

EVALUACIÓN EX ANTE - GOBIERNO REGIONAL 2025	 Dirección de Presupuestos Gobierno de Chile  Ministerio de Desarrollo Social y Familia Gobierno de Chile
NOMBRE DEL PROGRAMA: Santiago Distrito Activo	
VERSIÓN 3	
GOBIERNO REGIONAL METROPOLITANO	

CALIFICACIÓN
RECOMENDADO FAVORABLEMENTE

BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA
En la Región Metropolitana existen 83 barrios comerciales que constituyen la base para evolucionar hacia distritos con mayor capacidad de gestión. Estos espacios agrupan a más de 12.000 MiPyMEs, conformando un ecosistema económico fundamental para el empleo, el autoempleo, el abastecimiento de bienes y servicios, el turismo y la vitalidad urbana, en el cual participan directamente más de 50.000 personas. Sin embargo, estos territorios experimentan un proceso de deterioro económico que ha reducido su atractivo comercial, enfrentando un proceso de estancamiento económico lo que se refleja en sus ventas, dificultando la mejora de su competitividad. Ello ha reducido su atractivo comercial y urbano, y disminuido la afluencia de visitantes. El programa espera contribuir a un aumento de la competitividad de los distritos, a través de una intervención integral, gradual y con enfoque territorial. La estrategia considera el fortalecimiento institucional, la dinamización económica y la mejora del entorno urbano de los distritos mediante la implementación progresiva de Asesoría y capacitación para la administración de cada distrito, de Acciones de activación y promoción definidas en un instrumento denominado Plan de Desarrollo Distrital (PDD) y de Capacitación en competencias comerciales y digitales a locatarios al interior de los distritos.
Solicitud Presupuestaria Total (M\$): 5.892.110 Duración: 3 años
PROPÓSITO
Aumento real de las ventas de los distritos comerciales de la Región Metropolitana participantes en el programa, contribuyendo a un aumento de su competitividad.

DESGLOSE DE SOLICITUD PRESUPUESTARIA ANUAL				
Componente	Unidad de medida de producción	Gasto estimado 2026 (M\$)	Producción estimada (2026)	Gasto Unitario estimado (M\$)
Asistencia técnica para el diseño, supervisión e implementación del programa	Asesorías técnicas por distrito realizadas	162.867	15	10.858
Asesoría y capacitación para la administración del distrito	Número de grupos motores capacitados.	147.583	15	9.839
Acciones de activación y promoción definidas en el Plan de Desarrollo Distrital	Número distritos ejecutando el capítulo de activación y promoción del Plan de Desarrollo Distrital	1.530.833	15	102.055
Capacitación en competencias comerciales y digitales:	Número de locatarios capacitados	30.667	500	61,33
Gastos de administración (GA)		92.083		
Gasto Total		1.964.033		
Porcentaje de GA		4,7%		

POBLACION		
Tipo Población	Descripción	2025 (cuantificación)
Población Potencial	La población potencial está compuesta por barrios comerciales de la región metropolitana, con el potencial de ser distritos comerciales. Se entiende por distrito comercial a las zonas con alta densidad de actividades económicas, urbanas o rurales, que integran comercios, servicios, industrias y espacios comunitarios, que cuentan con una gestión profesionalizada, gobernanza robusta y sostenibilidad financiera, con un rol activo del sector privado en articulación con actores públicos, existiendo en sectores urbanos o rurales.	83
Población Objetivo	El criterio principal de focalización se basa en que los barrios comerciales cuenten con algún tipo de organización formalmente constituida, como validación de asociatividad y gestión entre los comercios, empresas u organizaciones del distrito de interés (asociaciones gremiales, corporaciones, comités de comerciantes, cooperativas u otras entidades que agrupen a actores relevantes del territorio, tales como locatarios, residentes u operadores económicos, según la naturaleza del distrito).	53
Beneficiarios	La población beneficiaria corresponde a un subconjunto de barrios comerciales que será atendida directamente durante la implementación del programa, en función a la capacidad operativa de ejecución. El programa plantea una selección gradual y planificada, priorizando aquellos territorios que cuenten con condiciones mínimas de preparación y organización para generar resultados visibles, medibles y replicables en el corto y mediano plazo, buscando además asegurar equilibrio territorial, eficiencia técnica y sostenibilidad institucional. La selección de los distritos beneficiarios se basa en una combinación de criterios de priorización técnicos y estratégicos, tales como: • Densidad comercial del distrito. • Heterogeneidad productiva y funcional, incorporando distritos que presenten diversidad tanto en el tipo de empresas (micro, pequeñas y medianas) como en sus rubros o giros. • Equidad territorial entre zonas urbanas y rurales, con el objetivo de representar distintos contextos territoriales.	35

INDICADORES		
Indicador de Propósito	Fórmula de cálculo	Valor 2026
Porcentaje de distritos comerciales que al momento de su egreso del programa aumentan en al menos un 5% el valor real de sus ventas respecto del año base	<i>(Número de distritos que al momento del egreso aumentan sus ventas al menos en 5% respecto a su año de ingreso / Número de distritos intervenidos que egresan del programa o al cabo de 30 meses de su ingreso) x 100</i>	50%
Indicador Complementario	Fórmula de cálculo	Valor 2026
Promedio del porcentaje de ejecución del componente de activación y promoción del PDD de cada uno de los n distritos que egresan del programa o a 30 meses de su ingreso	Sumatoria de los porcentajes de ejecución del componente de activación y promoción de cada PPD / número de distritos que egresan del programa o que cumplen 30 meses en el programa	60%

EVALUACIÓN EX ANTE PROGRAMA NO SOCIAL		
Calificación final:	Recomendado Favorablemente	
Pilar evaluado	Revisión	Cumple con mínimo del pilar
Comentario General	El Diseño del Programa supera los requisitos mínimos para lograr un diseño adecuado y consistente con el problema público identificado.	
Diagnóstico del problema	Sin observaciones relevantes en la dimensión.	S
Población	Sin observaciones relevantes en la dimensión.	S

Objetivo y Seguimiento	• Para que exista mayor coherencia entre el numerador y el denominador de la fórmula de cálculo del indicador de propósito, se recomienda redactar el numerador como “N° de distritos que a su egreso, o 30 meses después de su ingreso, registran un aumento de un 5% real o más en sus ventas, en comparación con su año de ingreso”. • También se puede mejorar la redacción del denominador reemplazando la frase “o al cabo de 30 meses de su ingreso” por “o cumplen 30 meses desde su ingreso”.	S
Estrategia y Componentes	• Sin observaciones relevantes en la dimensión.	S
Calificación diseño		RF

I: Insuficiente, S: Suficiente, RF: Recomendado Favorablemente, OT: Objetado Técnicamente.

FECHA DE CALIFICACIÓN	NOVIEMBRE/2025
------------------------------	-----------------------