

**INFORME FINAL DEL EJECUTOR
PROGRAMA EMPRENDAMOS CONSOLIDA INDESPA**

1. IDENTIFICACION

NOMBRE PROYECTO	FORTALECE TU EMPRENDIMIENTO
CODIGO	10.910201.00119-24
COMUNA (S)	ANCUD, QUEMCHI, QUINCHAO, CHONCHI, QUEILEN, QUELLON Y HUALAIHUÉ.
EJECUTOR	CONSULTORA HAMBURGO
APORTE FOSIS	\$90.576.000
BENEFICIARIOS (N°)	16
FECHA DE INICIO DEL PROYECTO	22-07-2024
FECHA DE TÉRMINO DEL PROYECTO	31-01-2025
ADL	ALEJANDRA INZUNZA GALLARDO

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

1. Acciones de capacitación desarrolladas.

Lo talleres se desarrollan entre los meses de octubre y diciembre del 2024. Se establecieron grupos de trabajo de acuerdo a las comunas participantes y zona geográfica.

DISTRIBUCION DE USUARIOS:

Grupo 1:

Sesión Presencial en Castro para usuarias de las comunas de Ancud, Queilen y Chonchi.

Fechas de desarrollo de talleres:

14-10-2024

21-10-2024

25-10-2024

28-10-2024

Total usuarias participantes: 5

1 grupo de trabajo.

Jornada de la mañana de 10:00 hrs a 14:00 hrs
Lugar: Salón Parroquial Castro

Grupo 2:
Sesión presencial en Achao para usuaria de la comuna de Quinchao.

Fechas de desarrollo de talleres:
15-10-2024
22-10-2024
29-10-2024

Total usuarios participantes: 1.

Jornada de la mañana de 10:00 hrs a 14:00 hrs
Lugar: Salón Club de Leones Achao.

Grupos INTENSIVOS:

-Sesión presencial Quemchi para usuarias de la comuna de Quemchi.
Fecha: 13-11-2024
Total usuarias participantes 7
Lugar: Fogón la Pincoya – Isla Mechuque.

-Sesión presencial Hualaihué
Fechas:
18-11-2024
19-11-2024
Total usuarias participantes : 1

-Sesión Intensiva Isla Laitec
Fecha: 08-11-2024
Total usuarias participantes: 1

Talleres desarrollados:

-Género y Emprendimiento:
Se abordaron temas como: Autonomía y empoderamiento de las mujeres, Género y Desarrollo económico Local y Género y redes comunitarias.

-Modelo de negocios:
Se trabajaron temas referentes a la creación de su modelo de negocio, como por ejemplo: Segmento de clientes /mercado, propuesta de valor, Canales de distribución y relación con el cliente, actividades/recursos y alianzas claves, costos e Ingresos

-Comercialización:

Se trabajó un plan de comercialización con un enfoque en estrategias digitales, implementando las siguientes acciones clave:

Publicación en redes sociales, Creación de páginas en Facebook. WhatsApp Business, Integración de IA de Meta en WhatsApp, Creación de menús en Canva: Generación de códigos QR.

-Plan de financiamiento:

Desarrollo de cuadernillo Plan de Financiamiento junto a sus cotizaciones para ser presentado a FOSIS.

-Formalización:

¿Que es SII?

Plataforma Tu empresa en un día.

SEREMI de Salud: aspectos generales para obtención de Resolución Sanitaria.

Ley MEF, aspectos generales.

Todo según lo indicado en las bases del proyecto.

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

El proceso de compras se desarrolló entre los meses de noviembre y diciembre del año 2024. Se realizaron compras presenciales y virtuales.

Las compras presenciales se organizaron de acuerdo a los locales comerciales elegidos por las usuarias, Una vez concertada la cita se desarrolla la compra, la persona usuaria revisa que los productos indicados en el plan de negocios estén en el local comercial para posteriormente realizar el pago de los productos. El pago de los productos/bienes es realizado por el asesor a cargo, en esta ejecución el pago se realizó a través de tarjeta de débito o transferencia bancaria.

Una vez concluida la compra , cada usuaria retiró los productos adquiridos de la tienda en compañía del asesor.

Se solicitó la firma respectiva en la factura original la que junto al acta de traspaso serán parte de la rendición de los recursos destinados por FOSIS a la usuaria participante.

La generación del acta de traspaso se realizó de manera digital coordinando con cada usuaria el envío de la misma para firma digital.

Las compras online se desarrollaron previa confirmación con la usuaria.

Se realizaron un total de 16 compras equivalente a un monto de \$56.000.000.

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.

Se desarrollaron 6 asesorías de acompañamiento bajo la siguiente modalidad:

- 1° Asesoría presencial: Desarrollo Plan de trabajo.**
- 2° Asesoría virtual: Modelo de negocio, complementos.**
- 3° Asesoría presencial: Plan de financiamiento, complementos.**
- 4° Asesoría virtual: Acciones plan de trabajo y temáticas afines.**
- 5° Asesoría virtual: Formalización y comercialización (telefónica).**
- 6° Asesoría presencial: Evaluación final de metas y plan de trabajo.**

Asesoría 1: ASESORÍA PRESENCIAL
Desarrollo Plan de trabajo

Asesoría presencial de evaluación de emprendimiento y desarrollo de plan de trabajo es un acompañamiento integral que busca optimizar el desempeño y las posibilidades de éxito del emprendimiento, proporcionando herramientas y planes estratégicos basados en un análisis de la situación del negocio.

Se trabajó:

Desarrollo del Plan de Trabajo

A partir de los resultados de la evaluación, el asesor ayuda la usuaria participante a desarrollar un plan de trabajo estructurado que guíe la puesta en marcha y crecimiento del emprendimiento. Este plan incluye:

- Definición de objetivos a corto, mediano y largo plazo: Establecer metas claras, medibles y alcanzables.
- Cronograma de actividades: Establecer plazos para la ejecución de tareas y proyectos clave, asegurando que todo se cumpla de manera oportuna.
- Plan de marketing y ventas: Crear estrategias específicas para atraer clientes y aumentar las ventas, tomando en cuenta los canales y herramientas más efectivos.

Asesoría 2: ASESORÍA VIRTUAL
Asesoría de modelo de negocios

Se trabajó:

- Orientación a las emprendedoras a tener una visión más clara de cómo organizar y ejecutar su negocio.

- Trabajar en que el modelo de negocio sea rentable y tenga potencial de mantenerse a largo plazo.
- Optimización de recursos disponibles, maximizando su impacto.

En resumen, la asesoría de modelo de negocios ofreció a las emprendedoras conocimientos necesarios para estructurar un modelo de negocio sólido, eficiente y adaptado a las necesidades del mercado, aumentando las probabilidades de éxito y crecimiento en el tiempo.

Asesoría 3: ASESORÍA PRESENCIAL

Plan de financiamiento

Se trabajó:

- Se estructuró el plan de financiamiento detallado que cada usuaria requería desarrollar su inversión.
- Se evaluó y definió el área que se va a financiar (ej., construcción espacio físico, compra de maquinaria, herramientas, insumos, marketing, etc.).
- Se definieron los productos y materiales a adquirir.
- Desarrollo de cotizaciones.
- Se definió el lugar de desarrollo de la compra.

Asesoría 4 : ASESORÍA VIRTUAL

Acciones plan de trabajo y temáticas afines

Se trabajó:

Evaluación y avance en el cumplimiento de los objetivos del plan de trabajo establecido inicialmente. Se analiza cada objetivo y metas con el fin de entregar las orientaciones necesarias para lograr cumplirlas dentro del desarrollo de la etapa de acompañamiento.

Asesoría 5 : ASESORIA VIRTUAL

Formalización y comercialización (telefónica)

Se trabajó:

1. Formalización:
 - Registro sanitario del negocio.
 - Cumplimiento con normativas.
2. Comercialización:
 - Análisis de mercado y definición de clientes ideales.
 - Creación de una propuesta de valor clara y atractiva.
 - Creación de presencia en línea y redes sociales.

- Establecimiento de canales de distribución.
- Fidelización de clientes y estrategias de branding.

Con esta asesoría, las emprendedoras podrán tener una base sólida para operar y una estrategia de comercialización efectiva que les permita diferenciarse en el mercado y lograr el éxito.

Asesoría 6 : ASESORÍA PRESENCIAL

Evaluación final de metas y plan de trabajo

La asesoría de evaluación final de metas y plan de trabajo es una parte clave en el proceso de acompañamiento a emprendedoras. Se evalúan los logros alcanzados, verificar si se han cumplido los objetivos establecidos en el plan de trabajo inicial, y realizar ajustes para continuar el camino de crecimiento o mejora. Esta asesoría también incluyó la definición de nuevas metas o la actualización del plan de trabajo según los resultados obtenidos.

Se trabajó:

1. Preparación de la evaluación: Revisión del plan de trabajo.
2. Evaluación de cumplimiento de metas: Análisis detallado de las metas alcanzadas y lecciones aprendidas.
3. Ajustes al plan de trabajo: Redefinición de metas, ajustes a las estrategias, y evaluación de los recursos disponibles.

Este proceso permite a las emprendedoras realizar una evaluación honesta de su progreso y ajustar sus estrategias para seguir avanzando hacia el éxito.

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 de los primeros cinco días hábiles de cada mes. La rendición del proyecto estuvo a cargo del administrativo contable del proyecto Sra. Claudia Pérez Töelg.

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

III PARTICIPACION DE LOS BENEFICIARIOS

1. Califique la participación de los beneficiarios del proyecto.

El proceso y nivel de participación de las personas usuarias fue alto.

La participación de los talleres de capacitación también fue alta, la disposición a realizar las tareas propuestas y la búsqueda de información existió en la gran mayoría de las personas usuarias.

Durante el proceso de compras las personas usuarias fueron muy activas 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 personas usuarias, permitiendo sin problemas realizar el proceso de acompañamiento en la modalidad presencial y virtual.

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 e INDESPA.

En la fase de selección se obtuvo el listado de usuarios priorizados, se desarrolló la aplicación de 16 ID cuya información posteriormente fue ingresada al Sistema Nacional de Usuarios (SNU).

Se inicia la etapa de acompañamiento y Formación donde se desarrolla la primera visita presencial de asesoría y los talleres definidos. Uno de los productos más importantes de esta etapa es el Plan de financiamiento y modelo de negocios de cada persona usuaria participante, el cual es entregado a FOSIS para su evaluación y aprobación

Una vez validados y aprobados los planes de financiamiento se procede a efectuar la inversión de los recursos asignados a cada usuaria participante permitiendo así el inicio del potenciamiento de su emprendimiento.

Se realiza el ingreso de información y datos de inversión de recursos por usuarios seleccionados al Sistema Nacional de Usuarios a través de su línea intermedia.

En la fase de acompañamiento, las actividades se relacionan con el apoyo técnico, realizando un total de 6 sesiones de trabajo por usuaria, de forma individual. 3 sesiones virtuales y 3 sesiones presenciales.

Luego se realiza el ingreso de información de la línea de salida en el Sistema Nacional de Usuarios.

Finalmente se lleva a cabo la preparación de carpetas finales digitales de las personas usuarias para entrega a FOSIS.

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

Se contó siempre con la colaboración y apoyo de nuestra ADL Alejandra Inzunza Gallardo.

IV. COORDINACIONES Y COMPLEMENTARIEDADES.

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

Existió coordinación permanente con FOSIS e INDESPA.
Además, con los municipios de Ancud, Quemchi, Quinchao, Chonchi, Queilen y Quellón.
A través de FOSIS se gestionó la colaboración de la Autoridad Sanitaria para la ejecución de un taller virtual acerca de los requerimientos de obtención de Resolución Sanitaria y también con SERCOTEC, con quienes se realizó una charla virtual a través de la plataforma MEET sobre formalización.
Todos estos temas son de mucha relevancia en el desarrollo de los emprendimientos de nuestras usuarias.

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: Conocer y constatar los emprendimientos ligados a la extracción de productos del mar de nuestras usuarias de las comunas de Ancud, Quemchi, Quinchao, Chonchi, Queilen, Quellón y Hualaihué. De igual modo destacar el liderazgo de las mujeres en llevar a cabo el emprendimiento en pos del bienestar de sus familias y ser más independientes económicamente. Lo anterior suma a tener siempre alternativas para generar ingresos y descubrir nuevas habilidades para salir adelante.

Servicio de apoyo integral

Conocer y constatar los emprendimientos ligados a la extracción de productos del mar de nuestras usuarias de las comunas de Ancud, Quemchi, Quinchao, Chonchi, Quilen, Quellón y Hualaihué. Adaptar los emprendimientos a las realidades de cada usuaria, solicitando más información que permita generar las orientaciones necesarias para realizar una adecuada inversión. Destacar el liderazgo de las mujeres en llevar a cabo sus emprendimientos.

Seguimiento

Funcionamiento de los emprendimientos, realidad de las usuarias. Logros de los usuarios donde utilizaron los bienes adquiridos aprovechando de aumentar las ventas durante los últimos meses del año. En su mayoría aplicaron lo revisado en cada sesión de acuerdo a los temas específicos acordados.

Cierre

Comparación de ingresos de LB y LS donde se aprecia un aumento de los ingresos económicos gracias al beneficio obtenido por el proyecto.

Los emprendimientos están funcionando en un 100%, además la totalidad de usuarias participantes muestra interés por continuar desarrollando sus emprendimientos, consultan y se interesan por conocer otras fuentes de financiamiento y capacitación que pudieran fortalecer aun mas sus emprendimientos.

Debilidades:

Selección:

Dispersión geográfica y acceso a los domicilios de los usuarios, la señal telefónica y acceso a internet en lugares apartados impidió el acceso expedito. Direcciones erróneas.

Servicio de apoyo Integral.

Dispersión geográfica: es un gran obstaculizador ya que depende de ello la organización y éxito de los talleres en un espacio físico común que albergue a todos los usuarios.

Seguimiento

Cierre

No existieron debilidades en esta etapa.



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

El desarrollo de este proyecto fue intenso y el fruto del trabajo fue positivo, la experiencia y disponibilidad del equipo ejecutor permitió lograr con éxito los distintos objetivos del proyecto.

El apoyo constante por parte de FOSIS a través de nuestra ADL Alejandra Inzunza Gallardo permitió trabajar de una manera segura y generar la confianza necesaria para el planteamiento de distintas situaciones de nuestras usuarias que necesitaban ser respondidas con el apoyo del ADL.

La incorporación de instrumentos de trabajo para el ejecutor como: las reuniones virtuales para evaluar avances, las videollamadas para organizar las actividades, la actualización de los registros línea intermedia y de salida; facilita el trabajo y constituye un avance en la ejecución del programa.

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL EJECUTOR