



REPUBLICA DE CHILE
I. MUNICIPALIDAD DE ARICA
ALCALDIA

APRUEBA PROGRAMA "DESARROLLO DE BARRIOS, GALERÍAS Y CENTROS COMERCIALES DE ARICA".

EXENTO

DECRETO Nº **13122** /2018.-

ARICA, 06 DE SEPTIEMBRE DE 2018.

VISTOS:

Las facultades que me confieren la Ley Nº 18.695 "Orgánica Constitucional de Municipalidades" y sus modificaciones; **Fotocopia Ordinario Nº2046**, de fecha 17 de Agosto de 2018, de Dirección Desarrollo Comunitario, que solicita autorizar programas adjuntos fomento productivo; **Fotocopia Memorandum Nº1042**, de fecha 24 de Agosto de 2018, de Secretaría Comunal de Planificación; **Fotocopia Registro de Correspondencia Interna Nº29523**, de fecha 29 de Agosto de 2018, de la DAF; **Ordinario Nº2492**, de fecha 31 de Agosto de 2018, de DAF, que da visto bueno de Depto. Contabilidad a las cuentas imputadas y áreas de gestión; **Registro de Correspondencia Interna Nº16592**, de fecha 31 de Agosto de 2018, de Administración Municipal.

CONSIDERANDO:

- a) Que, dicho programa contribuirá al fortalecimiento de empresas locales y formalizadas, mediante la entrega de herramientas y el desarrollo de capacidades que les permitan hacer frente a las amenazas y exigencias propias derivadas de la inminente llegada a la ciudad de grandes centros comerciales.

DECRETO:

1. **APRUEBASE** el Programa denominado "**DESARROLLO DE BARRIOS, GALERIAS Y CENTROS COMERCIALES DE ARICA**", el que a continuación se detalla:

I.- ANTECEDENTES GENERALES	
1.1.-NOMBRE	: DESARROLLO DE BARRIOS , GALERIAS Y CENTROS COMERCIALES DE ARICA
1.2.-EJECUTA	: Ilustre Municipalidad de Arica - DIDECO- Fomento Productivo
1.3.-FECHA	: De Septiembre a Diciembre de 2018.
II.- MARCO REFERENCIAL:	
2.1. Legal	: La IMA representada por DIDECO a través del Departamento de Fomento Productivo, en su rol de promoción de las distintas actividades productivas y comerciales de la Comuna, se preocupa de asistir y apoyar a los emprendedores (as) formalizados de la comuna en distintas temáticas comerciales a fin de estimular la actividad económica Comercio prestando apoyo técnico y asesoría, además de vincular y ser el nexo entre esta Corporación y el ecosistema empresarial local tal como lo establece el Art. 3º c y Art. 4º letras a) y l) de la ley Nº 18.695, Orgánica Constitucional de Municipalidades. ¹ Este segmento está compuesto por Micro y Pequeños empresarios formalizados pertenecientes a Barrios, Galerías y Centros Comerciales de nuestra Comuna, ubicados en el centro de la ciudad (sector comprendido entre la Avenida Comandante San Martín, Chacabuco, Vicuña Mackenna y Héroes del morro. Emprendedores (as) que necesitan fortalecer sus emprendimientos por medio de un diagnóstico previo, determinando sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas , como también conocer sus experiencias y necesidades, haciéndonos cargo de sus problemáticas con la finalidad de lograr sustentabilidad en horizontes de corto, mediano y largo plazo..
2.2. Descripción	: En esta oportunidad la I.M.A. en su rol protagónico dentro de la comunidad, apoya y promueve la participación e integración de los Micro y Pequeños Empresarios formalizados de la comuna, Sector muy importante en la economía regional, La actividad económica Comercio, por años se ubica en el segundo lugar en cuanto a categoría ocupacional en la XV Región, siendo superada solo por la actividad ocupacional asalariados, De allí es que radica la importancia de apoyar a este segmento de Micro y pequeños empresarios, activos parciales de la economía regional, por la relevancia que tienen como generadores de empleos en la Región. Es por ello que el presente programa apunta a fortalecer este segmento económico en materias propias de desarrollo de negocios que buscan aminorar las mermas que sufrirán sus ventas ante la llegada de grandes centros comerciales a nuestra ciudad. Este programa de apoyo busca fortalecerlos para que puedan seguir operando sus negocios y generando empleos. Misión que han hecho durante tantos años en nuestra ciudad.

Este programa contempla una serie de charlas y reuniones con directivas, socios y trabajadores de Barrios, Galerías comerciales y Centros comerciales de nuestra comuna, emprendedores formalizados que sientan el impacto en la baja de ventas por la llegada de grandes centros comerciales a la comuna. Reuniones que son de carácter logístico para determinar la manera en que se abordará el presente programa el cual contempla asistir a los beneficiarios por medio de actividades consistente en 04 Talleres de Capacitación:

Actividad: Talleres de Capacitaciones:

Taller de Inglés Comercial Básico.
Taller de Marketing y Publicidad Digital.
Taller de Atención al Cliente.
Taller de Diseño de Vitrinas (Exhibiciones Comerciales).

Estas jornadas de capacitación son teórico-práctico y se desarrollarán entre los meses de Octubre a Diciembre entre las 08:30 a 10:00 Hrs. y 17:00 a 19:30 Hrs Terminado el total de actividades de capacitación, se certificará a los participantes donde se incluirá un coffe break.(los horarios están sujetos a modificación en caso de fuerza mayor).

Las capacitaciones serán realizadas por profesionales con vasta experiencia en trabajo docente y expertices en las materias que se desarrollarán

Taller de Inglés Comercial Básico:

Desarrollado por Profesora de Estado de Inglés Sra. Marcela Rabello González, actualmente se desempeña como profesora de inglés en el colegio particular Subvencionado North American College. Con experiencia en cursos de inglés para Jóvenes y adultos.

El taller se realizará tres veces a la semana con un total de 36 horas cronológicas. Estos se desarrollarán entre los meses de Octubre a Diciembre.

Día: lunes, jueves y viernes

Hora: de 18:00 Hrs. a 20:00 Hrs.

Lugar: Salas de clases del Liceo Politécnico.

Nº de Asistentes: 30 cupos, de acuerdo a estadística de talleres realizados el año pasado.

Taller de Marketing y publicidad Digital:

Desarrollado por el señor Raúl Chamorro Garcés propietario de la Empresa "Servicios publicitarios, edición, Distribución, Periódicos, Revistas y videos", experto en plataformas de Marketing Digital.

Se realizarán 5 talleres con 12 horas cada uno. Cada Taller tendrá como duración 6 días corridos, es decir, comenzarán un día Lunes y terminarán el día Lunes siguiente, la segunda comenzará el martes y así sucesivamente, completando 6 días hábiles corridos. Cada Taller con un tope de 20 participantes. Estos Talleres se dictarán entre los meses de Octubre a Diciembre correspondiendo un total de 60 horas cronológicas

Hora: de 18:00 Hrs. a 20:00 Hrs.

Lugar: Escuela Jorge Alessandri Rodríguez

Nº de Asistentes: 20 cupos, de acuerdo a capacidad del prestador de servicio.

Taller de Atención al Cliente:

Desarrollado por Iris Andrea Rubio Medina, Psicóloga, Psicoterapeuta Clínica, Mediadora, Magister en Administración Educacional. experta en temas de liderazgo, trabajo en equipo, atención al cliente. técnicas de venta, habilidades del vendedor, experiencia en trabajo con emprendedores jóvenes y adultos.

El taller se realizará tres veces a la semana con un total de 40 horas cronológicas. Octubre a Diciembre.

Día: martes, miércoles y viernes.

Hora: de 18:00 Hrs. a 20:00 Hrs.

Lugar: Salón de eventos, Galería Comercial Santa Blanca.

Nº de Asistentes: 40 cupos, de acuerdo a capacidad del prestador de servicio.

Taller de Diseño de Vitrinas (Exhibidores Comerciales):

Desarrollado por Laura Andrea Rojas de Río, profesional Ingeniera Comercial con expertiz en capacitación a emprendedores (as) en visual (vitrina) y atención al cliente. El presente año trabajó para SERCOTEC como asesora de imagen (diseño y ornamentación de vitrinas) servicio y atención al cliente y técnicas de negociación).

El Taller se desarrollará tres veces a la semana, con un total de 40 horas cronológicas, de Octubre a Diciembre.

Día: lunes, miércoles y viernes.

Hora: de 09:00 Hrs. a 11:00 Hrs.

Lugar: Salón de eventos, Galería Comercial Santa Blanca.

Nº de Asistentes: 40 cupos, de acuerdo a número de participantes del año anterior en taller similar.

Objetivo específico	Indicadores	Verificadores
<p>• Contribuir al Empoderamiento de emprendedores formalizados de la comuna de Arica, mediante la asistencia técnica especializada en diferentes áreas de negocios, dispuestos en 4 talleres teórico-prácticos.</p>	<p>Nº de emprendedores participantes</p> <hr/> <p>_____ * 100</p> <p>Nº de emprendedores convocados</p>	<p>• Nómina de asistencia.</p> <p>• registro fotográfico.</p>

TALLERES Y CHARLAS	S E P	O C T	N O V	D I C
Reuniones de coordinación	■			
Coordinación de recintos talleres y charlas	■			
Taller de inglés comercial básico		■	■	■
Actividad de Certificación			■	■
Taller de Marketing y publicidad digital		■	■	■
Actividad de Certificación			■	■
Taller de Atención al cliente		■	■	■
Actividad de Certificación			■	■
Taller de diseño de vitrinas (exhibidores comerciales).		■	■	■
Actividad de Certificación			■	■
Visitas de seguimiento.		■	■	■
Evaluaciones de proceso y final.		■	■	■

III.-OBJETIVOS:

OBJETIVO GENERAL:

Contribuir al fortalecimiento de empresas locales y formalizadas, mediante la entrega de herramientas y el desarrollo de capacidades que les permitan hacer frente a las amenazas y exigencias propias derivadas de la inminente llegada a la ciudad de grandes centros comerciales.

IV.- RECURSOS INVOLUCRADOS

4.1. HUMANOS

- Alcalde.
- Dirección de Desarrollo Comunitario.
- Departamento Fomento Productivo.

Contratación Prestador de Servicios Nº 1

Taller de inglés comercial básico

Datos contrato de Honorarios:

Marcela Rabello Gonzales: Profesora de Estado en inglés

Profesional con vasta experiencia en pedagogía idioma inglés con adolescentes y adultos. Sus servicios consistirán en capacitar en inglés comercial básico a emprendedores formalizados de Barrios, Galerías y Centros comerciales de Arica. El Taller que se realizará en salas de clase del Liceo Politécnico.

Funciones:

Capacitar en Inglés Comercial a 30 personas.

Antecedentes del Taller:

El Taller se realizará tres veces a la semana con un total de 36 horas cronológicas. Estas se desarrollarán los días lunes, jueves y viernes. Los meses de desarrollo serán de Octubre a Diciembre con 30 participantes.

Logros Esperados:

Adquirir vocabulario específico relacionado con su giro comercial

Utilizar frases específicas para la venta y manejo de dinero.

Como saludar y ofrecer productos

Uso correcto de vocabulario y pronunciación de datos.

Las habilidades que se desarrollarán serán de carácter oral.

El valor total de la prestación de servicios asciende a la suma de \$540.000.- Impuesto incluido.

Modalidad de pago:

Un solo pago al finalizar el trabajo, previo VºBº de la Dirección de Desarrollo

Comunitario de la Ilustre Municipalidad de Arica.

Previo al pago el profesional deberá presentar informe de las actividades desarrolladas y medios de verificación.

Las horas no realizadas por motivos de fuerza mayor, deberán recuperarse en el curso de la semana o semana posterior

Conforme a lo anterior se detallan los datos personales de la profesional para la elaboración del contrato.

MARCELA ANDRE RABELLO GONZALEZ

RUT.: 15.979.126-2

FONOS: 58(2306018) (9)88805585

CORREO ELECTRONICO: maerabello@gmail.com

Contratación Prestador de Servicios N° 2

Taller de Atención al cliente.

Datos Contrato de Honorarios:

Iris Andrea Rubio Medina, Psicóloga, Psicoterapeuta Clínica, Mediadora, Magister en Administración Educacional

Profesional Psicóloga y experta en temas de liderazgo, trabajo en equipo, atención al cliente. técnicas de venta, habilidades del vendedor, experiencia en trabajo con emprendedores jóvenes y adultos. Sus servicios consistirán en realizar simulaciones de situaciones que posteriormente serán analizadas en conjunto y para que cada participante tenga un feedback personalizado. Trabaja sobre casos reales y experiencias propias, realizando el formador una labor de coaching/acompañamiento, incitando a los alumnos sus propias respuestas y detectar puntos de mejora. Se realizarán casos de role play, donde los alumnos adoptarán diferentes roles para poner en práctica habilidades adquiridas durante el curso. se realizarán diferentes test y ejercicios, relacionados con la materia, que permitirán evaluar puntos clave y reflexionar sobre los puntos de mejora.

El Taller está dirigido a emprendedores formalizados de Barrios, Galerías y Centros comerciales de Arica según los objetivos del programa. El Taller que se realizará en salón de Eventos de la Galería Comercial Santa Blanca, Salón cedido a título gratuito a Fomento Productivo Municipal para el desarrollo de estos talleres.

El Taller se realizará tres veces a la semana con un total de 40 horas cronológicas. Estas se desarrollarán en un principio los días martes, miércoles y viernes. Los meses de desarrollo serán entre Octubre a Diciembre con 40 participantes.

Funciones:

- Realizar taller de atención al cliente.
- Realizar simulaciones de situaciones y trabajo sobre casos reales, realizando una labor de coaching/acompañamiento.
- Realizar en el taller casos de role play, donde los alumnos adoptarán diferentes roles para poner en práctica habilidades adquiridas durante el curso.
- Realizar en el taller test y ejercicios que permitirán evaluar puntos clave y reflexionar sobre los puntos de mejora.

Logros Esperados:

- Adquirir habilidades Sociales y Competencias personales
- Potenciar ventas, vendedor, tipos de ventas, habilidades sociales propias del vendedor.
- Uso correcto de vocabulario y pronunciación de datos.
- Excelente atención al cliente.
- Calidad de Servicio en atención al cliente.
- Conocimiento de las fases de atención al cliente.
- conocimiento del servicio post-venta.

Las habilidades que se desarrollarán serán de carácter oral.

El valor total de la prestación del servicio asciende a la suma de \$720.000.- Impuesto incluido.

Modalidad de pago:

Un solo pago al finalizar el trabajo, previo V°B° de la Dirección de Desarrollo Comunitario

de la Ilustre Municipalidad de Arica.

Previo al pago el profesional deberá presentar informe de las actividades desarrolladas y medios de verificación.

Las horas no realizadas por motivos de fuerza mayor, deberán recuperarse en el curso de la semana o semana posterior

Conforme a lo anterior se detallan los datos personales de la profesional para la elaboración del contrato.

- IRIS ANDREA RUBIO MEDINA
- RUT.: 12.832.466-6
- FONOS: 58(2323768) (9)67797307
- CORREO ELECTRONICO: iris_andrea@yahoo.es
- DIRECCION:18 DE SEPTIEMBRE N° 415

Contratación Prestador de Servicios N° 3:

Taller de Marketing y publicidad digital.

Datos contrato de Honorarios:

Raúl Santiago Chamorro Garcés, experto con vasta experiencia en tecnología digital y empresario en el giro de servicios publicitarios, edición y distribución de periódicos, revistas y videos. Sus servicios consistirán en capacitar a emprendedores formalizados de Barrios, Galerías y Centros comerciales de Arica en temas de Marketing y Publicidad Digital. Se dictarán 5 Talleres con participación de 20 personas por Taller. Estos se realizarán en la Escuela Jorge Alessandri Rodríguez.

Se dictará un total de 5 Talleres con un total de 60 horas cronológicas. Cada Taller comprende 2 horas diaria de clase durante 6 días. Los Talleres se desarrollarán entre los meses de Octubre a Diciembre y en horarios de 17:30 a 19:30 Hrs.

Funciones:

Capacitar a emprendedores formalizados de Barrios, Galerías y centros comerciales de Arica en temas de Marketing y Publicidad Digital.

Logros Esperados:

- Entregar las herramientas digitales para publicar e interaccionar on line.
- Entregar herramientas digitales, para edición de publicación, video y fotografía.
- Edición fotográfica como Photoshop, Paint Brush
- Redacción Publicitaria en publicación de redes sociales
- Inducción publicitaria y Marketing
- Como saludar y ofrecer productos
- Desarrollo de negocios propios online

El valor total de la prestación de servicios asciende a la suma de \$714.000.- Impuesto incluido.

Modalidad de pago:

Un solo pago al finalizar el trabajo, previo V°B° de la Dirección de Desarrollo Comunitario de la Ilustre Municipalidad de Arica.

Previo al pago el profesional deberá presentar informe de las actividades desarrolladas y medios de verificación.

Las horas no realizadas por motivos de fuerza mayor, deberán recuperarse en el curso de la semana o semana posterior

Conforme a lo anterior se detallan los datos personales del experto para la elaboración del contrato

- RAUL SANTIAGO CHAMORRO CORTES
- RUT.: 12.832.156-k
- FONOS: 58(2499386) (9)41263030
- CORREO ELECTRONICO: raulchamorro33@gmail.com

Contratación Prestador de Servicios N° 4:

Taller de diseño de vitrinas (exhibidores comerciales)

Datos Contrato de Honorarios:

Laura Andrea Rojas del Río

Profesional Ingeniera Comercial con expertiz claras en capacitación a emprendedores (as) en visual (vitrina) y atención al cliente. El presente año trabajó para SERCOTEC como asesora de imagen (diseño y ornamentación de vitrinas) servicio y atención al cliente y técnicas de negociación, en el programa denominado Barrios Comerciales. Sus servicios consistirán en realizar 1 Taller en el cuál los emprendedores participantes logren convertirse en comerciantes integrales capaz de lograr un aporte comercial de vital importancia mediante la comercialización y exhibición de sus productos y servicios y obtener las herramientas necesarias para satisfacer las necesidades de sus clientes a través del desarrollo e innovación en un mercado cada vez más competitivo.

El Taller está dirigido a emprendedores formalizados de Barrios, Galerías y Centros comerciales de Arica. El Taller se realizará en salón de Eventos de la Galería Comercial Santa Blanca, Salón cedido a título gratuito al Departamento de Fomento Productivo Municipal para el desarrollo de estos talleres.

El Taller se realizará tres veces a la semana con un total de 40 horas cronológicas. Estas se desarrollarán en un principio los días lunes, miércoles y viernes, días a convenir entre profesional y participantes considerando horario comercial de los participantes. Los meses de desarrollo serán de Octubre a Diciembre con un total de 40 participantes.

Funciones:

Realizar Taller de diseño de vitrinas.
 Entregar herramientas para satisfacer las necesidades de sus clientes a través del desarrollo e innovación.

Logros Esperados:

- Adquirir los conocimientos necesarios en Marketing, comercialización y exhibición
- Adquirir conocimientos prácticos y necesarios en exhibición de interior
- Adquirir conocimientos en comercialización de productos
- Adquirir conocimientos en servicio de pro y post venta
- Lograr que su actitud sea de innovación, de un vendedor integral y emprendedor actualizado.

El valor total de la prestación del servicio asciende a la suma de \$800.000.- Impuesto incluido.

Modalidad de pago:

Un solo pago al finalizar el trabajo, previo VºBº de la Dirección de Desarrollo Comunitario de la Ilustre Municipalidad de Arica.

Previo al pago el profesional deberá presentar informe de las actividades desarrolladas y medios de verificación.

Las horas no realizadas por motivos de fuerza mayor, deberán recuperarse en el curso de la semana o semana posterior

Conforme a lo anterior se detallan los datos personales de la profesional para la elaboración del contrato.

- LAURA ANDREA ROJAS DEL RIO
- RUT: 15.006.486-4
- FONONO: (9)91646538
- CORREO ELECTRONICO: laura.rojas.ingeco@gmail.com

Resumen Contratación Prestadores de Servicio:

Contratación Honorarios (Profesional). Profesora Inglés Educ. media	540.000.-
contratación Honorarios (Profesional) Psicóloga	720.000.-
Contratación Honorarios (Experto) Servicios Publicitarios, Edición, Distribución, Periódicos, Revistas y Videos	714.000.-
contratación Honorarios (profesional) Ingeniero Comercial	800.000.-
TOTAL HONORARIOS	\$2.774.000.-

La Unidad de Asesoría Jurídica será la encargada de elaborar los contratos.

4.2. MATERIALES

Requerimientos:	
DESCRIPCIÓN	TOTAL
CONVENIO MARCO Y/O LICITACION PUBLICA	
220 Coffe Break. Acompaña Certificación de Talleres (De acuerdo a anexo de especificaciones técnicas).	\$ 550.000.-
Servicios de Impresión 230 bolsas ecológicas impresas 40 X 30, c/logo institucional y texto IMA; 300 carpetas impresas c/logo institucional y texto IMA – Fomento Productivo; 300 Lapiceros ecológicos c/logo	1.403.460.-

3. **IMPUTESE** el gasto a las cuentas que se señalan en los requerimientos de dicho Programa y al egreso a la cuenta 114.03.08.002.866, Otros Fondos a Rendir (OMAR LETELIER GUTIÉRREZ).
4. La Asesoría Jurídica procederá a confeccionar los contratos respectivos.

Tendrán presente este Decreto Alcaldicio la Dirección de Administración y Finanzas, Asesoría Jurídica, Dirección de Control, Adquisiciones y la Secretaría Municipal.

ANOTESE, NOTIFIQUESE Y ARCHIVESE.



CARLOS CASTILLO GALLEGUILLOS
SECRETARIO MUNICIPAL

GERENTE D.R. CCG/rpm.



GERARDO ESPINDOLA ROJAS
ALCALDE DE ARICA