

INFORME FINAL DEL EJECUTOR PROGRAMA EMPRENDAMOS SEMILLA

1. IDENTIFICACION

NOMBRE PROYECTO	EMPRENDE Y CRECE
CODIGO	10-541503-00025-24
COMUNA (S)	CHONCHI
EJECUTOR	CONSULTORA HAMBURGO
APORTE FOSIS	\$45.000.000
BENEFICIARIOS (N°)	50
FECHA DE INICIO DEL PROYECTO	27-05-2024
FECHA DE TÉRMINO DEL PROYECTO	27-01-2025
ADL	VIVIANA GALLARDO HARO

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

1. Acciones de capacitación desarrolladas.

Los talleres se desarrollan entre los meses de septiembre y diciembre. Se establecieron grupos de trabajo. Se trabajó de acuerdo a la nueva metodología instaurada sobre el Aprendizaje experiencial. Se usó de base el manual facilitado y las presentaciones power point de las sesiones previamente validadas por FOSIS.

DISTRIBUCION DE USUARIOS:

CHONCHI:

Total usuarios 50.

2 grupos de trabajo.

Jornada de la mañana de 09:00 hrs a 13:00 hrs

Jornada tarde 14:00 hrs – 18:00 hrs.

Lugar: Fogón Salón Parroquial.

Talleres desarrollados:

I. TALLER INICIATIVA E INNOVACION

Personas Responsables: Asesores Javiera Arismendi y Mario Barria

Sesión 1: Introducción e iniciativa personal

Sesión 2 : Oportunidades

Sesión 3: Calce: cliente-problema-solución

Sesión 4: Calce: costos e ingresos

Sesión 5: Prototipos y pruebas

Desarrollo:

En el Taller 1 las personas usuarias definen un objetivo para el desarrollo de su negocio y definen un plan para abordarlo durante la primera asesoría. Durante las sesiones de formación las personas usuarias desarrollan la iniciativa personal con foco en la conducta autoiniciada, desarrollando la capacidad de detectar oportunidades, desarrollar soluciones innovadoras que resuelvan necesidades concretas de clientes (calce), prototipando y validando ideas antes de implementarlas (validación de calce), potenciando el aprendizaje y la práctica con la segunda asesoría.

Material de Apoyo:

Música de fondo, pizarrón, plumones, Globos, Papelografos, Proyector Multimedia, computador.

II. TALLER PLAN DE FINANCIAMIENTO

Personas Responsables: Asesores Javiera Arismendi y Mario Barria

Sesión 6: Plan de financiamiento

Contenidos:

1.- Formulación del Plan de Negocio

En el Taller 2 las personas usuarias elaboran un plan de financiamiento durante una sesión de formación, siendo asesoradas para tomar la decisión más óptima para su negocio en la tercera asesoría. Finalizando este taller y siendo aprobado el plan de financiamiento por el FOSIS, se da inicio al proceso de compras.

Material de Apoyo:

Lápiz grafito, goma, computador, proyector Multimedia, Parlantes, plumones, pizarra y cuadernillos de plan de negocio.

III. TALLER CANALES COMERCIALES

Personas Responsables: Asesores Javiera Arismendi y Mario Barria

Sesión 7: Presentación de ventas

Sesión 8: Redes sociales: Facebook

Sesión 9: Redes sociales: Whatsapp

Sesión 10: Despacho y medios de pago

Sesión 11: Fotografía e imagen

En el Taller 3 las personas usuarias desarrollan habilidades comunicacionales elaborando y poniendo en práctica una presentación de ventas, aprenden sobre canales de difusión, venta y distribución para su negocio junto con herramientas para mejorar la calidad de sus imágenes. Este taller fomenta la aplicación de herramientas digitales.

Técnicas:

Las técnicas asociadas al desarrollo de este taller son:

Material de Apoyo:

Lápiz grafito, goma, computador, proyector Multimedia, Parlantes, plumones, pizarra, cuadernillo de herramientas.

IV. FERIA PROTEGIDA (4 horas Presenciales)

Personas Responsables: Asesores Javiera Arismendi y Mario Barria

Contenidos:

1. Organización del Emprendimiento
2. Estrategias de Marketing
3. Cálculo de precios
4. Simulación de compra y venta de Productos

Técnicas:

Se trabajó en grupo las siguientes Actividades:

1. Montaje de un stand
2. Elaboración de listas de precios y publicidad
3. Ejercicios de venta simulada.

Material de Apoyo:

Computador, proyector Multimedia, Parlantes, Cartulina de colores, goma eva, pegamento, tijeras, lápices de colores, lápices instantáneas, Papelógrafos.

V. TALLER REDES DE APOYO Y CIERRE - PRESENCIAL

Personas Responsables: Asesores Javiera Arismendi y Mario Barria

Sesión 12: Redes de apoyo y cierre

Contenidos:

Se muestra a los usuarios las distintas redes de apoyo tanto económicas como de capacitación a las cuales pueden acceder.

Presentación Representante Fondo Esperanza para explicar el funcionamiento, requisitos de participación.

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

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

Las compras presenciales se organizaron de acuerdo a los locales comerciales elegidos por los usuarios, Una vez concertada la cita se desarrolla la compra, él o la 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 la monitora a cargo, en esta ejecución el pago se realizó a través de tarjeta de débito o transferencia bancaria.

Cada usuario y usuaria retira los productos adquiridos de la tienda en compañía de la monitora.

Se solicita 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 al usuario participante.

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

Las compras online se desarrollaron desde la oficina de la consultora, se agendó un horario con la usuaria o usuario de tal manera de desarrollar la compra lo más personalizada posible, se confirma compra, pago y recepción de facturas correspondientes.

Se realizaron un total de 50 compras equivalente a un monto de \$22.000.000.

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 5 asesorías de acompañamiento bajo la siguiente modalidad:

Asesoría 1 : Presencial en el domicilio

Asesoría 2: Presencial en el salón / taller

Asesoría 3: Presencial en el salón / taller

Asesoría 4: Presencial en el salón / taller

Asesoría 5 : Presencial en el domicilio

Este año se realizó la primera visita presencial de antes del desarrollo de la primera sesión de taller con el objetivo de que cada usuario pueda plantear los objetivos a trabajar durante el proceso de ejecución.

Asesoría 1: ASESORÍA PRESENCIAL (Agosto – septiembre 2024)

Tema:

Objetivos y diagnóstico

Se explican los objetivos del programa.

Se aplica el diagnóstico de Iniciativa personal con el fin de detectar puntos de mejora a trabajar durante el proceso.

Se exploran los objetivos de la persona participante con su idea de negocio o negocio en funcionamiento. Se priorizan los objetivos a trabajar durante el proceso.

Se explora el entorno de la persona usuaria respecto a competidores, territorio y espacio.

Asesoría 2: ASESORÍA PRESENCIAL/SALON (Septiembre 2024)

Tema:

Iniciativa e innovación

- Evaluación de oportunidades y fortalezas.
- Evaluación de avances en la planilla de exploración
- Evaluación de avance de calce
- Evaluación del plan planteado originalmente.

Se realiza análisis de oportunidades y fortalezas indicadas por el usuario/a en la sesión 1, Se indaga la exploración, se evalúa el desempeño del proceso de pruebas (cuántas pruebas hizo el usuario para captar clientes, para armar su producto). Mejoras de Calce (identificación de costos). Revisión de avances del

Plan

Material de apoyo: Cuadernillo de herramientas

Asesoría 3: ASESORÍA PRESENCIAL /SALON (Octubre 2024)

Tema: Plan de financiamiento

- Evaluación de calce
- Revisión de cotizaciones
- Desarrollo de plan de financiamiento
- Evaluación de plan.

Se realiza análisis de inversión en el plan de financiamiento, Revisión de cotizaciones de productos, Explicación de utilidad de la cotización. Desarrollo Plan de Financiamiento. Revisión de avances del Plan. Preguntas sobre identificación de "necesidad".

Material de Apoyo: Cuadernillo de herramientas, cuadernillo Plan de financiamiento.

Asesoría 4: ASESORÍA PRESENCIAL /SALON (Diciembre 2024)

Tema: Canales comerciales

- Presentación de ventas
- Usos de nuevos canales comerciales
- Avances del Plan

Se aborda capítulo de presentación de ventas mediante si la usuaria ha desarrollado esta presentación, le ha tocado presentarse o mostrar su emprendimiento, comentar experiencia vivida. Se aborda tema de canales comerciales mediante preguntas ¿ha realizado envíos? O ¿ventas a distancia?, ¿ha utilizado algún canal de ventas visto en talleres? Si la persona usuaria no ha desarrollado ninguno de los 2 temas se debe profundizar en los motivos e intentar explicar el fin de estos temas, que son formas de lograr hacerse conocido y llegar a más clientes. Revisión de avances del Plan. Preguntas sobre identificación de "necesidad".

Material de apoyo: Cuadernillo de herramientas

Asesoría 5: ASESORÍA PRESENCIAL EN DOMICILIO (entre Diciembre 2024 y Enero 2025)

Tema: Evaluación

- Evidencia de compra implementada, utilización.
- Medición de ventas
- Avances del Plan
 - Levantar aprendizajes

Se revisa y analiza ventas y gastos, se evalúan avances del plan (hoja medir resultados del cuadernillo). Se analiza, conversa y registra aprendizajes obtenidos durante el proceso (página 49 cuadernillo herramientas)

Se entrega copia de documentación (Acta de traspaso, facturas, acta de compromiso)

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 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 efectuadas a los usuarios/as.

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 proactivas 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.

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. En la fase de selección se obtuvo el listado de usuarios priorizados, se desarrolló la aplicación de IVyD información que posteriormente es ingresada al Sistema Nacional de Usuarios (SNU).

Se inicia la etapa de acompañamiento y Formación donde se desarrollan los talleres presenciales y asesorías definidas por FOSIS. Uno de los productos más importantes de esta etapa es el Plan 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 negocio se procede a efectuar la inversión de los recursos asignados a cada usuario participante lo que le permite a la persona usuaria iniciar o potenciar 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 5 sesiones de trabajo por usuaria/o, de forma individual. Se trabaja en base al manual de apoyo 2024.

Luego se realiza el ingreso de información a 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, en una primera instancia del ADL Sandro Soto Novoa y en el último periodo de ejecución de la supervisora provincial de FOSIS, Viviana Gallardo Haro.

IV. COORDINACIONES Y COMPLEMENTARIEDADES.

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

Existió coordinación permanente con FOSIS y el municipio de Chonchi. En una primera instancia el municipio fue un facilitador en la ubicación de los usuarios seleccionados, ya que en varias oportunidades existieron errores en los datos iniciales de los usuarios los que fueron actualizados por los municipios. La coordinación con los municipios estuvo presente durante todo el proceso con énfasis en la convocatoria a los talleres de formación ya que reforzaron la necesidad de participación de las personas usuarias. Coordinación con Fondo Esperanza, con el fin de dar a conocer su apoyo al emprendimiento y generar una posibilidad de colaboración a las personas usuarias participantes del proceso.

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 las ideas de negocio en sector urbano y rural de la comuna de Chonchi. De igual modo destacar el liderazgo de las mujeres principalmente 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 en algunos usuarios nuevas habilidades para salir adelante.

Servicio de apoyo integral

Conocer y constatar las ideas de negocio y negocios en funcionamiento de los usuarios de la comuna de Chonchi. Adaptar los emprendimientos a las realidades de cada usuario, solicitando más información que permita generar las orientaciones necesarias para realizar una adecuada inversión. Destacar el liderazgo de las mujeres principalmente en llevar a cabo el emprendimiento.

Seguimiento

Funcionamiento de los emprendimientos, realidad de los usuarios y 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, como

registrar sus ingresos y gastos principalmente lo que fue de gran ayuda para las personas usuarias para poder así visualizar la real ganancia en el proceso de venta.

Cierre

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

Un alto número de usuarios participantes muestra interés por continuar desarrollando sus emprendimientos, consultan y se interesan por conocer otras fuentes de financiamiento y capacitación que pudieran fortalecer 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. Números telefónicos de contacto de usuarios no se encuentran operativos.

Servicio de apoyo Integral.

Locomoción de los usuarios y 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

Una de las debilidades es la fecha en que se desarrolla la etapa, sobre todo el mes de diciembre donde se realizó la última asesoría en el domicilio de los usuarios, la mayoría de nuestras usuarias (principalmente) se encuentran participando en las últimas actividades académicas de sus hijos (reuniones de curso, licenciaturas, paseos de cursos) lo que hace difícil concretar la visita. Sin embargo, a pesar de las situaciones siempre existió la disponibilidad por parte de los usuarios para concretar lo comprometido.

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 nuestros ADLs Sandro Soto Novoa y Viviana Gallardo Haro permitió trabajar de una manera segura y generar la confianza necesaria para el planteamiento de distintas situaciones de nuestros usuarios que se 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, material de apoyo para trabajar en las asesorías, entre otros, facilita el trabajo y constituye un avance en la ejecución del programa.

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL EJECUTOR