

INFORME FINAL DEL EJECUTOR PROGRAMA EMPRENDAMOS SEMILLA

1. IDENTIFICACION

NOMBRE PROYECTO	EMPRENDAMOS BÁSICO
CODIGO	10.457202.00150-25
COMUNA (S)	Ancud, Dalcahue, Curaco de Vélez, Quinchao, Castro y Quellón.
EJECUTOR	Consultora Y Comercializadora Hamburgo Ltda.
APORTE FOSIS	\$65.313.000
BENEFICIARIOS (N°)	59
FECHA DE INICIO DEL PROYECTO	19-06-2025
FECHA DE TÉRMINO DEL PROYECTO	19-01-2026
ADL	VIVIANA GALLARDO

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

1. Acciones de capacitación desarrolladas.

La programación de talleres para este proyecto consideró 6 Talleres de capacitación

Los talleres se desarrollaron entre los meses de Agosto y Noviembre, dando respuesta así a las necesidades de apoyo que presentaron las/os usuarias/os de las comunas pertenecientes al proyecto de carácter provincial. Dichos talleres fueron realizados por los asesores que acompañan a los usuarios 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 y alimentación para todas las jornadas de trabajo.

Estos talleres son:

- T1 - Iniciativa e Innovación (10 horas)
- T2 - Plan de Financiamiento (2 horas)
- T3 - Canales Comerciales (10 horas)
- T4 - Cierre y Redes de Apoyo (2 horas)

T1 - Iniciativa e Innovación (10 horas)

Sesión 1: Introducción e Iniciativa Personal

Sesión 2: Medir y Diferenciarse

Sesión 3: Ventas y Canales de Ventas

Sesión 4: Modelo de Negocio básico 1

Sesión 5: Modelo de Negocio básico 2

Técnicas:

Las técnicas asociadas al desarrollo de estos talleres son:

Facilitación y Aprendizaje Experiencial

Iniciativa Personal

Innovación

Lienzo de modelo de Negocio Emergente

Enfoque de Genero

Material de Apoyo:

Cuadernillo de Herramientas – Presentaciones Preparadas

T2 - 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

T3 - Canales Comerciales (10 horas)

Sesión 7: Presentación de Ventas

Sesión 8: Fotografía e Imagen

Sesión 9: Canales Comerciales 1

Sesión 10: Canales Comerciales 2

Sesión 11: Canales Comerciales 3

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

T4 - Cierre y Redes de Apoyo (2 horas)

Sesión 12: Redes de Apoyo y Cierre

Técnicas

En este taller los objetivos fueron modificados a las realidades que usuarias y usuarios tendrán que afrontar con los nuevo desafíos de la reforma tributaria, por lo que se trataron los aspectos importantes de la formalización, el modelo a seguir y las claves para llevar un buen proceso.

Material de Apoyo:

Presentaciones Preparadas

Feria de Productos entre Emprendedores 2 horas

- 1) Presentación de Productos entre participantes.
- 2) Compra/Venta de Productos entre participantes.

Contenidos:

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

Técnicas:

Se trabajara en grupo las siguientes Actividades:

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

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 Viviana Gallardo 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.

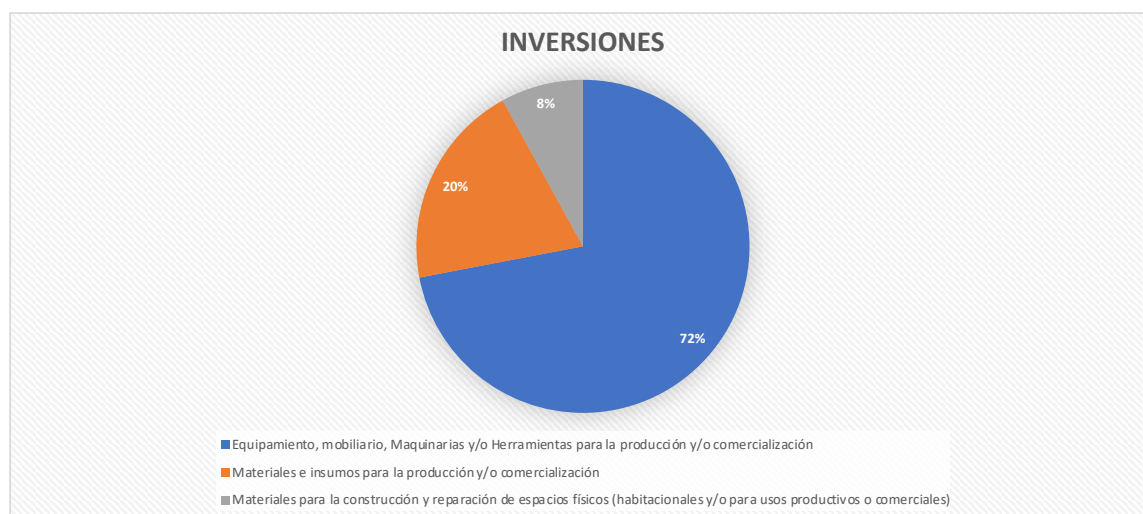
Se realizaron Compras dentro de la provincia de Chiloé como fuera de estas siendo en todas las compras, las/os usuarias/os acompañadas/os por los profesionales a cargo de la ejecución del proyecto.

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 volvió a ser 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 59 compras con usuarios equivalentes a \$35.400.00. 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 5 Visitas 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:

Primera Sesión de Asesoría y Acompañamiento.

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.

Segunda Sesión de Asesoría y Acompañamiento.

Se trabaja en medición de resultados (ventas, costos, ganancia) y en la revisión de los resultados modelo de negocio. Se busca identificar obstáculos e información faltante. Se facilita que la persona usuaria identifique formas creativas de buscar esa información. .

Tercera Sesión de Asesoría y Acompañamiento.

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

Cuarta Sesión de Asesoría y Acompañamiento.

Se trabaja en medición de resultados, presentación de ventas y se monitorea el desempeño en la utilización de nuevos canales para vender.

Quinta Sesión de Asesoría y Acompañamiento

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.

El 100% 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 las comunas es posible identificar los siguientes elementos que permiten orientar el trabajo futuro y considerar elementos que potencien el trabajo con los usuarios.

Los elemento 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 ejecución de visitas domiciliarias constituyó un elemento central del proceso de intervención, permitiendo desarrollar un trabajo personalizado y profundizado, ajustado a las particularidades y condiciones específicas de cada usuario/a.

El material metodológico entregado por FOSIS resultó altamente pertinente, en tanto facilitó la planificación sistemática de las visitas y la priorización de contenidos, asegurando la pertinencia de las temáticas abordadas de acuerdo con la realidad y necesidades de cada usuario/a.

En cuanto a los desafíos identificados para las etapas posteriores del proceso de acompañamiento, se señalan los siguientes:

- Se requiere fortalecer la entrega de información y el traspaso de herramientas técnicas a los usuarios/as, orientadas a la identificación y ejecución de las actividades clave necesarias para la consolidación y desarrollo de sus emprendimientos.
- Se identifica la necesidad de incorporar contenidos específicos en materias de comercialización, publicidad y marketing, con el propósito de mejorar las estrategias de venta y aumentar los niveles de ingresos generados por los emprendimientos.
- Asimismo, se considera prioritario abordar con los usuarios/as la relevancia de la reinversión en sus emprendimientos y el fortalecimiento de la valorización de su trabajo, especialmente en los procesos de definición y fijación de 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 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 usuarios/as efectuadas.

III PARTICIPACION DE LOS BENEFICIARIOS

1. Califique la participación de los beneficiarios del proyecto.

El proceso de participación de las usuarias fue evaluado como satisfactorio y acorde a los objetivos del programa. En términos generales, se registraron altos niveles de asistencia y participación durante la etapa de talleres de formación. Las inasistencias presentadas fueron, en su mayoría, debidamente justificadas y abordadas mediante el refuerzo de contenidos por parte del equipo ejecutor a través de las visitas de asesoría individual. Asimismo, las condiciones climáticas del período de ejecución no representaron un factor limitante relevante, lo que permitió desarrollar el calendario de talleres conforme a lo planificado. Esta tendencia de participación se mantuvo durante el desarrollo del programa.

La asistencia a las instancias de capacitación fue adecuada, observándose una disposición favorable por parte de la mayoría de los usuarios y usuarias para la realización de cotizaciones y el cumplimiento de los trámites requeridos en el marco del programa.

Durante la etapa de compras, los usuarios y usuarias evidenciaron un adecuado nivel de compromiso y proactividad, especialmente en la búsqueda de proveedores y en la selección de alternativas que permitieran una correcta implementación de sus iniciativas productivas.

Posteriormente, se mantuvo una buena disposición por parte de los usuarios y usuarias, lo que facilitó la realización de las visitas de asesoría en los lugares donde se desarrollan las actividades productivas, permitiendo efectuar un adecuado seguimiento y acompañamiento de los emprendimientos.

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 de negocio 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 cinco 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.

Finalmente se lleva a cabo el armado digital de carpetas finales de los usuarios/as 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 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 una coordinación permanente y fluida con FOSIS, a través de la ADL Viviana Gallardo, y durante la fase inicial del programa con los municipios de las comunas involucradas, lo que permitió fortalecer la gestión territorial y facilitar la correcta ubicación y contacto de usuarios y usuarias cuyos antecedentes presentaban información incompleta o errónea en el proceso de convocatoria inicial.

Asimismo, se promovió activamente la articulación con redes externas, particularmente en el ámbito privado, mediante la derivación a instancias y contactos asociados a comercialización, entregando orientaciones y referencias pertinentes para el desarrollo de los emprendimientos. De manera complementaria, los usuarios y usuarias avanzaron en la generación y fortalecimiento de sus propias redes de contacto con proveedores locales y regionales, lo que facilitó la realización de cotizaciones y la selección de alternativas acordes a los requerimientos técnicos y productivos de sus iniciativas,



contribuyendo a una adecuada implementación y sostenibilidad de los emprendimientos.

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 y nociones de costos.

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 desarrollar un emprendimiento.

Muchos de los usuarios/as se encuentran pensando positivamente en la formalización.

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

Un alto número de usuarias/os 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/os usuarias/os 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

La experiencia de los asesores ha ido incrementando 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 existieron debilidades en esta etapa.

Cierre

No existieron debilidades en esta etapa.

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

Durante los siete meses de ejecución del proyecto, la coordinación permanente con FOSIS, a través de la ADL Viviana Gallardo, constituyó un factor clave para el adecuado desarrollo de las actividades y el cumplimiento de los objetivos propuestos. La relación fluida y el trabajo colaborativo entre las distintas instancias involucradas permitieron una ejecución ordenada, oportuna y sin contingencias relevantes, favoreciendo la obtención de resultados satisfactorios.

La implementación de la metodología representó un desafío significativo para el equipo ejecutor, implicando un proceso constante de aprendizaje, ajuste y reflexión en torno a las estrategias de intervención y acompañamiento. No obstante, este proceso permitió fortalecer las capacidades técnicas del equipo y optimizar la ejecución de las actividades comprometidas, asegurando una intervención pertinente y alineada con los lineamientos del programa.

Asimismo, la disponibilidad de materiales metodológicos específicos contribuyó a mejorar la eficiencia y efectividad del trabajo en terreno, facilitando la planificación, el seguimiento y la personalización del acompañamiento a los usuarios y usuarias. En este contexto, la articulación con FOSIS y el uso de herramientas de trabajo adecuadas permitieron consolidar una gestión territorial efectiva.

En términos generales, el proyecto cumplió con los objetivos establecidos, generando impactos positivos y aportes sostenibles para los usuarios y usuarias



participantes. Adicionalmente, la experiencia desarrollada permitió seguir validando el nuevo modelo de intervención como una estrategia que favorece un acompañamiento más cercano, personalizado y pertinente, sentando bases sólidas para la implementación de futuras iniciativas de características similares.

A circular stamp with the text 'CONSULTORA' at the top and 'HAMBURGO' in the center. A handwritten signature in blue ink is written over the stamp.

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL EJECUTOR