



## INFORME FINAL DEL EJECUTOR PROGRAMA EMPRENDAMOS CAPITAL SEMILLA CHILOÉ

### 1. IDENTIFICACION

<b>NOMBRE PROYECTO</b>	Emprendamos Capital Semilla Chiloé
<b>CODIGO</b>	10.910701.00205-25
<b>COMUNA (S)</b>	Castro, Chonchi, Puqueldón, Queilen, Quellón.
<b>EJECUTOR</b>	Consultora Y Comercializadora Hamburgo Ltda.
<b>APORTE FOSIS</b>	136.500.000
<b>BENEFICIARIOS (Nº)</b>	65
<b>FECHA DE INICIO DEL PROYECTO</b>	24-09-2025
<b>FECHA DE TÉRMINO DEL PROYECTO</b>	24-05-2026
<b>ADL</b>	Sandro Soto Novoa

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

#### 1. Acciones de capacitación desarrolladas.

La programación de talleres para este proyecto consideró 26 horas de Talleres de capacitación presenciales en dos sedes, una en la comuna de Castro y la segunda en la comuna de Chonchi, que permitió a las usuarias de comunas alejadas disminuir los tiempos de viajes y poder participar activamente en los Talleres. Además, se realizaron sesiones de capacitación en la isla Chaulín para las usuarias pertenecientes a la isla en la comuna de Quellón, esto fue debido a que por su aislamiento no fue posible que participaran de la totalidad de las acciones de capacitación grupales. Es importante mencionar que se realizaron dos horas de capacitación (taller) en la actividad de cierre y certificación del programa con la totalidad de las usuarias.

Los talleres se desarrollaron entre los meses de Enero y Mayo del 2026, dando respuesta así a las necesidades de apoyo que presentaron las usuarias de las comunas pertenecientes al proyecto de carácter provincial. Dichos talleres fueron realizados por los asesores que acompañan a las usuarias 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:

- Taller "Iniciativa e innovación" – 10 horas.

- Taller “Plan de financiamiento – 2 horas.
- Taller “Canales comerciales” – 10 horas.
- Taller “Cierre y redes de apoyo” - 2 horas.
- Taller de “Formalización” - 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 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

#### **Taller de Formalización (2 horas)**

1) En este taller el objetivo fue motivar a las participantes hacia la formalización de sus emprendimientos a través de una reflexión sobre la historia y evolución de sus negocios, fortaleciendo su confianza y visualizando oportunidades de crecimiento.

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

El proceso se inicia estableciendo contacto telefónico con las usuarias para coordinar el proceso de compra de los elementos que fueron aprobados por el ADL Sandro Soto, 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, las usuarias 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 esta, en el proceso las usuarios fueron en todo momento acompañadas por las 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 la usuaria 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 las usuarias y de firma electrónica avanzada por parte de la consultora. Es importante mencionar que hubieron firmas de usuarias que debido a problemas con la plataforma fueron firmadas de forma manual siempre con la autorización del ADL Sandro Soto.

En el Proyecto se realizaron 65 compras con usuarias equivalentes a \$97.500.000. 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 presenciales por usuaria distribuida desde el inicio de la ejecución hasta el último mes en las comunas de Castro, Chonchi, Puqueldón, Queilen y Quellón.

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 las usuarias 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 las usuarias.

Los elementos positivos y aciertos de este proceso son:

buena disposición para llevar a cabo esta etapa por parte de las usuarias.

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 usuaria.

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 usuaria.

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

- **Mantener la continuidad del negocio en el tiempo**

Muchas emprendedoras logran fortalecer sus producciones y aumentar sus ventas durante el proyecto, pero el desafío posterior es mantener clientes, organizar sus finanzas y sostener ingresos constantes sin el acompañamiento directo del programa, y por último analizar las opciones de formalización.

- **Acceder a nuevos mercados y aumentar sus ventas**

Después de finalizar el apoyo, las usuarias deben enfrentar la competencia y buscar nuevas formas de difusión, como redes sociales, ferias o alianzas comerciales, para hacer crecer su emprendimiento.

- **Compatibilizar el emprendimiento con responsabilidades personales y familiares**

Varias emprendedoras deben equilibrar el trabajo del negocio con tareas del hogar, cuidado de hijos o familiares, lo que puede dificultar dedicar tiempo y energía al crecimiento del emprendimiento.

#### **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 Sra. Claudia Pérez Toelg.

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 fue evaluado como satisfactorio y coherente con los objetivos establecidos por el programa. En términos generales, se registraron altos niveles de asistencia y participación durante la etapa de talleres de formación. Las inasistencias observadas fueron, en su mayoría, debidamente justificadas y abordadas mediante el refuerzo de contenidos realizado por el equipo ejecutor a través de visitas de asesoría individual. Asimismo, las condiciones climáticas durante el período de ejecución no constituyeron un factor limitante relevante, permitiendo desarrollar el calendario de talleres conforme a lo planificado. Esta positiva tendencia de participación se mantuvo a lo largo de toda la ejecución del programa.

La asistencia a las instancias de capacitación fue alta, evidenciándose una disposición favorable por parte de la mayoría de las usuarias para realizar cotizaciones y cumplir con los trámites requeridos en el marco de la iniciativa.

Durante la etapa de compras, las participantes demostraron un adecuado nivel de compromiso y proactividad, especialmente en la búsqueda de proveedores y en la selección de alternativas que facilitarían una correcta implementación de sus iniciativas productivas.

Posteriormente, se mantuvo una buena disposición por parte de las usuarias, lo que facilitó el desarrollo de las visitas de asesoría en los espacios donde se ejecutan las actividades productivas, permitiendo realizar un seguimiento y acompañamiento adecuados 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 los listados de las usuarias a aplicarles el instrumento de diagnóstico, se realiza la visita de aplicación del Instrumento de 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 las 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 comienzan en el mes 2 previo a los talleres con la primera visita. La asesoría se relaciona con el apoyo técnico y acompañamiento, realizando cinco sesiones de trabajo por usuaria, 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 las usuarias para entrega a FOSIS y sus respectivos verificadores.

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 del ADL FOSIS Sandro Soto 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 del ADL Sandro Soto durante todas las fases del programa, lo que permitió fortalecer la gestión territorial y facilitar la correcta ubicación y contacto de 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, las 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/INDESPA al Ejecutor contaba con información clara y actualizada sobre las usuarias.

##### **Formación**

Las usuarias son capaces de determinar la importancia de la iniciativa personal 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.

La capacidad de las usuarias de sostener su idea de negocio y desarrollar el ciclo completo, abrió la mirada y la capacidad de vivenciar que es factible desarrollar sus emprendimientos a un nivel superior.

Muchos de las usuarias se encuentran pensando positivamente en la formalización.

##### **Acompañamiento**

Usuarias con un alto nivel de compromiso con sus emprendimientos.

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

##### **Cierre**

Un alto número de 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**

Retraso en la entrega de los listados finales de usuarias del programa retraso la ejecución, lo que llevo a solicitar una ampliación de plazo de 1 mes en la ejecución del proyecto.

### **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 usuarias.

### **Asesoría**

Debido al retraso en la entrega de los listados de usuarias del programa esta etapa se vio reducida y en tiempo muy ajustada.

### **Cierre**

Poco control de las actividades de certificación debido a que desde FOSIS se contrató una empresa que realizó la organización de este evento.

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

Durante los ocho meses de ejecución del proyecto, la coordinación permanente con FOSIS, a través del ADL Sandro Soto, 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 las 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 las 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.

**FIRMA REPRESENTANTE LEGAL EJECUTOR**