

## INFORME FINAL DEL EJECUTOR PROGRAMA EMPRENDAMOS SEMILLA

### 1. IDENTIFICACION

<b>NOMBRE PROYECTO</b>	CONSTRUYENDO SUEÑOS
<b>CODIGO</b>	10.457407,00116-24
<b>COMUNA (S)</b>	DALCAHUE, CURACO DE VÉLEZ, QUINCHAO
<b>EJECUTOR</b>	Consultora Y Comercializadora Hamburgo Ltda.
<b>APORTE FOSIS</b>	\$ 49.815.000
<b>BENEFICIARIOS (Nº)</b>	65
<b>FECHA DE INICIO DEL PROYECTO</b>	24-06-2024
<b>FECHA DE TÉRMINO DEL PROYECTO</b>	24-02-2025
<b>ADL</b>	ALEJANDRA INZUNZA

### II. DESCRIPCION DEL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES MÁS RELEVANTES DEL PROYECTO.

#### 1. Acciones de capacitación desarrolladas.

La programación de talleres para este proyecto consideró 4 Talleres de capacitación

Los talleres se desarrollaron entre los meses de Agosto y Diciembre, dando respuesta así a las necesidades de apoyo que presentaron las/os usuarias/os de las comunas de Dalcahue, Curaco de Vélez y Quinchao. Dichos talleres fueron realizados por primera vez por las asesoras que acompañan a los usuarios/as durante todo el proceso, además se contó siempre con el apoyo de profesionales del equipo ejecutor, además de servicios de cuidado infantil y servicios de cafetería para todas las jornadas de trabajo.

Estos talleres son:

Taller: "Iniciativa e innovación" – 14 horas.

Taller: "Plan de financiamiento – 2 horas.

Taller: "Canales comerciales" – 14 horas.

Taller: "Cierre y redes de apoyo" 2 horas.

#### **1.- TALLER: "INICIATIVA E INNOVACIÓN" – 14 HORAS.**

Sesión 1: Introducción e iniciativa personal (2 horas).

Sesión 2: Objetivos y planificación (2 horas).

Sesión 3: Ideas para cumplir objetivos (2 horas).

Sesión 4: Prototipos y pruebas (2 horas).



Sesión 5: Modelo de negocio avanzado 1 (2 horas).  
Sesión 6: Modelo de negocio avanzado 2 (2 horas).  
Sesión 7: Modelo de negocio avanzado 3 (2 horas).

**Técnicas:**

Las técnicas asociadas al desarrollo de estos talleres son:  
Facilitación y Aprendizaje Experiencial  
Iniciativa Personal  
Innovación  
Enfoque de Genero

**Material de Apoyo:**

Cuadernillo de Herramientas – Presentaciones Preparadas

**2.- TALLER: PLAN DE FINANCIAMIENTO - 2 HORAS**

Sesión 6: Elaboración Plan de Financiamiento (2 hrs).

**Técnicas**

Las técnicas asociadas al desarrollo de estos talleres están enfocadas a:  
Facilitación y Aprendizaje Experiencial  
Cotizar los elementos a financiar  
Completar el Plan de Financiamiento

**Material de Apoyo:**

Cuadernillo de Plan de Financiamiento - Presentaciones Preparadas

**3.- TALLER: “CANALES COMERCIALES” – 14 HORAS.**

Sesión 9: Presentación de negocio (2 horas).  
Sesión 10: Canales comerciales - Redes sociales: Publicidad en Facebook (2 horas).  
Sesión 11: Canales comerciales - Redes sociales: Whatsapp (2 horas).  
Sesión 12: Canales comerciales - Despacho y medios de pago (2 horas).  
Sesión 13: Canales comerciales - Fotografías e imagen (2 horas).  
Sesión 14: Canales comerciales - Google para mi negocio (2 horas).  
Sesión 15: Canales comerciales - Plataformas digitales (2 horas).

**Técnicas:**

Las técnicas asociadas al desarrollo de estos talleres son:  
Facilitación y Aprendizaje Experiencial  
Iniciativa Personal  
Innovación  
Enfoque de Genero

**Material de Apoyo:**

Presentaciones Preparadas

#### **4. CIERRE Y REDES DE APOYO - 2 HORAS**

Sesión 16: Redes de Apoyo, Formalización y Cierre (2 horas).

##### ***Técnicas***

Las técnicas asociadas al desarrollo de estos talleres son:

Dar a conocer las redes de apoyo asociadas a la ejecución de emprendimientos.  
Presentación de Ofertas programáticas de Actores del Territorio, en nuestro caso fue el Fondo Esperanza.

##### ***Material de Apoyo:***

Presentaciones Preparadas

#### **2. Describa proceso de compras, (organización y entrega)**

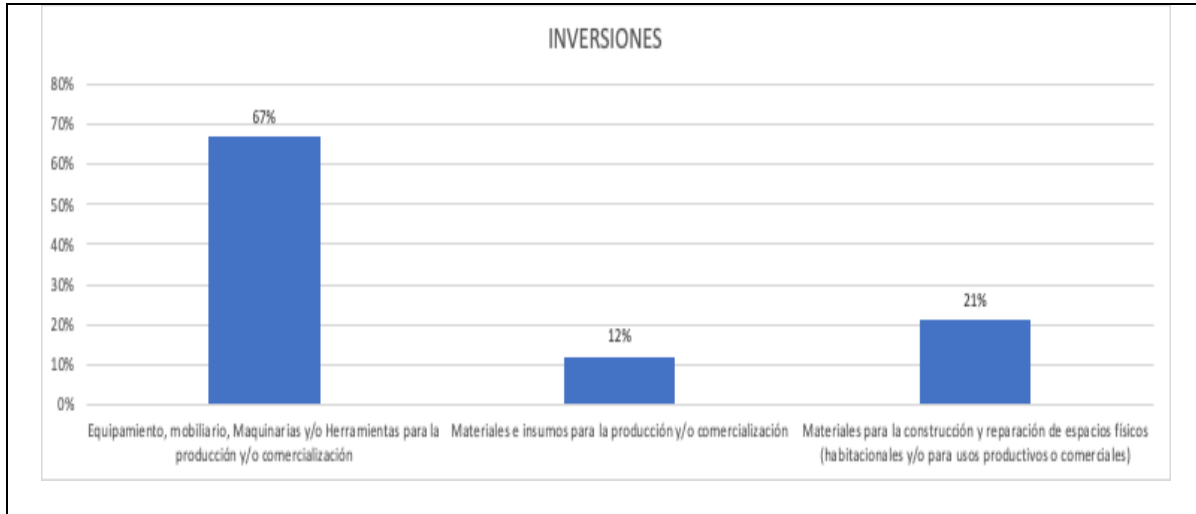
El proceso se inicia estableciendo contacto telefónico con los/as usuarios/as para coordinar el proceso de compra de los elementos que fueron aprobados por la ADL Alejandra Inzunza luego de presentado el plan de financiamiento en conjunto con las cotizaciones, comparaciones y disponibilidad tanto de precios como de los productos en el mercado. Luego, los/as usuarios/as deciden donde comprarán, como también se acuerda el día y la hora en que las acciones serán realizadas.

Se realizaron Compras dentro de la provincia de Chiloé como fuera de estas siendo en todas las compras, las/os usuarias/os acompañadas/os por los profesionales a cargo de la ejecución del proyecto.

Debido a la naturaleza de algunos pedidos se produjeron algunas demoras en la entrega de algunos bienes, sin embargo todos recibieron sus bienes dentro de los plazos permitidos.

Una vez efectuada la compra y estando el usuario/a con los bienes en su poder se procedió a firmar el acta de traspaso que para este año fue en versión digital realizada en la web de FOSIS y firmada por medio de Clave Única por los usuarios y de firma electrónica avanzada por parte de la consultora.

En el Proyecto se realizaron 45 compras con usuarios equivalentes a \$27.450.000. De este proceso de compras el mayor porcentaje de inversión fue realizado en la compra de Maquinarias y Herramientas para la producción y Comercialización de acuerdo al gráfico que se presenta a continuación:



**3. Describa las acciones de seguimiento desarrolladas. Comente lo observado en el proceso, el estado de avance de los negocios y el compromiso de los beneficiarios.**

Las acciones de seguimiento desarrolladas, contemplaron 7 acciones de Asesoría por usuario/a distribuida desde el inicio de la ejecución hasta finalizar.

Los contenidos de las sesiones fueron definidos con anticipación determinando de acuerdo a la realidad de cada uno de ellos cuales eran los contenidos más pertinentes para trabajar en las sesiones, apoyándose fundamentalmente del Material de trabajo entregado por FOSIS, siendo los temas principales los siguientes:

**Asesoría 1.**

Se realiza un diagnóstico de IP y se analiza el entorno, para luego definir los objetivos a trabajar en las asesorías. Se busca que la PU aprenda a diseñar buenos objetivos usando el enfoque SMART y que se comprometa a trabajarlos durante las asesorías diseñando un plan.

**Asesoría 2**

se trabaja en medición de resultados, objetivos futuros y planificación. Se busca que la persona usuaria aprenda a diseñar buenos objetivos usando el enfoque SMART y que se comprometa a trabajarlos durante las asesorías para contribuir a sus logros de largo plazo.

**Asesoría 3**

Se trabaja en medición de resultados, se monitorea resultados de ideas y pruebas, se priorizan mejoras recopiladas en la ejecución del plan de pruebas, y se entrega feedback sobre los resultados del modelo de negocio.

#### **Asesoría 4**

Se enfoca en medición de resultados y resultados modelo de negocio (ingresos y costos).

#### **Asesoría 5**

Se trabaja en medición de resultados, modelo de negocio, plan de financiamiento, y costos e inversión.

#### **Asesoría 6**

Se enfoca en medición de resultados, presentación de negocio y canales/plataformas para vender.

#### **Asesoría 7**

Se levantan aprendizajes y se hace evaluación de avance en los objetivos personales identificados en la asesoría 1. Se verifica la implementación del activo comprado y que esté entregando los resultados esperados.

#### Material de Apoyo:

Lápiz grafito, goma, computador, cuadernillo de herramientas, plan de financiamiento.

La mayor parte de los/as usuarios/as ha podido completar con alta satisfacción el proceso de aprendizaje y ha logrado dar estabilidad a su emprendimiento; permanentemente se resuelven consultas y se colabora en la toma de decisiones que ellos plantean.

A partir del desarrollo de las visitas de Asesoría realizadas por el equipo profesional en la comuna es posible identificar los siguientes elementos que permiten orientar el trabajo futuro y considerar elementos que potencien el trabajo con los usuarios.

Los elementos positivos y aciertos de este proceso son:

- buena disposición para llevar a cabo esta etapa por parte de los usuarios, siendo pocas las ocasiones en que el monitor/a debió insistir y realizar más de una visita al domicilio para poder concretar el acompañamiento.
- La realización de las visitas en el domicilio del usuario fue clave para trabajar de forma individualizada y con mayor profundidad las temáticas de acuerdo a la realidad de cada uno.
- El material entregado por FOSIS es de gran utilidad ya que permite programar las visitas y seleccionar aquellos temas que son pertinentes de trabajar con los usuarios

dependiendo de su realidad.

- Los desafíos a seguir trabajando con los usuarios a partir de esta etapa son:
- Se debe entregar mayor información y más herramientas a los usuarios para que consideren y conozcan cuáles son las actividades claves que deben realizar para desarrollar sus emprendimientos
- Existe la necesidad de incorporar elementos más específicos de comercialización, publicidad y marketing en la búsqueda de aumentar el nivel de ventas de los usuarios.
- Un aspecto importante a trabajar con los usuarios/as dice relación con la importancia de continuar invirtiendo en su emprendimiento y con la valorización de su trabajo al momento de definir los precios de venta.

#### **4. Rendiciones de cuenta. Describa el proceso, responsables, principales dificultades, apoyos Fosis – capacitaciones, recomendaciones al Fosis en esta materia.**

El proceso de rendiciones fue desarrollado acorde a lo establecido por FOSIS, en el plazo estipulado por FOSIS para su presentación mensual. La rendición del proyecto estuvo a cargo del apoyo administrativo del proyecto Sra. Claudia Andrea Pérez Töelg.

Durante todo el proyecto se contó con el apoyo del equipo quienes mes a mes realizaron sus rendiciones de movilización y sus Informes Técnicos, además durante el proceso de compras el equipo colaboró realizando rendiciones periódicas de las inversiones a usuarios/as efectuadas.

### **III PARTICIPACION DE LOS BENEFICIARIOS**

#### **1. Califique la participación de los beneficiarios del proyecto.**

El proceso de participación de los usuarios(as), resultó ser muy positivo en las 3 comunas. Respecto a los niveles de participación podemos señalar que fueron altos, durante la etapa de talleres de formación y hubo inasistencias que fueron justificadas y donde los asesores complementaron las actividades en las visitas de asesoría, las condiciones climáticas este año no fueron tan adversas lo que permitió desarrollar el calendario de talleres de acuerdo a lo planificado. Durante la ejecución del programa se mantuvo dicha tendencia.



La asistencia a los distintos talleres de capacitación fue adecuada, la disposición para realizar las cotizaciones y los trámites solicitados existió en gran parte en la gran mayoría de las/os usuarias/os.

Durante el proceso de compras las/os usuarias/os fueron proactivos en relación a la búsqueda de proveedores y mejores alternativas de productos para la materialización de sus emprendimientos.

Posterior a la compra se mantuvo la buena disposición de las/os usuarias/os, permitiendo sin problemas realizar las visitas de asesoría en los lugares donde se desarrolla la actividad productiva que emprendieron.

## **2.- Describa de qué forma se organizaron las actividades para lograr los objetivos propuestos.**

Las actividades se organizaron de acuerdo a los requerimientos de FOSIS. Se obtienen en la fase de selección de usuarios/as los listados de los usuarios a aplicarles el instrumento de verificación y diagnóstico, se realiza la visita de aplicación del IVyD y los datos obtenidos con este instrumento son ingresados al sistema computacional que posee FOSIS.

Se inicia etapa de formación, donde se realizaron los Talleres definidos en las bases del programa. Uno de los productos importantes en esta etapa es el Plan de financiamiento de cada usuaria/o el cual es entregado a FOSIS para su evaluación, observación y/o aprobación.

Una vez validados y aprobados los planes se procede a efectuar la inversión lo que permite a las/os usuarias/os iniciar o potenciar su emprendimiento.

Se realiza el vaciado de datos de los seleccionados al Sistema Nacional de Usuarios en su línea intermedia.

En la fase de Asesoría, las actividades se relacionan con el apoyo técnico y acompañamiento, realizando siete sesiones de trabajo por usuaria/o, de forma individual y grupal. En esta etapa se utiliza el material de trabajo entregado por FOSIS.

Luego se realiza vaciado de información a la línea de salida.

Durante todo el proceso de ejecución del programa se realizaron reuniones de coordinación con todo el equipo de trabajo.



Se contó siempre además con la colaboración de la ADL FOSIS Viviana Gallardo durante la ejecución del Proyecto.

#### **IV. COORDINACIONES Y COMPLEMENTARIEDADES.**

##### **1. Señale si hubo coordinación con otros organismos públicos y privados y en qué consistió.**

Existió coordinación permanente con el FOSIS a través del ADL Alejandra Inzunza y en la fase inicial del programa con los municipios de Dalcahue, Curaco de Vélez y Quinchao, lo que permitió la ubicación de usuarias/os con datos poco claros o erróneos para el primer contacto. Dicha coordinación con los municipios se mantuvo durante toda la ejecución del proyecto colaborando especialmente en la ubicación de algunos usuarios/as difíciles de contactar tanto en la etapa de talleres, de inversión como en las asesorías.

Por su parte en el ámbito privado se derivó a redes de comercialización entregando ideas y contactos, de igual forma las/os usuarias/os establecieron su red de contactos con proveedores.

#### **V. EVALUACIÓN FINAL**

##### **1. Señale desde su perspectiva los principales logros y debilidades del proyecto (Por etapa: Selección, Servicio de Apoyo Integral, Seguimiento y Cierre).**

###### **Logros:**

###### **Selección**

El listado priorizado que entregó FOSIS al Ejecutor contaba con información clara y actualizada sobre los usuarios.

###### **Formación**

Las/os usuarias/os son capaces de determinar la importancia de la iniciativa personas por medio de las distintas actividades que se realizan. Además Logran aprendizajes en aspectos relativos al análisis del mercado, redes de apoyo.

Se logró desarrollar un comportamiento proactivo y creativo de un alto número de usuarias/os.

La capacidad de las/os usuarias/os de sostener su idea de negocio y desarrollar el ciclo completo, abrió la mirada y la capacidad de vivenciar que es factible seguir desarrollando su emprendimiento.

###### **Acompañamiento**

Usuarios/as con un alto nivel de compromiso con sus emprendimientos.

Usuarios/as desarrollan el sentido de organización y el compromiso por mejorar el emprendimiento.



### **Cierre**

El 100% de las usuarias/os continuarán desarrollando sus emprendimientos, consultan y se interesan por conocer otras fuentes de financiamiento y capacitación que pudieran fortalecer sus emprendimientos.

Las/os usuarias/os tienen sus objetivos claros, conocen las habilidades que deben poner en práctica para mejorar sus emprendimientos.

### **Debilidades:**

#### **Selección**

No hubieron debilidades en esta etapa.

#### **Formación**

La poca experiencia de las asesoras en la ejecución de las actividades de formación requirió un apoyo constante y un aprendizaje que permitió con el paso de las clases afinar la metodología.

#### **Financiamiento**

No existe un comercio muy amplio en la zona, para elegir y realizar un proceso de inversión dinámico y con mayores posibilidades de decidir, lo que limita las opciones de compra de las/os usuarias/os.

#### **Acompañamiento**

No hubieron debilidades en esta etapa.

#### **Cierre**

No existieron debilidades en esta etapa.

## **2. Observaciones y comentarios finales (Incorporar relación con el Fosis).**

En el transcurso de este proyecto, se ha evidenciado una colaboración excepcional con los municipios de Dalcahue, Curaco de Vélez y Quinchao,



destacando la importancia de apoyar en la ubicación de los postulantes en sus localidades. La sinergia lograda con el departamentos social ha sido fundamental para la ejecución con los usuarios/as brindando un respaldo efectivo a los beneficiarios.

A lo largo de los 8 meses de duración del proyecto, la coordinación constante con FOSIS a través de la ADL Alejandra Inzunza ha sido un pilar esencial. La relación fluida y la colaboración constante entre todas las partes involucradas han garantizado un proceso sin contratiempos y con resultados exitosos. La implementación de esta nueva metodología fue un desafío para todo el equipo de trabajo, un aprendizaje constante y un proceso de reflexión importante para llevar a cabo cada una de las actividades comprometidas.

Además, la disponibilidad de materiales específicos ha contribuido a una mayor eficiencia y efectividad en el trabajo. En conjunto, la colaboración intermunicipal, la coordinación con el FOSIS y la implementación de herramientas de trabajo apropiadas han consolidado el éxito del proyecto, generando beneficios tangibles y duraderos para la comunidad y reforzando la capacidad de ejecución de futuras iniciativas similares. Este proyecto no solo ha cumplido con sus objetivos, sino que ha sentado las bases para prácticas colaborativas y eficaces y ha permitido comprobar que el nuevo modelo es un apoyo para nuestros usuarios más personalizado y cercano.

**FIRMA REPRESENTANTE LEGAL EJECUTOR**