

INFORME FINAL DEL EJECUTOR PROGRAMA EMPRENDAMOS SEMILLA

1. IDENTIFICACION

NOMBRE PROYECTO	EMPRENDAMOS AVANZA CHILOÉ
CODIGO	10.910102.00124-24
COMUNA (S)	ANCUD, QUEMCHI, QUINCHAO, CHONCHI, QUEILEN Y QUELLÓN
EJECUTOR	CONSULTORA HAMBURGO LTDA.
APORTE FOSIS	87.381.000
BENEFICIARIOS (Nº)	21
FECHA DE INICIO DEL PROYECTO	31-07-2024
FECHA DE TÉRMINO DEL PROYECTO	14-02-2025
ADL	ALEJANDRA INZUNZA

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

1. Acciones de capacitación desarrolladas.

La realización de la etapa de formación tuvo una duración de 20 horas cronológicas y se realizó en dos modalidades de talleres, una modalidad presencial para los usuarios de las Comuna de Ancud, Chonchi, Queilen y Quellón y en modalidad híbrida (presencial y Online) para los usuarios de las comunas de Quemchi y Quinchao.

Los objetivos para esta etapa de formación son entregar herramientas a los participantes que les permitan definir su modelo de negocio y/o potenciar sus capacidades de gestión, emprendimiento, comercialización, formalización u otras necesarias para el desarrollo de sus negocios.

Los talleres realizados fueron:

- 1.- Género y Emprendimiento: en el cual se trabajaron los siguientes contenidos:
- 1) Construyendo Autonomía y empoderamiento de las mujeres.
 - 2) Género y Desarrollo económico Local
 - 3) Género y redes comunitarias.

2.- Modelo de negocio: Las actividades de la Unidad estuvieron centradas en el diseño del modelo de negocio y el fortalecimiento de prácticas asociadas a los siguientes temas:

- 1) Segmento de clientes /mercado.
- 2) Propuesta de Valor.
- 3) Canales de distribución y relación con el cliente.
- 4) Actividades claves
- 5) Recursos claves
- 6) Alianzas
- 7) Costos
- 8) Ingresos
- 9) Reforzamiento o presentación del modelo de negocio.

3.- Comercialización: Las actividades se centraron en Entregar herramientas y conocimientos que permitan el desarrollo de habilidades básicas para la implementación de estrategias y espacios de comercialización pertinentes a los negocios en desarrollo en el cual se trabajaron los siguientes contenidos:

- 1) Diagnóstico comercio digital. Nivelación/Apresto.
- 2) Comercio digital y redes sociales 1
- 3) Comercio digital y redes sociales 2
- 4) Comercio digital por rubro

4.- Plan de financiamiento: Las actividades se centraron en la definición del plan de financiamiento de acuerdo a las necesidades de cada emprendimiento en el cual se trabajaron los siguientes contenidos:

- 1) Definición reflexiva en torno al plan de inversión en el marco de su modelo de negocio y metas

5.- Formalización: Las actividades se centraron en dar a conocer las distintas etapas del proceso de formalización para un emprendimiento y los aspectos más relevantes de cada una de las etapas del proceso. Los contenidos trabajados son:

- 1) Diagnóstico- Ventajas y mitos sobre la formalización.
- 2) Personalidades jurídicas y Requisitos de formalización por rubros.
- 3) Trazabilidad del proceso de formalización por rubros.

Las horas de capacitación fueron las siguientes:

TALLER	HORAS
Género y Emprendimiento	3
Modelo de negocio	9
Comercialización	4
Plan de Financiamiento	1
Formalización	3
Total Horas	20 horas

La etapa de Formación, se trabaja realizando talleres con las usuarias utilizando metodologías basadas en el círculo de aprendizaje por experiencias de manera de potenciar habilidades y competencias emprendedoras.

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

Durante la etapa de este componente se realizó la inversión necesaria para el desarrollo de las actividades propuestas con el objeto de potenciar el negocio de acuerdo al Plan de financiamiento previamente aprobado. El financiamiento estuvo enfocado principalmente a la compra de maquinarias y herramientas, Habilitación de Infraestructura, entre otros elementos importantes para el desarrollo del emprendimiento, para esto el capital entregado por FOSIS fue de \$2.000.000 pesos.

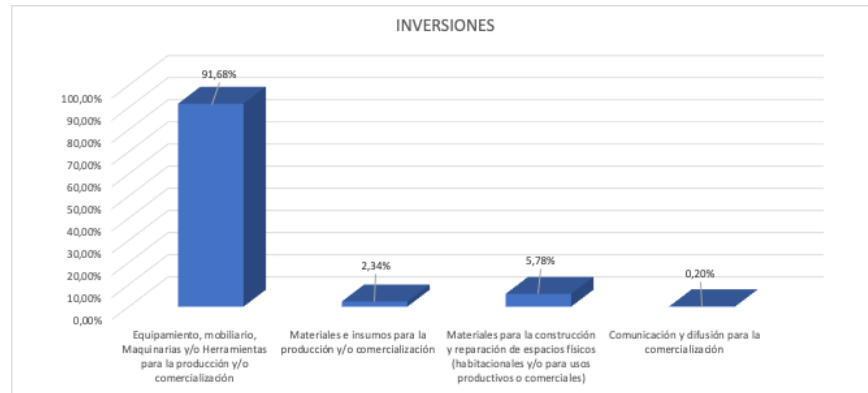
Para llevar a cabo esta etapa Asesores y Monitora del Proyecto solicitaron a los 21 usuarias las respectivas cotizaciones de las inversiones a realizar de acuerdo a lo enunciado en la etapa de talleres con el objetivo de poder completar el plan de financiamiento, instrumento que el FOSIS dispuso para dar a conocer la inversión a realizar. Luego se presentó al agente de desarrollo local del FOSIS Alejandra Inzunza, los instrumentos y cotizaciones que permitieron la evaluación y posterior aprobación de las inversiones a realizar. Una vez aprobada la inversión los asesores y monitora organizaron con cada uno de las usuarias el acompañamiento para realizar la compra.

Este proceso se llevó a cabo en el mes de Noviembre y Diciembre y el detalle de compras rendidas por cada uno de los meses que duró esta etapa se encuentra a continuación:

MES	N° de compras Rendidas
NOVIEMBRE	6
DICIEMBRE	11
ENERO	4
Total	21

El gráfico que representa el Número de usuarias que realizaron compras y que

fueron rendidas en los distintos meses destinados para esto se encuentra a continuación:



Usuario(a)	Negocio	Monto financiado FOSIS	Destino de la inversión (solo el principal bien o servicio financiado) ¹	Aporte propio
ANA DELIA VILLARROEL ALTAMIRANO	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 44.810
ANA MARIA CARCAMO URIBE	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 12.806
MARIA SONIA MILLACURA GUENUMAN	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 13.075
LIDIA DEL CARMEN GUENUMAN GUENUMAN	VALOR AGREGADO	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 6.700
MARIA DINA PACHECO TUREUNA	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Infraestructura	\$ 0
SORAYA EDITH VARGAS PEREZ	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 1
OLGA DEL CARMEN CHIGUAY TEIGUEL	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 4.004
BLANCA OLIVA NANCUATE NANCUATE	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 37.923
BALBINA DE LOURDES SANTANA RUIZ	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 8.860
CAROLINA DEL PILAR CHIGUAY BARRIA	VALOR AGREGADO	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 37.790
LETICIA DEL CARMEN ALVARADO NAVARRO	VALOR AGREGADO	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 87.820
JUANA ROSA CAYUN OSORIO	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Infraestructura	\$ 14.000
ROSA MARGARITA REMOLCOY BARRIENTOS	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 0
VIVIANA ANDREA REMOLCOY BARRIENTOS	VALOR AGREGADO	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 11.000
LIBA DEL CARMEN MILLALONCO TUREUNA	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Infraestructura	\$ 896
MANUELA ALEJANDRA MILLALONCO MILLALONCO	VALOR AGREGADO	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 0
CLAUDIA ANTONIA SANCHEZ CARDENAS	VALOR AGREGADO	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 586
MARIA NELFA RUIZ SOTO	VALOR AGREGADO	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 3.820
ANA ALEJANDRA ALONSO PAREDES	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Infraestructura	\$ 857.453
VERONICA DE LOURDES ALONSO PAREDES	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 31.920
JUDIT DEL TRANSITO MAYORGA PAREDES	GASTRONOMIA	\$ 2.000.000	Maquinaria	\$ 157.804

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 asesorías tiene como finalidad, acompañar y guiar a las usuarias en la definición e implementación del Plan de Trabajo definido, y desarrollar y/o fortalecer capacidades y prácticas, promover actitudes emprendedoras mediante feedback permanente en torno a distintos aspectos del negocio en funcionamiento, el acceso a redes y a canales de comercialización y orientar

¹ Insumos o materias primas, mercadería, herramientas, maquinarias, infraestructura, capacitación, trámites (formalización), terreno.

respecto de la formalización de los negocios entre otras temáticas. En este contexto se desarrollaron la cantidad de 10 horas de asesoría por cada usuaria en modalidad presencial y virtual, lo que permitió entregar atenciones y orientaciones personalizadas, logrando resolver las consultas de forma inmediata a cada situación requerida por el beneficiario/a.

Las asesorías técnicas realizadas tuvieron como elemento central:

1. Diagnostico Comercialización y Formalización y elaboración plan de trabajo.
2. Foco en formalización y gestión comercial, sin perjuicio de considerar la posibilidad de abordar otros temas que puedan fortalecer las competencias de las emprendedoras y mejorar la gestión del negocio.
3. Plan de financiamiento y seguimiento del plan de trabajo.
4. Asesoría de cierre, evaluación individual del plan.

El resumen de las actividades realizadas con la evaluación del proceso por parte de los asesores se encuentra a continuación:

Asesoría 1: desarrollo plan de trabajo

Asesoría 2 : Modelo de negocio

Asesoría 3: Plan de financiamiento

Asesoría 4: Acciones plan de trabajo y temáticas afines

Asesoría 5: Formalización y comercialización, evaluación final de metas.

Tras el trabajo realizado se logró alcanzar el 90% de las metas propuestas por cada usuaria. Este resultado refleja un adecuado diseño y planificación de los objetivos, además del compromiso de las emprendedoras y del acompañamiento constante durante el proceso.

Cabe señalar que, si bien las metas fueron cumplidas, estas fueron definidas de manera realista y alcanzable desde el inicio, tanto por la usuaria como por el

asesor. Se priorizaron objetivos que fueran abordables dentro del plazo del proyecto, asegurando que las participantes pudieran avanzar de forma concreta sin generar una sobrecarga o expectativas poco viables. Este enfoque permitió que las usuarias lograsen progresos significativos en la mejora de sus negocios y en el desarrollo de sus competencias emprendedoras.

Considerando la experiencia del programa, se sugiere mantener el trabajo online como una herramienta clave para la continuidad y flexibilidad del acompañamiento. No obstante, se recomienda incorporar sesiones masivas presenciales enfocadas en las metas comunes, permitiendo la generación de redes entre las usuarias y la resolución de inquietudes en un espacio colaborativo.

La estructura actual, resulta adecuada para establecer una base sólida al inicio y realizar una evaluación integral al cierre. Sin embargo, se debe reconocer el trabajo que realiza el asesor de manera continua y semanal, ya que su labor no se limita únicamente a las sesiones establecidas en la planificación cronológica, sino que implica un seguimiento constante en diversos aspectos del proyecto, el emprendimiento y las metas definidas.

Otro punto es que se podría evaluar la ejecución del programa en 7 u 8 meses para que exista más tiempo entre asesorías y también más tiempo para que las participantes den cumplimiento a sus compromisos.

Se sugiere optimizar el material de apoyo para evitar redundancias y mejorar su usabilidad. Un cambio clave sería integrar la primera sesión en un único documento junto al plan de trabajo, lo que facilitaría la coherencia y continuidad del proceso en sesiones posteriores.

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 Srta. Cynthia Pérez.

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 usuarias efectuadas.

III PARTICIPACION DE LOS BENEFICIARIOS

1. Califique la participación de los beneficiarios del proyecto.

El proceso de participación de las usuarias, resultó ser muy positivo. 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 la gran mayoría de las usuarias.

Durante el proceso de compras las usuarias 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 usuarias, 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 e INDESPA. Se obtienen en la fase de selección de usuarias los listados de las usuarias a aplicarles el instrumento de verificación y diagnóstico, se realiza la visita de aplicación del diagnóstico 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 el cual es entregado a FOSIS para su evaluación, observación y/o aprobación.

Una vez validados y aprobados los planes de negocio se procede a efectuar la inversión lo que permite a la usuarias 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 sesiones de trabajo por usuaria siguiendo el plan de



trabajo elaborado, 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.

Finalmente se lleva a cabo el armado digital de carpetas finales de los usuarios 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 además con la colaboración de la ADL FOSIS 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. Dicha coordinación se mantuvo durante toda la ejecución del proyecto colaborando especialmente en la ubicación de algunas usuarias difíciles de contactar tanto en la etapa de talleres, apoyo en la indicación de las inversiones y orientaciones 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 lo que permitió contactar de forma sencilla.

Formación

Las usuarias son capaces de determinar la importancia del proceso de formación por medio de las distintas actividades que se realizan. Además Logran aprendizajes en aspectos relativos a generar un modelo de negocio, redes de apoyo y formalización.

La capacidad de las usuarias de mantener su idea de negocio y desarrollar el ciclo completo, abrió la mirada y la capacidad de vivenciar que es factible mejorar y avanzar con sus emprendimientos.

Acompañamiento

Usuarias con un alto nivel de compromiso con sus emprendimientos.

Usuarias desarrollan el sentido de organización y el compromiso por mejorar el emprendimiento.

Cierre

Todas las usuarias muestra interés por continuar desarrollando sus emprendimientos, consultan y se interesan por conocer otras fuentes de financiamiento y capacitación que pudieran fortalecer sus emprendimientos.

Las usuarias tienen sus objetivos claros, conocen las habilidades que deben poner en práctica para dar continuidad a sus emprendimientos.

DEBILIDADES:

Selección

No hubieron debilidades en esta etapa.

Formación

No hubieron debilidades en esta etapa.

Financiamiento

Retraso en la entrega de productos por parte de uno de los proveedores fue un tema complejo que se solucionó antes del cierre del proyecto.

Acompañamiento

No hubieron debilidades en esta etapa.

Cierre

No existieron debilidades en esta etapa.



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

El proyecto desarrollado en conjunto por FOSIS e INDESPA logró fortalecer los emprendimientos de 21 usuarias vinculadas al sector marítimo, brindándoles herramientas clave para su desarrollo y sostenibilidad. Durante seis meses, las participantes recibieron Formación y asesoría especializada en formalización y otros aspectos esenciales para la gestión de sus negocios, permitiéndoles mejorar su estructura y visión empresarial.

Este proyecto refleja la efectividad de la alianza entre FOSIS, INDESPA y la consultora encargada de su ejecución, cuyo trabajo en conjunto garantizó un proceso eficiente y adaptado a las necesidades de las usuarias.

Gracias al financiamiento de \$2.000.000, cada emprendedora pudo invertir en mejoras concretas para su negocio, impulsando su crecimiento y capacidad productiva. Este proceso no solo impactó en sus emprendimientos, sino que también fortaleció su autonomía y capacidad de enfrentar los desafíos comerciales.

El éxito del proyecto demuestra la importancia de generar instancias de apoyo y acompañamiento para los emprendimientos de mujeres ligadas al mar, promoviendo la formalización, la sustentabilidad y el empoderamiento económico de las participantes. La experiencia adquirida durante estos meses sienta las bases para futuras iniciativas que continúen potenciando el sector y fomentando el desarrollo local,

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL EJECUTOR