
RESUMEN EJECUTIVO

EVALUACIONES INTERNAS DE CONSISTENCIA Y RESULTADOS CON ASISTENCIA TÉCNICA EXTERNA

Nombre del Programa:

“Fortalecimiento para Empresas y Emprendedores en el Desarrollo de Productos y/o Servicios de Comercio 2015”

Introducción

Esta estrategia se encuentra inscrita como parte del programa marco “Jalisco Competitivo” instrumentado por la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Jalisco. La estrategia busca formalizar los productos y servicios realizados por empresas en la categoría de MIPYMES para que estas puedan comercializar en todos los mercados en los que deseen incursionar mediante el cumplimiento de normas de etiquetado, creación de páginas web, registro de marca, entre otros aspectos relacionados directamente con la fase de comercialización.

El programa se encuentra alineado al Plan Estatal de Desarrollo 2013-2033 en el apartado *Economía Próspera e Incluyente* con el objetivo de desarrollo OD07 cubriendo el objetivo sectorial OD701E6 “Alentar una industria de bienes de capital con patentes locales” y con el objetivo sectorial OD11O2E5 “Mejorar la calidad de los productos y servicios producidos en Jalisco con estándares internacionales, incrementando la investigación, innovación y la aplicación de los avances tecnológicos”.

Conclusiones

Los hallazgos realizados por el Equipo Consultor Externo y por la Unidad de Evaluación Interna se ciernen en gran medida sobre el apartado de Diseño del programa. La identificación con mayor precisión de la población potencial y objetivo será uno de los aspectos en los que deberán trabajar los responsables del programa y su Unidad de Evaluación Interna.

Otro aspecto que deberá ser revisado con detenimiento es la justificación o identificación de la problemática que atiende. La formalización de productos y servicios en el mercado local es un elemento clave que permite amplias y mejores vías de comercialización y con ello del desarrollo de los emprendedores y marcas jaliscienses, pero que al carecer de un diagnóstico que nos indique la gravedad de

no atender este problema o los impactos positivos que tienen estas intervenciones públicas, no podemos determinar la medida en que el programa contribuye al desarrollo.

En el aspecto de Planeación y Orientación a Resultados, la evidencia nos indica que existen aspectos de mejora en este rubro. Considerando que no se cuenta con un plan formalizado de trabajo anual y que el programa no ha sido objeto de alguna otra evaluación externa podemos sugerir la realización de ejercicios de planeación para definir las prioridades de atención, así como metas anuales y el conjunto de acciones necesarias para el cumplimiento de su objetivo general que se resume en el aumento de la oferta de productos y servicios por parte de productores locales en Jalisco.

Asimismo, consideramos que incluir un apartado para la recopilación de información sobre la percepción y el grado de satisfacción de los beneficiarios del programa puede contribuir en el mediano plazo a afinar la exactitud y los alcances de las acciones realizadas en este programa así como en la calidad del servicio que se presta a los solicitantes del mismo.

Por último, al no encontrar elementos para el seguimiento a los beneficiarios en el largo plazo existe una ausencia de información sumamente valiosa que es imprescindible para la realización de evaluaciones de mayor profundidad y para determinar la vocación del programa alrededor del tipo de productos o servicios que integran en los mercados formales. Por lo tanto, la sugerencia en este apartado es comenzar a diseñar los instrumentos de recolección de información para el monitoreo de los beneficiarios y su desempeño en su contexto mercantil.

Formato del Anexo 12 “Matriz de Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas”

Diseño			
Dimensión interna			
Temas de la evaluación		Fortalezas	Debilidades
		1.- Vinculación suficiente con PED 2013-2033.	1.- No cuenta con una población potencial y objetivo precisada y por tanto cuantificada. 2.- Carece de un diagnóstico o justificación que nos indique la gravedad del problema que atiende. 3.- La estructura lógica de objetivos del programa se encuentra debilitada debido que carece de ROP propias.
Dimensión externa	Oportunidades: 1.- Emprendurismo creciente por parte de Jaliscienses. 2.- Mercados globales y apertura comerciales que favorecen intercambio.	Recomendaciones (no aplican recomendaciones)	Recomendaciones 1.- Promover la realización de un diagnóstico o estudio sobre la problemática a atender. 2.- Definir población potencial y objetivo para establecer estrategias de cobertura y precisión del programa. 3.- Incorporar objetivos del programa a documento regulatorio general.
	Amenazas:	Recomendaciones	Recomendaciones

Planeación y orientación a resultados	
Dimensión interna	

ARIAS MARROQUÍN Y ASOCIADOS, S. C.

Temas de la evaluación		Fortalezas 1. El programa cuenta con información suficiente sobre solicitantes y beneficiarios para delimitar los apoyos a las mejores propuestas.	Debilidades 1.- No cuenta con un plan estratégico de mediano y largo plazo que sea resultado de esfuerzos de planeación institucionalizados con resultados u objetivos finales claros.
Dimensión externa	Oportunidades:	Recomendaciones (no aplican recomendaciones)	Recomendaciones
	Amenazas: 1.- Creciente demanda por productos certificados limita el alcance de productos tradicionales.	Recomendaciones	Recomendaciones 1.- Generación de planes estratégicos propios del programa anuales que sean fruto de la discusión sobre los alcances y el papel del programa en la incorporación de productores y comerciantes en mercados formales.

Operación			
Dimensión interna			
Temas de la evaluación		Fortalezas 1.-Cuenta con una estructura de operación definida y procesos estandarizados en su proceso interno.	Debilidades
Dimensión externa	Oportunidades:	Recomendaciones (no aplican recomendaciones)	Recomendaciones
	Amenazas: 1.- Contrabando por parte de productores extranjeros. 2.-Incentivos a la informalidad y competencia desleal. 3.-Desaceleración de	Recomendaciones 1.- Fortalecer las acciones de promoción de productos y servicios generados por los beneficiarios del	Recomendaciones 1.- Dar preferencia a la formalización de productos y servicios relacionados con la investigación y desarrollo o atención de necesidades básicas con el objeto

ARIAS MARROQUÍN Y ASOCIADOS, S. C.

mercado interno. 4.- Preferencias por oferentes de producto y servicios con mayor antigüedad o extranjeros.	programa para posicionarlos en sus mercados anteponiendo las ventajas que ofrece la formalidad. 2.-Incentivar a la formalización de productos y servicios por parte de emprendedores y MIPYMES.	de que las innovaciones tecnológicas o la inversión a cobertura de necesidades primordiales contribuyan al crecimiento económico mediante el sostenimiento o ampliación de la oferta productiva jalisciense. 2.- Incorporar a los productos y servicios formalizados en las ferias y exposiciones realizadas por SEDECO, municipios o Cámaras Empresariales a fin de coadyuvar a posicionar a los nuevos oferentes del mercado jalisciense.
--	--	--

Percepción de la población atendida.		
Dimensión interna		
Temas de la evaluación	Fortalezas	Debilidades 1.- No recupera información sobre la percepción o satisfacción de los usuarios del programa.
Dimensión externa	Oportunidades: 1.- Emprendurismo creciente por parte de Jaliscienses.	Recomendaciones (no aplican recomendaciones)
	Amenazas:	Recomendaciones
	Recomendaciones	Recomendaciones 1.- Generación de instrumento de recabado de información sobre la percepción que tienen los beneficiarios de este programa.

Medición de resultados		
Dimensión interna		
Temas de la evaluación	Fortalezas	Debilidades 1.- No existe una estrategia para el seguimiento a población atendida.

ARIAS MARROQUÍN Y ASOCIADOS, S. C.

Dimensión externa	<p style="text-align: center;">Oportunidades:</p> <p>1.- Emprendurismo creciente por parte de Jaliscienses.</p>	<p style="text-align: center;">Recomendaciones (no aplican recomendaciones)</p>	<p style="text-align: center;">Recomendaciones</p> <p>1.- Incluir en estrategia de cobertura el acompañamiento a los beneficiarios del programa a lo largo del tiempo obteniendo segmentos de mercado con mayor éxito o características de emprendedores que permanecen en mercado.</p> <p>2.- Establecer mecanismos para recopilación de resultados de las acciones emprendidas.</p>
	<p style="text-align: center;">Amenazas:</p>	<p style="text-align: center;">Recomendaciones</p>	<p style="text-align: center;">Recomendaciones</p>

Formato del Anexo 13 “Valoración Final del programa”

Nombre del Programa:	Fortalecimiento para Empresas y Emprendedores en el Desarrollo de Productos y/o Servicios de Comercio 2015
Modalidad:	Cumplimiento de normas de etiquetado, creación de páginas web, registro de marca
Dependencia/Entidad:	Secretaría de- Desarrollo Económico del Estado de Jalisco.
Unidad Responsable:	Dirección de Proyectos Estratégicos.
Tipo de Evaluación:	Consistencia y Resultados.
Año de la Evaluación:	2015.

Tema	Nivel (Nivel promedio por tema)	Justificación (Breve descripción de las causas que motivaron el nivel por tema o el nivel total (Máximo 100 caracteres por Módulo))
Diseño	1	Carencia en elementos como la definición formal de una población potencial y objetivo así como un diagnóstico o estudio que determine técnicamente la problemática que atiende. De las 8 respuestas binarias, 6 obtuvieron nivel 1.
Planeación y Orientación a Resultados	2	No contar con un plan de trabajo alguna otra evaluación externa fueron los puntos que más afectaron en esta temática. El seguimiento dado a los beneficiarios es su punto más fuerte. De las 5 respuestas binarias, una no tuvo respuesta numérica y dos niveles 3 y 4.
Cobertura y Focalización	0	La no definición de la población potencial y objetivo repercute en este apartado debido a la incapacidad de establecer una cobertura apropiada. Respuestas abiertas. La única respuesta binaria fue respondida negativamente.
Operación	2.42	Es uno de los puntos más fuertes del programa que resulta afectado en su evaluación cuantitativa por carecer de información respecto a la demanda total de apoyos y la cuantificación de gastos en los que incurren para su operación. La mayoría de las respuestas fueron nivel 3 y 4 con dos respuestas binarias negativas.

ARIAS MARROQUÍN Y ASOCIADOS, S. C.

Percepción de la población atendida	0	No existen mecanismos para cuantificar o recabar la información sobre la satisfacción de los beneficiarios.
Resultados	No aplica	La ausencia de mecanismos para recabar información sobre los resultados de la aplicación del programa acompaña a la carencia de evaluaciones externas en la calificación negativa a este punto.
Valoración final	Promedio global	1.357

Tabla de Recomendaciones

Consecutivo por Prioridad	Recomendación	Análisis		
		Mejora esperada	Actividades por recomendación	Implicaciones por actividad (operativas, jurídico-administrativas, financieras)
Diseño				
1	Promover la realización de un diagnóstico o estudio sobre la problemática a atender.	Diagnóstico de la problemática a atender para el caso de Jalisco.	Elaboración de estudio que determine el tipo de problemática y los impactos negativos de su no atención.	Establecimiento de una justificación sobre las actividades del programa tomando como base lo realizado en otras entidades federativas o países que indiquen la relevancia de este programa en un entorno similar o en el cual no hay una política para promover la formalización de emprendedores o las consecuencias en la economía local de no continuar estos apoyos a la formalización.
2	Formalización de población potencial y objetivo.	Incorporación de las definiciones requeridas en documento oficial regulatorio.	Suscribir la definición del tipo de población en textos normativos.	Actualización de las Reglas de Operación del programa marco "Jalisco Competitivo" o el establecimiento de su propio documento normativo.

ARIAS MARROQUÍN Y ASOCIADOS, S. C.

3	Incorporar objetivos del programa a documento regulatorio general.	Objetivo claro en documento regulatorio.	Incorporar objetivos y fines del programa a normatividad marco regulatoria.	Modificación a documento regulatorio.
Planeación y orientación a resultados				
1	1.- Generación de planes estratégicos propios del programa anuales que sean fruto de la discusión sobre los alcances y el papel del programa en la incorporación de productores y comerciantes en mercados formales.	Creación de plan de trabajo anual con claridad en cuanto al objetivo y metas finales del programa.	Discusión al interior del área diseñadora y operativa del programa, además de las áreas estratégicas respectivas en la Secretaría de Desarrollo Económico en torno a las metas en mediano y largo plazo del programa, así como en su cobertura.	1.- Presentación formal de un plan de trabajo e instrumentación de actividades del programa que empate con las metas propuestas con MIR. 2.- Ampliación de actividades para recolección de información sobre la eficacia del programa.
Operación				
1	Incentivar a la formalización de productos y servicios por parte de emprendedores y MIPYMES	Campañas de difusión y/o estímulos fiscales.	Ampliar el número de empresas y productos que compiten en mercados formales.	Actualización a ROP marco del programa y a actividades de difusión del programa.
2	Fortalecer las acciones de promoción de productos y servicios generados por los beneficiarios del programa para posicionarlos en sus mercados anteponiendo las ventajas que ofrece la formalidad.	Incorporación de productos formalizados a ferias y exposiciones por segmentos de mercado realizados por cámaras de productores o por la propia SEDECO.	Promoción de los nuevos productos formalizados para mejorar sus posibilidades de posicionamiento en el arranque de comercialización.	Actualización a ROP marco del programa y a actividades de difusión del programa.

ARIAS MARROQUÍN Y ASOCIADOS, S. C.

3.-	Dar preferencia a la formalización de productos y servicios relacionados con la investigación y desarrollo o atención de necesidades básicas con el objeto de que las innovaciones tecnológicas o la inversión a cobertura de necesidades primordiales contribuyan al crecimiento económico mediante el sostenimiento o ampliación de la oferta productiva jalisciense.	Priorización por beneficiarios que se encuentren insertos en cadenas productivas señaladas como estratégicas para Jalisco.	Depuración en la selección de beneficiarios y establecimiento de criterios para la selección de acuerdo a prioridades o necesidades en el mercado..	Actualización a ROP marco del programa y a actividades de difusión del programa.
4	Incorporar a los productos y servicios formalizados en las ferias y exposiciones realizadas por SEDECO, municipios o Cámaras Empresariales a fin de coadyuvar a posicionar a los nuevos oferentes del mercado jalisciense.	Incremento en el número de espacios que los beneficiarios de este programa tienen para comercializar sus productos o servicios.	Vinculación con las áreas operativas de otros programas relacionados para crear sinergia en los apoyos a emprendedores jaliscienses.	Establecimiento de acuerdos administrativos necesarios al interior de SEDECO.
Percepción de la población atendida				
1	Generación de instrumento de recabado de información	Establecimiento de un mecanismo para el	Orientación de recursos humanos a la generación de	Implementación de mecanismo como parte de la operación habitual del programa.

ARIAS MARROQUÍN Y ASOCIADOS, S. C.

	sobre la percepción que tienen los beneficiarios.	recabado de datos en torno a la opinión que se tiene sobre la calidad y las acciones del programa.	instrumento de recabado de datos.	
Medición de resultados				
1	Establecer mecanismos para recopilación de resultados de las acciones emprendidas.	Obtención de información relativa a los resultados obtenidos por las actuales estrategias y que en un futuro permitan realizar una evaluación de impacto.	Recabado de información a mayor profundidad sobre acciones del programa.	1.- Creación de instrumentos de medición de resultados más allá de un cumplimiento numérico de una meta, sino también en el alcance o incorporación de emprendedores jaliscienses en la participación en su respectivo sector de mercado o territorial. 2.- Creación de tablero de información que permita determinar la permanencia en el mercado de beneficiarios a lo largo del tiempo.
2	Acompañamiento a los beneficiarios del programa a lo largo del tiempo obteniendo segmentos de mercado con mayor éxito o características de emprendedores que permanecen en mercado	Seguimiento al desempeño de beneficiarios del programa.	Acompañamiento en el tiempo a beneficiarios.	Acercamiento a beneficiarios de forma periódica para elaboración de formatos de control que reporten progresos y dificultades que enfrentan en sus sectores de mercado.