

INFORME FINAL DEL EJECUTOR

1. IDENTIFICACION

NOMBRE PROYECTO	Emprendamos Básico Ancud
CODIGO	10.457210.00186-25
LOCALIDAD	Ancud
COMUNA	Ancud
EJECUTOR	Consultora Hamburgo LTDA.
FECHA DE INICIO DEL PROYECTO	18-06-2025
FECHA DE TÉRMINO DEL PROYECTO	18-01-2026
ADL FOSIS	Alejandra Inzunza Gallardo

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

TALLERES DE FORMACIÓN

Los talleres se realizaron entre los meses de septiembre y noviembre de 2025, en un total de 6 jornadas distribuidas de la siguiente manera:

TALLER 1: INICIATIVA PERSONAL E INNOVACION

En el taller de iniciativa personal e innovación las personas usuarias definen un objetivo para el desarrollo de su negocio (mejora del 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 proactividad, desarrollando la capacidad de monitorear resultados (medir para mejorar), obtener feedback (recomendaciones) para mejorar, e innovar para generar una propuesta de valor diferenciada, finalizando con el desarrollo de un modelo de negocios básico, potenciando el aprendizaje y la práctica con la segunda asesoría.

Fechas en las cuales se desarrolló este taller:

02 DE SEPTIEMBRE DE 2025

SESION 1: "INTRODUCCION E INICIATIVA PERSONAL"

SESION 2: "MEDIR Y DIFERENCIARSE"

09 DE SEPTIEMBRE DE 2025

SESION 3: "VENTAS Y CANALES DE VENTA"

SESION 4: "MODELO DE NEGOCIO 1"

16 DE SEPTIEMBRE DE 2025

SESION 5: "MODELO DE NEGOCIO 2"

TALLER 2: PLAN DE FINANCIAMIENTO

En el Taller 2 las personas usuarias elaboran un plan de financiamiento durante una sesión, siendo asesoradas para tomar la decisión óptima para su negocio. Finalizando este taller se realiza la asesoría correspondiente para ajustar detalles del plan de financiamiento y cotizaciones individualmente para presentación a FOSIS, una vez siendo aprobado por el FOSIS se da inicio al proceso de compras.

16 DE SEPTIEMBRE DE 2025

SESION 6:

“PLAN DE FINANCIAMIENTO “

TALLER 3 : CANALES COMERCIALES

En el Taller 3 las personas usuarias desarrollan habilidades comunicacionales elaborando y poniendo en práctica una presentación de ventas, aprenden sobre canales de difusión para su negocio junto con herramientas para mejorar la calidad de sus imágenes. Este taller fomenta la aplicación de herramientas digitales e incluye temas no digitales para casos donde no sea factible la aplicación de estos contenidos

22 DE OCTUBRE DE 2025

SESION 7: “PRESENTACION DE VENTAS.”

SESION 8: “FOTOGRAFIAS E IMAGEN”

29 DE OCTUBRE DE 2025

SESION 9: “CANALES COMERCIALES 1: FACEBOOK”

SESION 10: “CANALES COMERCIALES 2: WHATSAPP”

05 DE NOVIEMBRE DE 2025

SESION 11: “CANALES COMERCIALES 3: GOOGLE PARA MI NEGOCIO”

TALLER 4: REDES DE APOYO / FORMALIZACION

En el Taller 4 se abordaron temas como la formalización, inicio de actividades en el SII, requerimientos para solicitud de permisos sanitarios. Explicación ley Tributaria. De manera de actualizar información a cada emprendimiento los pasos para la formalización de sus actividades económicas y las responsabilidades asociadas al inicio y mantención de un emprendimiento formal.

Asimismo, se buscó contribuir a fortalecer la toma de decisiones informadas por parte de los emprendedores, reduciendo brechas de información, promoviendo el cumplimiento normativo y fomentando una gestión financiera y tributaria responsable.

05 DE NOVIEMBRE DE 2025

SESION 12: FORMALIZACION

ASESORIAS:

Se desarrollan 5 asesorías presenciales, se desglosan de la siguiente forma:

Asesoría 1 :

Fecha: Agosto

Duración: 1.5 HRS.

Temas abordados:

-Objetivos

- Plan de trabajo

Asesoría 2:

Fechas: Septiembre-Octubre

Duración: 1 HRS.

Temas abordados:

- Medición de resultados
- Resultado del modelo de negocios
- Revisión del plan.

Asesoría 3:

Fecha: Septiembre-Octubre

Duración: 1 HRS.

Temas abordados:

- Medición de resultados.
- Elaboración Plan de financiamiento.
- Evaluación del plan de trabajo.

Asesoría 4:

Fecha: Noviembre

Duración:1 HRS.

Temas abordados:

- Medición de resultados
- Presentación de ventas
- Canales para vender
- Evaluación plan de trabajo

Asesoría 5:

Fechas: Diciembre

Duración: 1.5 HRS.

Temas abordados:

- Medición de resultados
- Activos implementados
- Evaluación del plan de trabajo
- Aprendizajes y cierre

COMPRAS DE BIENES:

El proceso de compras se desarrolló entre los meses de noviembre y diciembre del año 2025. Se realizaron compras presenciales y virtuales.

Las compras presenciales se organizaron de acuerdo a los locales comerciales elegidos por los usuarios, 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 usuario retiró los productos adquiridos de la tienda en compañía del asesor.

Se solicitó la firma respectiva en la boleta original la que junto al acta de traspaso fueron parte de la rendición de los recursos destinados por FOSIS.

La generación del acta de traspaso se realizó de manera digital posterior a la recepción de todos los bienes adquiridos y coordinando con cada usuario participante.

Las compras online se desarrollaron previa confirmación con los usuarios.

Se realizaron un total de 22 compras equivalente a un monto de \$17.399.800.

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. Previo a la compra y posterior a ella se mantuvo la buena disposición de las personas usuarias, permitiendo sin problemas realizar el proceso de acompañamiento.

2.- Describa de qué forma se organizó el grupo para lograr los objetivos que se habían propuesto

Las actividades se organizaron de acuerdo a los requerimientos de FOSIS. En la fase de selección se obtuvo el listado de usuarios, se desarrolló la aplicación de 27 IVyD cuya información fue revisada por FOSIS para posteriormente ingresar a 22 usuarios al Sistema Nacional de Usuarios (SNU). Se inicia la etapa de acompañamiento y Formación donde se desarrolla la primera visita presencial de asesoría 1 y los talleres definidos según las bases del proyecto. Uno de los productos más importantes de esta etapa es el Plan de financiamiento 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 usuario participante permitiendo así el inicio del potenciamiento de su emprendimiento. En esta oportunidad el monto asignado por usuario fue de \$790.900. 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 5 sesiones de trabajo por usuario, de forma individual y presencial. 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.

3.-Comente si el proyecto sirvió para que el grupo o la comunidad asumiera mayores compromisos entre sí

El proyecto Emprendamos Básico Ancud incidió positivamente en el fortalecimiento de los compromisos asumidos por los usuarios en su rol de emprendedores. Durante la ejecución de la iniciativa, se observó un aumento en la responsabilidad individual respecto al cumplimiento de las actividades programadas, la asistencia a instancias de capacitación y acompañamiento, y la aplicación de los contenidos técnicos entregados. Asimismo, los usuarios demostraron mayor disposición a la planificación, toma de decisiones y seguimiento de acciones orientadas al fortalecimiento y proyección de sus emprendimientos, evidenciando un mayor compromiso con el proceso de desarrollo productivo.

IV. SEÑALE SI HUBO COORDINACIÓN CON EL MUNICIPIO U OTROS ORGANISMOS PÚBLICOS Y PRIVADOS Y EN QUÉ CONSISTIÓ

Durante la ejecución del proyecto Emprendamos Básico Ancud se desarrollaron acciones de coordinación con el municipio, orientadas a facilitar el acceso de los usuarios a información, orientación y redes de apoyo relevantes para el fortalecimiento y formalización de sus emprendimientos.

En particular, se mantuvo coordinación con el Municipio de Ancud, principalmente a través de sus unidades de desarrollo comunitario y/o fomento productivo, lo que permitió complementar el proceso de acompañamiento con información sobre programas locales de apoyo al emprendimiento. Asimismo, se realizó articulación con FOSIS, en el marco del seguimiento técnico del programa, asegurando el cumplimiento de los lineamientos, la correcta ejecución de las actividades y el logro de los objetivos propuestos.

Esta coordinación contribuyó a fortalecer la vinculación de los usuarios con la oferta pública disponible, promoviendo una mayor proyección y sostenibilidad de sus iniciativas emprendedoras

V. SEÑALE DESDE SU PERSPECTIVA LOS PRINCIPALES LOGROS Y DEBILIDADES DEL PROYECTO

Logros:

- El proyecto benefició directamente a 22 usuarios, quienes accedieron a la compra de materiales, maquinarias y herramientas, permitiendo reactivar la capacidad productiva de sus emprendimientos y mejorar sus condiciones de trabajo.
- La inversión individual de \$790.900 por usuario fue destinada de manera pertinente a la adquisición de activos productivos, contribuyendo a la continuidad operativa y al aumento potencial de ingresos de los emprendimientos.
- Se observó un avance en el proceso de formalización progresiva de las iniciativas, así como una mayor comprensión del uso eficiente de los recursos entregados, orientados a objetivos productivos definidos en los planes de trabajo.

- El acompañamiento técnico permitió que los usuarios vincularan la inversión con la planificación de sus negocios, promoviendo un uso responsable de los recursos y fortaleciendo su rol como emprendedores.
- El proyecto generó un impacto positivo en la autonomía económica de los beneficiarios, también generó una red de apoyo entre participantes.

Debilidades:

- El monto de inversión, si bien significativo, resultó limitado para algunos rubros productivos, lo que restringió la posibilidad de realizar mejoras de mayor escala o inversiones complementarias necesarias para el crecimiento del emprendimiento.
 - Se identificaron brechas en competencias de gestión y comercialización, lo que dificultó en algunos casos maximizar el impacto de la inversión realizada.
 - El tiempo de ejecución del proyecto fue acotado, limitando la consolidación de la formalización en la totalidad de los usuarios.
 - Persistieron dificultades asociadas a la formalización tributaria y sanitaria, las cuales no pudieron ser abordadas completamente dentro del marco del programa.

VI. MENCIONE ALGUNAS OTRAS NECESIDADES QUE PODRIAN SER ABORDADAS EN OTRAS POSIBLES INTERVENCIONES DEL FOSIS EN LA LOCALIDAD.

En la localidad de Ancud se identifican diversas necesidades que podrían ser abordadas a través de futuras intervenciones del FOSIS, complementando el apoyo al emprendimiento. Entre ellas, se releva la necesidad de fortalecer las competencias digitales de los emprendedores, especialmente en el uso de herramientas de comercialización online, redes sociales y medios de pago electrónicos.

Asimismo, resulta pertinente desarrollar intervenciones orientadas al acceso a redes de comercialización, como ferias locales permanentes, encadenamientos productivos y vinculación con mercados regionales, que permitan mejorar la visibilidad y sostenibilidad de los emprendimientos.

Otras necesidades relevantes corresponden al acompañamiento en procesos de formalización, procesos de regularización sanitaria, el fortalecimiento de la educación financiera y gestión del ahorro, y el apoyo psicosocial enfocado en la autoconfianza, liderazgo y asociatividad, considerando las brechas territoriales y de conectividad propias de la comuna.

Finalmente, se identifica como relevante potenciar la articulación con la oferta pública local y regional, facilitando el acceso a programas de fomento productivo, capacitación y apoyo técnico, contribuyendo así a la continuidad y escalamiento de las iniciativas emprendedoras en Ancud.