

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

Efecto	Datos Cuantitativos
Baja diversificación de productos y mercados.	El 51% de los microempresarios declara que el 100% de sus ingresos proviene de ventas a hogares como consumidor final, mientras que conforme aumenta el tamaño de la empresa este porcentaje disminuye (44% en pequeña1, 29% en pequeña2 y 20% en mediana empresa), señalando una baja diversificación de mercados entre las microempresas (ELE4, 2015).
Menores años de supervivencia en el mercado.	El 15,2% de las microempresas formales muere al primer año de vida, un 14,8% muere al segundo y 9,4% al tercer año. Es decir, un 60,6% de las microempresas sobrevive al “Valle de la Muerte”. Esta cifra en el caso de las pequeñas es un 81,6%, en las medianas 90,1% y en las grandes 93,7%. Sólo un 40,9% de las microempresas vive al menos 7 años. (Dinámica Empresarial 2005-2014, Ministerio de Economía, 2016). Los sectores con mayores tasas de muerte de empresas son Comercio (48%) y Transporte (47%).

Identifique las **principales causas** del problema. Presente datos cuantitativos que avalen la relevancia y el vínculo con el problema, indicando la fuente.

Causa	Datos cuantitativos
Los micro y pequeños empresarios no disponen de suficientes recursos para financiar negocios en crecimiento.	Según el GEM 2016, el 89% de los expertos chilenos, no está de acuerdo con la afirmación de que los micro y pequeños empresarios disponen de suficiente capital propio para financiar empresas nuevas y en crecimiento. Según la ELE4 2015, solo el 37% de las MIPes utiliza recursos propios o de aumento de capital como fuente de financiamiento para su empresa, además, el 66% de los(as) microempresarios(as) declara que no realizó algún tipo de inversión en 2015.
Mayores costos de financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	El 74% de las grandes empresas, 70% de las medianas, 57% de las pequeñas y 46% de las microempresas obtuvo financiamiento bancario, cuyas tasas de interés promedio anual son de 9,5%, 12,0%, 13,7% y 14,8% respectivamente (ELE, 2015).
Micro y pequeños empresarios presentan bajas competencias en el ámbito del emprendimiento.	El 61% de las Micro3 su dueño cumple funciones de gerente general, mientras que conforme aumenta el tamaño de la empresa este porcentaje disminuye (ELE4 2015), es decir, la mayoría de las MIPes son administradas por su propio dueño. Por otro lado, el 60% de los expertos chilenos consultados por GEM 2016 no está de acuerdo con la afirmación de que las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada para el crecimiento de empresas establecidas.
Débil capacidad para absorber los costos de utilizar recursos técnicos especializados.	Un 84% de los expertos chilenos consultados por el GEM 2016 manifestó su desacuerdo referente a que las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el costo de consultores. Además, un 63% declara que las empresas nuevas y en crecimiento no tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.
Bajo uso de tecnología para la administración del negocio y/o empresa.	En la encuesta de uso de TIC en PYMES (Subsecretaría de Economía, 2006) se da cuenta de que un 29% de empresas pequeñas tienen un nulo grado de absorción de tecnologías, es decir, no tienen computador ni internet ni tampoco compran o venden por ese medio. Este porcentaje se puede comparar con el 8% de las empresas mediana-pequeñas y 1% de las empresas medianas (0% en las grandes). (No se cuenta con una encuesta más reciente ni con encuestas en la microempresa).

## Sección 3: Resultados Esperados y Descripción del Programa

### 3.1 Resultados esperados del Programa

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

Contribuir a mejorar la competitividad de la MIPe de oportunidad en Chile.

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

MIPes de oportunidad logran hacer crecer sus negocios.

Señale el nombre del **indicador** a través del cual se mide el logro del propósito. (Entendido como un indicador asociado a la variable de resultado).

Indicador:	Porcentaje de MIPes de oportunidad beneficiarias que aumentan sus ventas anuales (5% o más respecto a las ventas del año t) en el año (t+1), respecto al total de MIPes beneficiadas por el programa en el año (t).
Fórmula de Cálculo (Numerador/denominador):	(Número de MIPes de oportunidad beneficiarias que aumentan sus ventas anuales (5% o más respecto a las ventas del año t) en el año (t+1)/Número de MIPes de oportunidad beneficiadas por el programa en el año (t))*100
Unidad de Medida:	%

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

Situación Actual sin Programa		Situación Proyectada con Programa
2016	2017	2018
0.00	0.00	0.00

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y proyectada. En el caso que indique no mide, se debe informar las razones por las cuales esta medición no es posible. (1.000 caracteres)

Desde las carpetas tributarias de los empresarios(as) se obtendrán las ventas anuales declaradas en el Formulario 22 de los años (t) y (t+1). Una vez calculadas las diferencias de las ventas anuales entre ambos años para cada empresario(a), se identificarán aquellas empresas cuyo aumento en sus ventas anuales son mayor o igual a un 5%. A partir de esto, se calculará el porcentaje de MIPes de oportunidad que obtienen aumentos en sus ventas con respecto al total de MIPes de oportunidad beneficiarias del programa.

#### Otros Indicadores

Nombre del Indicador	Unidad de Medida	Fórmula de Cálculo	Valor del Numerador	Valor del Denominador	Valor Efectivo	Fuente del valor Efectivo
----------------------	------------------	--------------------	---------------------	-----------------------	----------------	---------------------------

### 3.2 Estrategia de intervención del Programa

Explique brevemente en qué consiste la **estrategia del Programa**, identificando además si en ella se aplican mecanismos de participación ciudadana y/o algún otro enfoque (2.500 caracteres)

Cada Dirección Regional (DR) de SERCOTEC focaliza en función de territorios, sectores productivos o tipos de clientes específicos a quienes atenderá a través del programa. Esta focalización más la definición de los requisitos de admisibilidad, permiten el lanzamiento de las convocatorias de concursos.

Durante la postulación, cada postulante responde el Test de Caracterización del empresario(a) y su empresa. Con el resultado de este test, la DR establece un ranking por convocatoria, y en base a la disponibilidad presupuestaria, define un puntaje de corte y una lista de seleccionados para la siguiente etapa, que es la evaluación de admisibilidad. Los requisitos de admisibilidad están establecidos en cada base de convocatoria. Los postulantes admisibles pasan a una etapa de Evaluación Técnica, en la que se evalúa el Plan de Trabajo postulado y las condiciones de la empresa para capturar la oportunidad de negocio presentada en su proyecto. Con las notas de cada uno de los proyectos, se establece un ranking final, que es el listado sobre el cual el Comité de Evaluación Regional (CER) sanciona los seleccionados para recibir el beneficio y una lista de espera que permitirá reemplazar eventualmente los casos de desistimiento.

La intervención del programa consiste en cofinanciar un plan de trabajo que está por: a) acciones de gestión empresarial (son obligatorias en el plan) que le permitan al empresario desarrollar competencias y capacidades, b) inversión que le posibilite acceder a nuevas oportunidades de negocio y/o mantener las existentes, potenciando su crecimiento, consolidación y/o acceso a nuevos negocios.

La adquisición de los bienes y/o servicios definidos en el proyecto, se ejecutan a través de dos mecanismos de compra: compra asistida o reembolso. Previo a la ejecución de las compras, las empresas, en caso de haberlo establecido el CER, acceden a una asesoría que tiene por finalidad mejorar el Plan de Trabajo presentado, permitiendo así que la empresa beneficiaria cumpla de mejor manera los objetivos.

El cofinanciamiento del Plan de Trabajo tiene un tope de hasta \$6.000.000 netos. Las acciones de gestión empresarial deben considerar un monto máximo de \$1.500.000, y la inversión un máximo de \$4.500.000. Tanto para el financiamiento de las acciones de gestión empresarial como para las inversiones, el(a) empresario(a), debe considerar un aporte empresarial del 30% del valor del cofinanciamiento de SERCOTEC (por cada ítem o sub-ítem a financiar).

Mencione las **articulaciones** necesarias con otros programas (de la institución o de otras instituciones públicas o privadas), si corresponde. Indique cómo se operativizan (coordinan y controlan) dichas articulaciones y qué rol cumple cada institución y programa. Además, señale si el Programa apalanca recursos financieros de fuentes externas (públicas o privadas). (500 caracteres)

Se establecen alianzas con el Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR), y a través de los Municipios se difunden las ofertas programáticas que se desarrollan durante el año.

### 3.3 Población del Programa

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

Número	Unidad
10,147	empresas

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

número de empresas

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

La cuantificación de la población que presenta el problema se basó en identificar empresas formales, personas naturales y jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII, cuyas ventas anuales declaradas sean mayor o igual a 200 UF y menor o igual a 25.000 UF. A partir de esto, se considera la lógica de la autoselección del empresario(a), pues éstos postulan al programa con proyectos para su negocio y/o empresa donde identifican en su formulación el problema específico que desean abordar. En este sentido, en el año 2016 postularon a nivel nacional 10.147 empresas (corte al 21-09-2017).

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

<b>Número</b>
5,509

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

Variable	Criterio	Medio de verificación
Sector Productivo.	Corresponde a los micro y pequeños empresarios que se desempeñan en los rubros económicos donde se concentran los clientes SERCOTEC.	Planificación Operativa Regional en base a información de SII.
Territorio Comunal.	Corresponde a las comunas que concentran una masa empresarial igual o mayor a 100 micro o pequeñas empresas, en calidad de contribuyentes.	Planificación Operativa Regional en base a información de SII.
Documentación de admisibilidad.	Son admisibles todos aquellos postulantes que cumplen con: no tener deudas laborales y/o previsionales, no tener deudas tributarias, no haber sido condenado por prácticas antisindicales.	Certificado de deuda fiscal de Tesorería, Certificado de antecedentes laborales y previsionales de la Dirección del Trabajo.
Capacidades empresariales.	Evaluación de los atributos del(a) empresario(a) para identificar un potencial de desarrollo de sus capacidades empresariales, además de identificar factores de éxito para la ejecución de un proyecto.	Test de Caracterización del Empresario(a) y su Empresa, SERCOTEC.
Plan de Trabajo con Acciones de Gestión Empresarial.	El postulante debe considerar en su Plan de Trabajo, al menos dos de los siguientes ítems: Capacitación, Asistencia técnica y asesoría en gestión, y Acciones de marketing.	Plan de Trabajo ingresado en el Sistema de Postulación de SERCOTEC.

En 2018 ¿el Programa atenderá a toda la población objetivo identificada anteriormente o sólo a una parte?

El Programa atenderá parte de la población objetivo en 2018 y la entrega de beneficios será gradual a través de los años.

Cuantifique la población beneficiaria 2018, que corresponde a aquella parte de la población objetivo que el programa planifica atender en 2018.

<b>Número</b>
1,397

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

Como primer criterio de priorización se considera la Evaluación Técnica del Plan de Trabajo mediante puntaje de corte sujeto a presupuesto asignado, visita a terreno y criterios regionales de selección de beneficiarios. Como segundo criterio se considera el cofinanciamiento, que es la capacidad para realizar el aporte en efectivo para el proyecto postulado y contar con liquidez necesaria para enfrentar los pagos de IVA de las inversiones realizadas; para esto, el medio de verificación es la carta de compromiso firmada por el empresario(a).

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

1.00 AÑOS

Explique los **criterios de egreso** del Programa.

El egreso está determinado por la completa y conforme implementación del Plan de Trabajo, el cual considera el Plan de Inversión y el Plan de Acciones de Gestión Empresarial, ambos ejecutados.

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

No

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

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

<b>Cobertura</b>	<b>2018</b>
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial )	13.77 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	25.36 %

### 3.4 Componentes

**Componente 1**

Nombre del componente	Desarrollo del Plan de Inversión
Unidad de medida de producción	Planes de Inversión Financiados
<p>Describa brevemente el <b>componente</b>, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). Precise además la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.) y los actores que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros, profesionales consultores, etc.). (1200 caracteres)</p>	<p>Consiste en el cofinanciamiento del Plan de Inversión que se desprende del Plan de Trabajo del proyecto de negocio con el cual el(a) empresario(a) postula al programa, para la compra asistida de activos fijos, capital de trabajo, mobiliario, entre otros.</p> <p>El cofinanciamiento es un subsidio no reembolsable, el cual es complementario al aporte empresarial que el emprendedor(a) se compromete a financiar, y que es igual al 30% sobre el valor del Plan de Inversión, cuyo monto máximo a financiar es de \$4.500.000.</p>
<p>Describa, si corresponde, los <b>critérios de provisión</b> del componente que permiten ordenar su entrega dentro de la población objetivo en un año, o determinar qué beneficiarios dentro de la población objetivo recibirán este componente..</p>	<p>Este componente está dirigido a todos(as) los(as) empresarios(as) que postularon al programa con un Plan de Trabajo, el cual fue aprobado por el Comité de Evaluación Regional dentro del proceso de Evaluación Técnica para la selección de beneficiarios.</p>

<b>Componente 2</b>	
Nombre del componente	Desarrollo del Plan de Acciones de Gestión Empresarial
Unidad de medida de producción	Acciones de gestión empresarial realizadas
<p>Describa brevemente el <b>componente</b>, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). Precise además la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.) y los actores que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros, profesionales consultores, etc.). (1200 caracteres)</p>	<p>Consiste en cofinanciar asistencia técnica especializada a empresarios(as), de forma grupal o individual, para desarrollar acciones de gestión empresarial descritas en el Plan de Acciones de Gestión Empresarial, que se desprende del Plan de Trabajo del proyecto de negocio con el cual el(a) empresario(a) postula al programa. La finalidad de este componente es dejar en el(a) empresario(a) capacidades instaladas respecto a acciones y/o prácticas para gestionar eficientemente los recursos de su negocio y/o empresa.</p> <p>El cofinanciamiento es un subsidio no reembolsable, el cual es complementario al aporte empresarial que el empresario se compromete a financiar, y es igual al 30% del valor del Plan de Acciones de Gestión Empresarial, cuyo monto máximo es de \$1.500.000. Con este monto se podrá financiar asistencia técnica, asesorías en gestión empresarial, capacitación o acciones de marketing.</p>

<p>Describa, si corresponde, los <b>critérios de provisión</b> del componente que permiten ordenar su entrega dentro de la población objetivo en un año, o determinar qué beneficiarios dentro de la población objetivo recibirán este componente..</p>	<p>Este componente está dirigido a todos(as) los(as) empresarios(as) que postularon al programa con un Plan de Trabajo, el cual fue aprobado por el Comité de Evaluación Regional dentro del proceso de Evaluación Técnica para la selección de beneficiarios.</p>
---	--

### 3.5 Nivel de producción

Señale el nivel de producción de cada componente, dato que debe ser consistente con la población beneficiaria 2018 (Sección 3.3) y con las estimaciones de gasto (Sección 3.6).

Componentes	Unidad de medida de Producción	2018
Desarrollo del Plan de Inversión	Planes de Inversión Financiados	1397
Desarrollo del Plan de Acciones de Gestión Empresarial	Acciones de gestión empresarial realizadas	1397

### 3.6 Estimación de Gastos

Señale los gastos totales del Programa..

Componentes		2018 (miles de \$)
<b>Desarrollo del Plan de Inversión</b>	Total Componente	6,492,256
<b>Desarrollo del Plan de Acciones de Gestión Empresarial</b>	Total Componente	1,882,570
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>1,106,404</b>
<b>Total</b>		<b>9,481,230</b>

Gastos por beneficiario.

Indicador Programa	Año 2018 (miles de \$ / beneficiario)
	6,786.85

Gastos por unidad de producción de componente.

<b>Componentes</b>	<b>Año 2018 (miles de \$ / unidad de componente)</b>
Desarrollo del Plan de Inversión	4,647.28
Desarrollo del Plan de Acciones de Gestión Empresarial	1,347.58

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

<b>Indicador gasto</b>	<b>Año 2018</b>
	11.67 %

## Sección 4: Seguimiento y Evaluación

### 4.1 Información de Resultados Esperados

Indique la o las **fuentes de información** (institucionales u otras) de donde se obtienen los datos de las variables que conforman el indicador de propósito señalado en la sección de resultados.

Información proveniente de la carpeta tributaria que el empresario presenta al momento de postular al programa.

¿Esta información se encuentra centralizada y accesible oportunamente?

No

En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o actualmente en ejecución, que permitirán contar con dicha información a partir de 2018.

Está centralizada, aunque no accesible tan rápidamente; sin embargo, se está trabajando en su digitación.

### 4.2 Sistemas de Información necesaria para la construcción de una Línea base.

Si

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

SERCOTEC posee un sistema de registro de información de clientes, donde todo empresario debe registrarse, previamente a la postulación. La información que contiene este sistema son: datos de contacto, RUT, datos personales del empresario y datos generales de la empresa.

Si

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

El empresario previamente a la postulación debe completar campos de registros de contacto, datos personales y datos generales de la empresa. Luego, debe completar el formulario de postulación online, donde debe describir el Plan de Trabajo con el cual postulará al cofinanciamiento. Estos datos se registran en el sistema de postulación, el cual se mantiene activo mientras la convocatoria para postular al programa se encuentre abierta.

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

La información básica de los empresarios registrados en los sistemas de SERCOTEC es referente a datos personales (región, comuna, sexo, fecha de nacimiento, estado civil, etnia, discapacidad, nivel educacional, edad, entre otros), datos generales de la empresa (actividad económica, región, comuna, entre otros).

# PROGRAMA REVISIÓN DE DISEÑO

**Ministerio** MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO  
**Servicio** SERVICIO DE COOPERACION TECNICA  
**Programa** Fortalecimiento de Barrios Comerciales  
**Tipo** Revisión Diseño  
**Estado** CALIFICADO  
**Código** PI071620150009956  
**Calificación** Recomendado Favorablemente

## Sección 1: Antecedentes

Código Sistema

PI071620150009956

Nombre del Programa (420 caracteres)

Fortalecimiento de Barrios Comerciales

Unidad responsable de la formulación del Programa

Servicio:	Sercotec
Unidad responsable de la formulación del Programa:	
Nombre responsable de la formulación del Programa:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Vinculación con objetivos estratégicos (Formulario A-1)

Ámbito de acción del Programa

Fomento Productivo

## Sección 2: Diagnóstico

Describa el **principal problema público** que el Programa abordará, **identificando la población** que presenta dicho problema. Indique si éste se manifiesta de manera distinta en algún grupo particular. (1.000 caracteres)

Los Barrios Comerciales tradicionales concentran un conjunto de empresas de comercio minorista y servicios con escasa capacidad de gestión comercial organizada y representatividad para impulsar mejoras en la oferta comercial del barrio. Entendiendo como capacidad de gestión comercial organizada, a aquellas capacidades o habilidades del conjunto de empresas u organización que las representa, para administrar el barrio comercial, mediante la coordinación público-privada, y con el objetivo de mejorar su posicionamiento a través de una imagen única, compartir servicios comunes y mejorar el atractivo comercial de los negocios y el entorno en el cual se insertan.

Presente **datos cuantitativos** que evidencien la existencia del problema y que permitan dimensionar la brecha que dicho problema genera, indicando la fuente de los datos. (1500 caracteres)

Por una parte, existe un crecimiento menor del comercio, lo que se puede evidenciar en: 1) Las tasas de crecimiento del sector económico en el período 2005-2012 han sido de un 2% en promedio, y el sector comercio ha crecido sólo en un 1,5% en promedio, de acuerdo a la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), 2015. 2) Según el Índice de ventas de supermercados y comercio al por menor (INE 2016), en el período 2014-2016, las ventas del sector supermercados crecieron en un 15%, mientras que las ventas del sector comercio al por menor sólo lo hicieron en un 5,4%. Por otra parte, existe una desvalorización del trabajo asociativo como forma de enfrentar problemas comunes, hay falta de cultura de cooperación entre empresas y se presentan altos índices de desconfianza. Así lo refleja el informe social OCDE (2014), que respecto a los niveles de desconfianza por país indica que en Chile sólo el 12.8% de la población confía en el resto de los ciudadanos, ubicándonos como el país con mayor nivel de desconfianza del grupo OCDE y de América Latina. Adicionalmente, el sector comercio muestra una tasa de asociatividad de 6%, si se considera el número de asociaciones gremiales en relación con el número de empresas que existen en el sector (División de Asociatividad y Economía Social (DAES), 2016), tasa inferior a otros sectores de la economía.

Explique **las razones que ameritan la acción del Servicio**, a través de políticas públicas, en la resolución de este problema. Adicionalmente, señale si existe algún mandato legal o normativo. (1.000 caracteres)

Las razones que ameritan la acción pública está vinculado a las Políticas Públicas de Fomento Productivo que se han diseñado al sector MIPE, las cuales se basan en el reconocimiento que las pequeñas empresas y comercios para desarrollar capacidades competitivas, requieren de apoyo público que permita corregir una serie de fallas de mercado relativos a imperfecciones de los mercados de capital, capacitación del recurso humano, acceso de información comercial (asimetría de información en relación a las grandes cadenas comerciales) y gestión comercial. En este caso en particular, los negocios adscritos a un barrio comercial, especialmente los ubicados en centros históricos y áreas comerciales tradicionales de distintas localidades del país, presentan dificultades que son propias de la mipe, antes señaladas, pero además los barrios en los cuales se insertan no siempre son capaces de posicionarse como una alternativa frente a nuevos formatos comerciales.

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

Efecto	Datos Cuantitativos
Disminución de nivel de ventas	Según la Cámara de Comercio de Santiago las ventas del comercio minorista en el periodo 2010-2013 crecieron en promedio 12% muy sobre las variaciones de los años siguientes (2014-15) inferiores a un 3%. Por otra parte comparativamente las ventas de supermercados para el periodo 2014-16 crecieron en un 15% y las ventas del comercio al por menor solo crecieron en un 5,4% para el mismo periodo, índices de ventas de supermercados y comercio (INE,2016)
Disminución de la rentabilidad del sector comercio y participación en la economía.	Según Encuesta de Micro Emprendimiento (EME2015), un 24% señala que la falta de clientes es la principal razón para no seguir expandiéndose y generar ingresos. Alrededor del 47% de empresarios tiene rentas inferiores a 225.000/mes. En los años 2005 al 2012 las ventas totales y promedio por “empresas” de las MIPES experimentaron crecimientos en términos absolutos. Sin embargo en términos relativos su participación en las ventas totales se redujo, en estos mismos años, de 9,8% a 8,9%
Deterioro físico y precariedad de los espacios públicos	Según la Cámara Chilena de la Construcción y en base a antecedentes del Pre Censo 2011 el 96% de las manzanas de las ciudades chilenas no posee una infraestructura básica deseable (calle, veredas en buen estado, luminarias, basureros, áreas verdes) (CCHC, 2017)
Mayor índice de victimización en centros urbanos de uso comercial	Según la encuesta de Victimización del Comercio, el 2° Sem 2016 a nivel nacional se observa que un 50,2% de los comerciantes minoristas entrevistados declara haber sido víctima de algún delito o falta. De acuerdo a estadísticas de la Subsecretaría de Prevención del Delito (2016) en los centros históricos de las capitales regionales del país, se registraron un total de 34.099 casos policiales de delito, a diferencia de 22.869 casos registrados de consumo de alcohol en vía pública y ebriedad
Aumento de tasa de desocupación de locales comerciales (aumento de tasa de vacancia)	Según estudio realizado por la consultora Real Source Servicios inmobiliarios,2015, la tasa de vacancia de locales comerciales que no se encuentran ubicados en centros comerciales(malls u outlets) se duplicó en un año de 2,1% a 4,0%. Lo anterior, sumado al crecimiento en términos de ingresos de los centros comerciales tradicionales (Parque Arauco y Mall Plaza, que aumentaron sus ingresos en un 9,5% y un 5,1% durante 2016 respecto del año anterior,respectivamente).

Identifique las **principales causas** del problema. Presente datos cuantitativos que avalen la relevancia y el vínculo con el problema, indicando la fuente.

Causa	Datos cuantitativos
Disminución del nivel de confianza empresarial en el sector comercio	El índice de confianza empresarial (IMCE) del sector comercio cayó en un 24,5% en el periodo 2010 – 2016 (fuente: SOFOFA,2016).
Baja asociatividad del sector comercio	A partir de un estudio realizado por la División de Asociatividad y Economía social del Ministerio de Economía (DAES 2016) existen cerca de 7.000 asociaciones gremiales de las cuales el 57% se encuentra inactiva, de estas A.G. un 20% pertenece al sector comercio. El sector comercio tiene una baja tasa de asociatividad (6%) si se considera el número de asociaciones gremiales en relación al total de empresas que existen en el sector DAES(2016).
Brechas del sector en herramientas para la mejora de gestión de sus comercios	Solo un 5% de los emprendedores cuenta con certificaciones (Encuesta longitudinal de empresas,ELE 2015); el 66 % de las MIPE declaran que no han realizado inversión o adquisición de activos fijos durante el año 2015 (INE,ELE4,2015). Por otra parte, el 94% de las micro y el 87% de las pequeñas empresas son administradas por sus propios dueños.
Equipamiento urbano insuficiente en el barrio (mobiliario, basureros, luminosidad, señalética y acciones de seguridad)	Según la Cámara Chilena de la Construcción y en base a antecedentes del Pre Censo 2011 el 96% de las manzanas de las ciudades chilenas no posee una infraestructura básica deseables (calle, veredas en buen estado, luminarias, basureros, áreas verdes) (CCHC, 2017)

## Sección 3: Resultados Esperados y Descripción del Programa

### 3.1 Resultados esperados del Programa

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

Contribuir al aumento de la competitividad del comercio minorista y empresas de prestación de servicio de barrios comerciales.

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

Conjunto de empresas del comercio minorista y servicios en barrios comerciales organizados, aumentan la capacidad de gestión y representatividad para impulsar mejoras en la oferta comercial del barrio

Señale el nombre del **indicador** a través del cual se mide el logro del propósito.  
(Entendido como un indicador asociado a la variable de resultado).

Indicador:	porcentaje de barrios comerciales que incrementan el apalancamiento de recursos monetarios públicos o privados para realizar acciones de mejora de la oferta comercial, en relación al numero de barrios participantes en el programa
Fórmula de Cálculo (Numerador/denominador):	(Número de barrios comerciales que apalancan recursos monetarios publico/privado para realizar acciones de mejora de la oferta comercial realizadas en el periodo (t+2) en relacion a recursos apalancados en el año (t)/Número de barrios comerciales beneficiarios del programa en el año t) *100
Unidad de Medida:	%

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

Situación Actual sin Programa		Situación Proyectada con Programa
2016	2017	2018
0.00	0.00	25.00

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y proyectada. En el caso que indique no mide, se debe informar las razones por las cuales esta medición no es posible.  
(1.000 caracteres)

El Programa apunta a fortalecer y revitalizar los barrios comerciales en las diferentes regiones del País, financia proyectos asociativos orientados a generar y/o consolidar una estrategia común en torno a barrios comerciales, que potencie sus atributos comerciales e identitarios, permitiendo así su diferenciación de otros comercios competidores. La experiencia internacional en programas y proyectos de este tipo señalan un periodo de consolidación de al menos 5 años, y los barrios presentan disminución de delitos, aumento de frecuencias de visitantes, mejoras en el entorno del barrio y un aumento de la identidad de Barrio. Se entenderá por apalancamiento de recursos todos los aportes externos a la inversión que Sercotec realice en el barrio, se consideran el aporte obligatorio de la organización del barrio el cual es pecuniario y los aportes pecuniarios de terceros públicos y/o privados, que se materializan a través de convenios o similares con el barrio a través de Sercotec o directamente con la organización del barrio.

Otros Indicadores

Nombre del Indicador	Unidad de Medida	Fórmula de Calculo	Valor del Numerador	Valor del Denominador	Valor Efectivo	Fuente del valor Efectivo
----------------------	------------------	--------------------	---------------------	-----------------------	----------------	---------------------------

### 3.2 Estrategia de intervención del Programa

Explique brevemente en qué consiste la **estrategia del Programa**, identificando además si en ella se aplican mecanismos de participación ciudadana y/o algún otro enfoque (2.500 caracteres)

La metodología contempla tres grandes líneas de acción, las cuales a la luz de la experiencia internacional son los aspectos y áreas donde se concentran las principales brechas y oportunidades de mejora para posibilitar el crecimiento armónico e integral de un barrio comercial, las cuales además se vinculan sistémicamente: generar asociatividad en el grupo de empresas que se insertan el Barrio, mejorar la oferta comercial del barrio y mejorar el entorno urbano comercial. Estas áreas de trabajo se plasman en terreno en dos etapas una de Activación Comercial (Pre inversión) y otra de Revitalización Comercial (Implementación/inversión directa), ambas etapas facilitadas a través de una red de gestores y plan de trabajo, que establece una metodología de fases, hitos y actividades. El programa considera una cobertura nacional y regional, asignando un n° de cupos por región, la selección de los barrios a nivel regional (ratificada a nivel nacional), se realiza por una comisión técnica a través de una pauta de evaluación, que considera el cumplimiento de requisitos y asigna una valoración a determinados criterios, generando un ranking que determina los barrios con mayor puntaje y seleccionados según cupo, los cuales ingresan a la primera etapa del programa (Pre inversión). En la primera etapa pueden participar la totalidad de comercios minoristas y empresas de servicios existentes en el polígono del barrio, siendo parte de un Grupo Asociativo local de empresas denominado GAL (grupo de hecho sin personalidad jurídica), el cual se espera se conforme al final de esta etapa y como requisito de acceso a la segunda etapa en una organización con personalidad jurídica y RUT, la primera etapa también culmina con la elaboración participativa de un Plan de Acciones Comerciales y Urbanas en cada barrio el cual es implementado en la segunda etapa del programa. En la etapa de revitalización comercial, participa la organización jurídica del barrio, a la cual pueden adherirse como socios todos los comercios del barrio. Sercotec asigna un presupuesto marco a cada barrio, el cual se determina considerando los compromisos de apalancamiento de terceros que logre el barrio (organización jurídica del barrio) y exige un cofinanciamiento obligatorio en efectivo y valorizado de la organización del barrio, el cual incrementa con la ejecución del programa en el tiempo a la vez que el aporte de Sercotec disminuye.

Mencione las **articulaciones** necesarias con otros programas (de la institución o de otras instituciones públicas o privadas), si corresponde. Indique cómo se operativizan (coordinan y controlan) dichas articulaciones y qué rol cumple cada institución y programa. Además, señale si el Programa apalanca recursos financieros de fuentes externas (públicas o privadas). (500 caracteres)

Existe la posibilidad de articular recursos con entidades de nivel regional como FNDR, Programa de Mejoramiento Urbano (Subdere) o presupuestos sectoriales de Ministerios como el de Vivienda y Urbanismo, Interior por intermedio de la Subsecretaria de Prevención del Delito, Subsecretaria de Turismo. El programa exige participación y coordinación con los municipios respectivos. En general Sercotec, asume un rol de secretaria técnica y ejecutor de los proyectos y las instituciones relacionadas un rol de coordinación y seguimiento conjunto con Sercotec de los proyectos financiados y monitoreo de los recursos en ejecución.

### 3.3 Población del Programa

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

Número	Unidad
1,060	unidades

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

Barrios comerciales

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

Se consideran tres criterios: 1° número de empresas según SII giro, 521, 522, 523, 551 y 552 por comuna, que es 289.732 en base a datos 2015 ( se consideró los giros más representativo para evitar sobre estimar empresas, generalmente una empresa tiene más de un giro). 2do: promedio de empresas por barrio, que es 107,59, según datos Sercotec. 3er: Criterio: N° de empresas del giro y de la comuna que se encuentran aglomeradas geográficamente en relación al total de empresas por comuna, este corresponde al 40% y se obtiene de una muestra de comunas participantes del programa. Así, la población Potencial es de 1060. Fórmula total comuna: "N° de empresas de la comuna según SII \* N° porcentual de empresas aglomeradas / N° Promedio de empresas por barrio". A esta población se aplican los criterios de focalización para determinar la población objetivo.

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

<b>Número</b>
368

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

Variable	Criterio	Medio de verificación
Asociatividad	Barrios que se encuentran en comunas cuyo número de organizaciones es igual o menor al promedio nacional de organizaciones funcionales por comuna	Antecedentes del Registro Civil, organizaciones funcionales de la comuna, según ley 19418 "son aquellas con personalidad jurídica sin fines de lucro que representan y promueven valores e intereses.."
Nivel de ventas	Barrios en comunas cuyo nivel de ventas es menor o igual a la tasa promedio de variación del PIB del sector comercio en un periodo.	Información PIB Comercio Banco Central de Chile. información de SII
Densidad comercial	Barrios que tengan una cantidad de 50 a 500 establecimientos comerciales y servicios en un rango de 10.000 a 100.000m2 en función de su polígono	Levantamiento en terreno mediante observación Sercotec e información de SII

En 2018 ¿el Programa atenderá a toda la población objetivo identificada anteriormente o sólo a una parte?

El Programa atenderá parte de la población objetivo en 2018 y la entrega de beneficios será gradual a través de los años.

Cuantifique la población beneficiaria 2018, que corresponde a aquella parte de la población objetivo que el programa planifica atender en 2018.

<b>Número</b>
60

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

La priorización de los proyectos es realizado por un Comité Regional integrado al menos por el Seremi de Economía y Sercotec, quien evalúa y genera un ranking de los barrios postulados por el municipio o por un grupo de empresarios del barrio, la pauta de evaluación considera criterios como: el barrio posee identidad propia y es reconocido por la comunidad y/o región (apariciones por internet, registro en municipios, entre otros); el barrio posee atributos factibles para ser parte de una estrategia comercial; Grado de compromiso o participación del municipio, se valoran los aportes que realice el municipio al barrio en el marco del programa. De la evaluación se genera un ranking que permite priorizar de acuerdo a los cupos de cada región, según su relación al total nacional de barrios y el marco presupuestario disponible que determina el número de barrios a intervenir a nivel nacional. La evaluación es ratificada por un Consejo Nacional de barrios y por el Ministerio de Economía.

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

5.00 AÑOS

Explique los **criterios de egreso** del Programa.

El egreso de un barrio comercial es después que cumpla con la ejecución de las distintas etapas consideradas del programa y cumplir con las exigencias técnicas establecidas al inicio de la ejecución. Debe cumplir con las etapas de preinversión y de inversión.

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

No

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

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

Cobertura	2018
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	5.66 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	16.30 %

### 3.4 Componentes

Componente 1	
Nombre del componente	Fortalecimiento de la asociatividad del Barrio Comercial
Unidad de medida de producción	Número de barrios

<p>Describa brevemente el <b>componente</b>, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). Precise además la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.) y los actores que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros, profesionales consultores, etc.). (1200 caracteres)</p>	<p>Apunta a la creación y/o fortalecimiento de una organización jurídica representativa de los intereses del barrio, con un modelo de gestión, facilitado por un profesional en terreno. Esta organización es la beneficiaria directa y la encargada de implementar acciones de mejora contempladas en el Plan de Acciones Comerciales y Urbanas formulado participativamente. En la 1ª. etapa se financian; Capacitaciones, talleres/charlas, asistencias técnicas orientadas a la formación de habilidades blandas, comunicativas, trabajo en equipo, resolución de conflicto, formación de líderes y planificación. En la 2ª. etapa; Consultorías, estudios, asistencias técnicas y pasantías dirigidas a diseñar e instalar servicios para los asociados de la organización (asesorías legales, contables, negociación conjunta de servicios). La asignación de recursos es directa a las organizaciones jurídicas de los barrios, a través de un contrato entre AOI y la organización, en el cual se establece la totalidad de los recursos asignados al barrio en los tres componentes del Programa</p>
<p>Describa, si corresponde, los <b>criterios de provisión</b> del componente que permiten ordenar su entrega dentro de la población objetivo en un año, o determinar qué beneficiarios dentro de la población objetivo recibirán este componente..</p>	

<b>Componente 2</b>	
Nombre del componente	Fortalecimiento de la oferta Comercial
Unidad de medida de producción	Número de barrios
<p>Describa brevemente el <b>componente</b>, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). Precise además la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.) y los actores que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros, profesionales consultores, etc.). (1200 caracteres)</p>	<p>Se orienta a la mejora y puesta en valor de la oferta comercial del barrio, se materializa con el financiamiento de proyectos para la mejora del pequeño negocio, tales como; asistencia técnica, estudios, capacitaciones para aumentar las ventas, levantar información y/o entregar herramientas en materia productiva, comercial y financiera, servicios de consultoría varios (diseñador gráfico, experto en vitrinismo y visual merchandising). Asistencia técnica, asesorías y estudios para modernizar el tejido comercial del barrio; servicios al cliente, acciones de fidelización, adaptación y desarrollo tecnológico, así como también actividades de dinamización comercial (ventas especiales, promoción conjunta, elaboración de un catálogo, similar), acciones de promoción, marketing, publicidad y difusión, Misiones comerciales, visitas y/o pasantías (rutas de aprendizaje). La asignación de recursos para ejecutar actividades en este componente, es directa a las organizaciones jurídicas de los barrios, a través de un contrato entre AOI y la organización, en el cual se establece la totalidad de los recursos asignados al barrio en los tres componentes del Programa</p>

<p>Describa, si corresponde, los <b>critérios de provisión</b> del componente que permiten ordenar su entrega dentro de la población objetivo en un año, o determinar qué beneficiarios dentro de la población objetivo recibirán este componente..</p>	
---	--

<b>Componente 3</b>	
Nombre del componente	Implementación de Equipamiento Urbano y Entorno
Unidad de medida de producción	Número de barrios
<p>Describa brevemente el <b>componente</b>, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). Precise además la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.) y los actores que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros, profesionales consultores, etc.). (1200 caracteres)</p>	<p>Considera el desarrollo de iniciativas que aporten al mejoramiento del entorno comercial urbano (espacios seguros, equipados y confortables), los tipos de proyectos a financiar son: Obras de confianza urbanas (iluminación de fachadas, mejora de mobiliario urbano, paisajismo, acciones de seguridad y limpieza del entorno, entre otras. Asistencias técnicas, asesorías y estudios: levantamiento de información diseño de planes y campañas de limpieza, seguridad y formulación de normativas como horarios de carga, regulación de publicidad y elementos de entorno urbano, como letreros y colgantes. Diseño, producción e implementación de campañas para promover, educar, buenas prácticas en seguridad, limpieza y cuidado del entorno. Por ejemplo, "barrio sustentable", "Barrio limpio", "Barrio seguro". La asignación de recursos para ejecutar actividades en este componente, es directa a las organizaciones jurídicas de los barrios, a través de un contrato entre AOI y la organización, en el cual se establece la totalidad de los recursos asignados al barrio en los tres componentes del Programa.</p>
<p>Describa, si corresponde, los <b>critérios de provisión</b> del componente que permiten ordenar su entrega dentro de la población objetivo en un año, o determinar qué beneficiarios dentro de la población objetivo recibirán este componente..</p>	

### 3.5 Nivel de producción

Señale el nivel de producción de cada componente, dato que debe ser consistente con la población beneficiaria 2018 (Sección 3.3) y con las estimaciones de gasto (Sección 3.6).

Componentes	Unidad de medida de Producción	2018
Fortalecimiento de la asociatividad del Barrio Comercial	Número de barrios	60
Fortalecimiento de la oferta Comercial	Número de barrios	60
Implementación de Equipamiento Urbano y Entorno	Número de barrios	60

### 3.6 Estimación de Gastos

Señale los gastos totales del Programa..

Componentes		2018 (miles de \$)
<b>Fortalecimiento de la asociatividad del Barrio Comercial</b>	Total Componente	1,919,682
<b>Fortalecimiento de la oferta Comercial</b>	Total Componente	858,000
<b>Implementación de Equipamiento Urbano y Entorno</b>	Total Componente	1,000,000
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>187,000</b>
<b>Total</b>		<b>3,964,682</b>

Gastos por beneficiario.

Indicador Programa	Año 2018 (miles de \$ / beneficiario)
	66,078.03

Gastos por unidad de producción de componente.

Componentes	Año 2018 (miles de \$ / unidad de componente)
Fortalecimiento de la asociatividad del Barrio Comercial	31,994.70
Fortalecimiento de la oferta Comercial	14,300.00
Implementación de Equipamiento Urbano y Entorno	16,666.67

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

Indicador gasto	Año 2018
	4.72 %



## Sección 4: Seguimiento y Evaluación

### 4.1 Información de Resultados Esperados

Indique la o las **fuentes de información** (institucionales u otras) de donde se obtienen los datos de las variables que conforman el indicador de propósito señalado en la sección de resultados.

Se cuenta con un sistema de información y reportabilidad que permite medir periódicamente el indicador de propósito definido. El sistema informático tiene considerado registrar la información de cada barrio y de los empresarios participantes, la información de aportes de recursos de terceros (públicos o privados) que apalanque el programa, la información es levantada de los barrios participantes del programa, desde el Plan de Acción Comercial y Urbana y de las bases de datos de Sercotec.

¿Esta información se encuentra centralizada y accesible oportunamente?

Si

En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o actualmente en ejecución, que permitirán contar con dicha información a partir de 2018.

### 4.2 Sistemas de Información necesaria para la construcción de una Línea base.

Si

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

El servicio tiene un sistema informático que permite tener información básica de los barrios participantes del programa, como datos generales de los barrios, de los grupos de empresas participantes con sus respectivos RUT, organizaciones existentes en el barrio, entre otros.

Si

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

El Programa dispone de información de los barrios postulantes tales como: Región, comuna, grupos de empresas del barrio, datos de contactos de los postulantes, organizaciones existentes en el barrio, etc.

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

el programa cuenta con información de los polígonos de los barrios participantes, región, comuna, características de los grupos asociativos locales (GAL), etc.

# PROGRAMA REVISIÓN DE DISEÑO

**Ministerio** MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO  
**Servicio** SERVICIO DE COOPERACION TECNICA  
**Programa** JUNTOS  
**Tipo** Revisión Diseño  
**Estado** CALIFICADO  
**Código** PI071620150009958  
**Calificación** Objetado Técnicamente

## Sección 1: Antecedentes

Código Sistema

PI071620150009958

Nombre del Programa (420 caracteres)

JUNTOS

Unidad responsable de la formulación del Programa

Servicio:	Sercotec
Unidad responsable de la formulación del Programa:	
Nombre responsable de la formulación del Programa:	
Cargo:	
Teléfono del contacto:	
Email de contacto:	

Vinculación con objetivos estratégicos (Formulario A-1)

Ámbito de acción del Programa

Fomento Productivo

## Sección 2: Diagnóstico

Describa el **principal problema público** que el Programa abordará, **identificando la población** que presenta dicho problema. Indique si éste se manifiesta de manera distinta en algún grupo particular. (1.000 caracteres)

MIPes presentan escasa asociación comercial y productiva, lo que les impide capturar oportunidades de mercado que de forma individual no son capaces de alcanzar, puesto que las características de esa oportunidad exige volúmenes, complementariedad, sinergias u otros elementos, que sólo pueden ser obtenidos a una escala mayor que el de la unidad productiva.

Presente **datos cuantitativos** que evidencien la existencia del problema y que permitan dimensionar la brecha que dicho problema genera, indicando la fuente de los datos. (1500 caracteres)

El 84,8% de los microempresarios no participa en ningún tipo de asociación o trabajo colaborativo, mientras que conforme aumenta el tamaño de la empresa este porcentaje disminuye (78,6% y 74,9% en pequeña1 y pequeña2 respectivamente, ELE4 2015, INE). Solo el 2,7% de los microempresarios se asocia con sus distribuidores o proveedores para comprar insumos o materias primas, y a lo más el 2,9% se asocia con otras empresas para realizar capacitaciones (ELE4 2015, INE). A esto, se agrega que Chile presenta el menor porcentaje de confianza entre los países de la OCDE, pues el 12,8% de la población confía en los demás (Indicadores Sociales, OCDE 2014), lo que en principio, obstaculiza la participación de trabajar asociativa o colaborativamente entre sus pares.

Explique **las razones que ameritan la acción del Servicio**, a través de políticas públicas, en la resolución de este problema. Adicionalmente, señale si existe algún mandato legal o normativo. (1.000 caracteres)

La falta de una cultura de asociatividad refleja una falla de mercado, por lo cual requiere que el Estado intencione el trabajar de manera conjunta en torno a un objetivo común que beneficie el fortalecimiento gremial y cooperativo, los grupos y cada unidad productiva de manera individual. Adicionalmente, el problema no está siendo atendido por ninguna otra instancia pública o privada, el trabajo asociativo que aumenta la competitividad de las empresas es trabajado principalmente por INDAP en el sector agrícola, los otros sectores productivos pueden ser atendidos por Sercotec.

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

<b>Efecto</b>	<b>Datos Cuantitativos</b>
Dificultad de acceso a mercados	El 47% de las microempresas y 53% de las pequeñas declaran tener un cliente principal que representa más del 30% de las ventas (ELE,2012). Respecto a uno de los principales aspectos que los microemprendedores declaran que impiden el crecimiento de su negocio es la falta de clientes (25,4%) (EME,2013).
Condición deficitaria de acceso a financiamiento	El 80% de los emprendedores que requiere capital de trabajo lo financia con las ganancias del negocio. La banca financia al 8,2% de los emprendimientos que requieren recursos extras para cubrir el capital de trabajo. Esta participación a través de los sectores es muy dispar y se mueve entre cero en sectores de electricidad-gas-agua e intermediación financiera hasta 20,2% en enseñanza y entre 12% y 15% en actividades inmobiliarias-empresariales, comercio, hoteles-restaurantes y pesca (EME 2015).
Descenso de la participación de las MIPES formales en las ventas totales del país	En el periodo 2005 a 2008 el descenso ha sido desde el 10,2% a 7,8%, tendencia a la baja que viene desde 1999. Estos datos no implican una caída en términos absolutos de las ventas de las micro y pequeñas empresas formales, sino a un crecimiento menos pronunciado de ellas. ("La situación de la micro y pequeña empresa en Chile", OIT y SERCOTEC, Primera edición 2010).

Identifique las **principales causas** del problema. Presente datos cuantitativos que avalen la relevancia y el vínculo con el problema, indicando la fuente.

<b>Causa</b>	<b>Datos cuantitativos</b>
Baja participación para trabajar de manera asociativa	El 11,5% de los microempresarios declara participar en algún tipo de asociación o trabajo colaborativo (ELE4 2015).
Bajo porcentaje de confianza interna en el país	Chile presenta el menor porcentaje de confianza interna entre el grupo de países de la OCDE, pues solo el 12,8% de la población confía en los demás (Indicadores Sociales, OCDE 2014).
Desconfianza Social Generalizada	El 77,4% de las personas piensa que casi siempre hay que tener cuidado al tratar con otras personas, mientras que el 63,0% opina que la mayoría de la gente intentaría aprovecharse de ellos si tuviera la oportunidad de hacerlo (COES 2015).

## Sección 3: Resultados Esperados y Descripción del Programa

### 3.1 Resultados esperados del Programa

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

Contribuir al aumento de la competitividad de las MIPes en Chile.

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

Fortalecer asociación comercial/productiva de las MIPes, a partir del cofinanciamiento de proyectos integrales de inversión impulsados por grupos de empresas o cooperativas, de tal forma que puedan acceder a nuevas o mejores oportunidades de mercado

Señale el nombre del **indicador** a través del cual se mide el logro del propósito.  
(Entendido como un indicador asociado a la variable de resultado).

Indicador:	Porcentaje de proyectos que obtienen logros en al menos una de las variables declaradas por el Servicio.
Fórmula de Cálculo (Numerador/denominador):	$(\text{Número de proyectos que obtienen logros en el periodo } t+1 / \text{Número de proyectos beneficiarios del programa en el periodo } t) * 100$
Unidad de Medida:	%

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

Situación Actual sin Programa		Situación Proyectada con Programa
2016	2017	2018
0.00	0.00	80.00

Señale la **metodología o evidencia**, que permite definir la situación actual y proyectada. En el caso que indique no mide, se debe informar las razones por las cuales esta medición no es posible.  
(1.000 caracteres)

La metodología utilizada se basó en un análisis institucional de los resultados obtenidos por los instrumentos Sercotec que entregan financiamiento para proyectos grupales o asociativos durante los últimos años (2010-2016) y en el marco estratégico institucional establecido para el periodo 2015-2018. En ellos, la agrupación o grupo de empresas se compromete al aumento en una o más variables de logro, asociadas a asociatividad, establecidas por el Servicio antes de dar inicio a la ejecución del proyecto.

#### Otros Indicadores

Nombre del Indicador	Unidad de Medida	Fórmula de Cálculo	Valor del Numerador	Valor del Denominador	Valor Efectivo	Fuente del valor Efectivo
----------------------	------------------	--------------------	---------------------	-----------------------	----------------	---------------------------

### 3.2 Estrategia de intervención del Programa

Explique brevemente en qué consiste la **estrategia del Programa**, identificando además si en ella se aplican mecanismos de participación ciudadana y/o algún otro enfoque (2.500 caracteres)

Corresponde al financiamiento de inversiones grupales o asociativas que buscan capturar una oportunidad de negocio a través de iniciativas de comercialización, integración comercial/productiva, desarrollo de nuevos productos o servicios. Entre estas inversiones se encuentra el financiamiento de activos, habilitación de infraestructura, gastos de administración (gerente del proyecto) y capital de trabajo conforme a un diagnóstico en terreno. Para asegurar la sostenibilidad del proyecto se contempla el financiamiento acciones de gestión empresarial en el grupo de empresarios. Se contempla la posibilidad de realizar actividades con un horizonte hasta de tres años con una evaluación anual que define la continuidad del proyecto.

Mencione las **articulaciones** necesarias con otros programas (de la institución o de otras instituciones públicas o privadas), si corresponde. Indique cómo se operativizan (coordinan y controlan) dichas articulaciones y qué rol cumple cada institución y programa. Además, señale si el Programa apalanca recursos financieros de fuentes externas (públicas o privadas). (500 caracteres)

Todo los proyectos consideran cofinanciamiento de las empresas participantes y a nivel regional, los proyectos son susceptibles de complementar recursos para implementar el programa en alianza con otras instituciones públicas tales como el Fondo de Desarrollo Regional (FNDR), el mecanismo para operativizar las articulaciones son convenios y los aportes pueden ser pecuniarios o no pecuniarios.

### 3.3 Población del Programa

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

Número	Unidad
64,254	empresas

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

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

La cuantificación de la población potencial se basó en seleccionar empresas formales cuyas ventas anuales declaradas sean mayor a 200 UF e inferior o igual a 25.000 UF (SII, año tributario 2015). Luego como segundo criterio de selección se utilizó el porcentaje promedio de empresas que no realizaron ningún tipo de inversión durante el año 2015 (ELE4, 2015). Como tercer criterio de selección se utilizó el porcentaje promedio de empresas de oportunidad estimadas por SERCOTEC de los años 2011 y 2015 (Sistema de Postulación de SERCOTEC años 2011 y 2015). Además se aplicó el porcentaje de empresarios que declaran haber tenido ningún tipo de capacitación o alguna capacitación de menos de 100 horas en los últimos 3 años (Sistema de Postulación de SERCOTEC año 2015). Finalmente, se consideró el porcentaje promedio de microempresarios que está dispuesto a asociarse (Sistema de Postulación de SERCOTEC 2015).

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

Número
1,000

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

Variable	Criterio	Medio de verificación
Criterios de evaluación de Proyectos.	Dentro del proceso de evaluación se evalúa su factibilidad técnica y económica, así como su potencial para capturar la oportunidad de mercado, en base a criterios objetivos pre definidos.	Evaluación positiva de cada Proyecto.
Criterios de focalización	Dentro del proceso de evaluación pueden existir criterios de focalización de tres tipos: focalización territorial, por perfil de cliente y/o por sector productivo.	Dirección comercial, características personales de los empresarios, giros de la empresa, respectivamente.
Cofinanciamiento	Contar con capacidad de cofinanciar en efectivo el proyecto postulado y contar con liquidez necesaria para enfrentar los pagos de IVA de las inversiones realizadas.	Cofinanciamiento efectivamente Realizado.
Deudas tributarias, Laborales, previsionales e infracción a los derechos fundamentales del trabajado	No poseer deudas tributarias, laborales y previsionales o no haber sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a los derechos fundamentales del trabajador.	Certificado de deuda fiscal de Tesorería, Certificado de antecedentes laborales y previsionales de la Dirección del Trabajo. Registro Dirección del Trabajo.
Cohesión del grupo de Empresarios.	Antes de iniciar el proyecto, y como parte de la evaluación ex ante o de diagnóstico, se evalúa la capacidad del grupo de empresarios de trabajar en conjunto por un objetivo común.	Evaluación de diagnóstico positiva.

En 2018 ¿el Programa atenderá a toda la población objetivo identificada anteriormente o sólo a una parte?

El Programa atenderá parte de la población objetivo en 2018 y la entrega de beneficios será gradual a través de los años.

Cuantifique la población beneficiaria 2018, que corresponde a aquella parte de la población objetivo que el programa planifica atender en 2018.

Número
1,000

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

Para acceder al programa, los interesados deben presentar un proyecto que será evaluado técnicamente en función de criterios objetivos, predefinidos y conocidos por todos, dentro de los que destacan: factibilidad técnica y económica de implementación del proyecto, coherencia con los objetivos estratégicos regionales, pertinencia de la intervención y cohesión del grupo de empresarios. Posteriormente son evaluados en terreno, donde se realiza un diagnóstico, para finalmente constituir un plan de trabajo donde se definen las inversiones, las actividades y los plazos. El programa puede tener una duración de tres años con evaluación anuales.

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

3.00 AÑOS

Explique los **criterios de egreso** del Programa.

Haber implementado el proyecto, con la totalidad de informes técnicos realizados, según el nivel de avance alcanzado por el grupo de empresarios.

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

Si

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

El programa tiene un horizonte de hasta tres años conforme al logro de los objetivos y consolidación de las empresas participantes, con evaluaciones anuales que les permitan seguir en un segundo o tercer año.

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

<b>Cobertura</b>	<b>2018</b>
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial )	1.56 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	100.00 %

### 3.4 Componentes

<b>Componente 1</b>	
Nombre del componente	Fase análisis de factibilidad
Unidad de medida de producción	Asistencias técnicas de factibilidad

<p>Describa brevemente el <b>componente</b>, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). Precise además la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.) y los actores que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros, profesionales consultores, etc.). (1200 caracteres)</p>	<p>Proceso de apoyo a la implementación del proyecto, que consiste en determinar la viabilidad del nuevo negocio asociativo o de la mejora del existente, en términos económicos y técnicos, identificando oportunidades, las brechas de las empresas participantes y su potencial asociativo.</p> <p>La producción es a través de la modalidad selección dirigida, proceso que tiene por resultado seleccionar a los proyectos que cumplan con los requisitos del programa y criterios específicos de focalización, este proceso se realiza hasta asignar la totalidad de presupuesto disponible.</p>
<p>Describa, si corresponde, los <b>criterios de provisión</b> del componente que permiten ordenar su entrega dentro de la población objetivo en un año, o determinar qué beneficiarios dentro de la población objetivo recibirán este componente..</p>	

<b>Componente 3</b>	
Nombre del componente	Proyecto de inversión fase de desarrollo
Unidad de medida de producción	Proyectos de inversión
<p>Describa brevemente el <b>componente</b>, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). Precise además la modalidad de producción (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.) y los actores que participan en el proceso de provisión (agentes operadores intermediarios, centros, profesionales consultores, etc.). (1200 caracteres)</p>	<p>Proceso de apoyo a la implementación del proyecto que busca mejorar diversos aspectos de gestión empresarial en las empresas que participan del proyecto, fortaleciendo así capacidades técnicas, productivas, financieras y asociativas del grupo de empresas que integran la iniciativa mediante acciones de gestión empresarial. También es posible financiar gastos de formalización de una nueva persona jurídica conformada por los integrantes del proyecto. La modalidad de producción es asignación directa y se otorga a todos los proyectos que hayan aprobado la etapa de factibilidad. Este proceso de acompañamiento es de carácter obligatorio.</p> <p>El cofinanciamiento aportado por SERCOTEC puede ser destinado a la compra de activos productivos, habilitación de infraestructura y capital de trabajo.</p> <p>La modalidad de producción es asignación directa y se otorga a todos los proyectos que hayan aprobado la fase 1.</p>

<p>Describa, si corresponde, los <b>critérios de provisión</b> del componente que permiten ordenar su entrega dentro de la población objetivo en un año, o determinar qué beneficiarios dentro de la población objetivo recibirán este componente..</p>	
---	--

### 3.5 Nivel de producción

Señale el nivel de producción de cada componente, dato que debe ser consistente con la población beneficiaria 2018 (Sección 3.3) y con las estimaciones de gasto (Sección 3.6).

Componentes	Unidad de medida de Producción	2018
Fase análisis de factibilidad	Asistencias técnicas de factibilidad	130
Proyecto de inversión fase de desarrollo	Proyectos de inversión	180

### 3.6 Estimación de Gastos

Señale los gastos totales del Programa..

Componentes	2018 (miles de \$)
<b>Fase análisis de factibilidad</b>	Total Componente 144,269
<b>Proyecto de inversión fase de desarrollo</b>	Total Componente 1,779,319
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>262,307</b>
<b>Total</b>	<b>2,185,895</b>

Gastos por beneficiario.

Indicador Programa	Año 2018 (miles de \$ / beneficiario)
	2,185.90

Gastos por unidad de producción de componente.

<b>Componentes</b>	<b>Año 2018 (miles de \$ / unidad de componente)</b>
Fase análisis de factibilidad	1,109.76
Proyecto de inversión fase de desarrollo	9,885.11

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

<b>Indicador gasto</b>	<b>Año 2018</b>
	12.00 %

## Sección 4: Seguimiento y Evaluación

### 4.1 Información de Resultados Esperados

Indique la o las **fuentes de información** (institucionales u otras) de donde se obtienen los datos de las variables que conforman el indicador de propósito señalado en la sección de resultados.

información contable de las empresas proporcionadas por SII o por los propios beneficiarios y base de datos interna de Sercotec.

¿Esta información se encuentra centralizada y accesible oportunamente?

Si

En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o actualmente en ejecución, que permitirán contar con dicha información a partir de 2018.

### 4.2 Sistemas de Información necesaria para la construcción de una Línea base.

Si

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

El servicio posee un sistema de gestión de clientes, donde todo beneficiario al momento de postular debe registrar como datos de contacto, RUT, datos generales de la empresa o del grupo de empresas, entre otros.

Si

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

Existe un proceso de postulación y éste se lleva a cabo a través de una plataforma específica para tales efectos, la cual permite identificar los postulantes durante las distintas etapas del proyecto.

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

datos básicos de las empresas participantes, datos de contacto, rubro del negocio, la información se encuentra centralizada en las bases de datos institucionales .