

## INFORME FINAL DEL EJECUTOR PROGRAMA EMPRENDAMOS SEMILLA

### 1. IDENTIFICACION

<b>NOMBRE PROYECTO</b>	CONSTRUYENDO SUEÑOS
<b>CODIGO</b>	10.541106.00088-23
<b>COMUNA (S)</b>	CASTRO y DALCAHUE
<b>EJECUTOR</b>	Consultora y Comercializadora Hamburgo Ltda.
<b>APORTE FOSIS</b>	\$ 69.600.000
<b>BENEFICIARIOS (N°)</b>	80
<b>FECHA DE INICIO DEL PROYECTO</b>	09 DE JUNIO DE 2023
<b>FECHA DE TÉRMINO DEL PROYECTO</b>	09 DE ENERO DE 2024
<b>ADL</b>	SANDRO SOTO

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

#### 1. Acciones de capacitación desarrolladas.

La programación de talleres para este proyecto consideró 7 Actividades de capacitación  
 Los talleres se desarrollaron entre los meses de Julio y Septiembre, dando respuesta así a las necesidades de apoyo que presentaron las/os usuarias/os de las comunas de Castro y Dalcahue. Dichos talleres fueron realizados por relatores contratados para el proceso, además se contó siempre con el apoyo de los profesionales del equipo ejecutor, además de servicios de cuidado infantil y servicios de cafetería para todas las jornadas de trabajo.

Estos talleres son:

#### **I. TALLER BÁSICO PARA EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES Y COMPETENCIAS BÁSICAS DE EMPLEABILIDAD Y EMPRENDIMIENTO (6 HORAS PRESENCIALES)**

Contenidos:

- 1.- Búsqueda de oportunidades e iniciativa.
- 2.- Autoconfianza e independencia.
- 3.- Capacidad de planificación y seguimiento.
- 4.- Persistencia y aceptación de los fracasos como aprendizaje.



Técnicas:

Las técnicas asociadas al desarrollo de este taller son:

- 1.- Relatos de Introducción: Relatar una experiencia vivencial exitosa, el facilitador expone una historia que lleve implícita las competencias de empleabilidad, de manera práctica. A través de la cual los usuarios internalicen de manera sencilla dichas competencias.
- 2.- Dinámica de Presentación: Parejas Presentadas, se organizan a los alumnos en parejas quienes tendrán un tiempo para conocerse. Luego en la presentación cada alumno será presentado por su compañero.
- 3.- Actividad Individual: Descubriendo mis competencias y habilidades. Anotar de mayor a menor importancia; competencias y habilidades de empleabilidad, que crean poseen, los usuarios participantes.
- 4.- Dinámica Grupal: Carrera de globos, se divide el grupo en dos bandos y se les indica que se posicionen en dos filas paralelas. Luego se les entrega un globo de color a cada equipo y éstos deberán pasar el globo sobre sus cabezas al compañero que se encuentra de tras, hasta llegar al final de la fila.
- 5.- Trabajo Grupal: Identificar problemas u obstáculos que les impiden desarrollarse en la vida laboral de forma independiente. Cada grupo organiza en un papelógrafo un Árbol de Problemas y Lluvias de ideas.
- 6.- Resumen del Taller, recopilar los contenidos

Material de Apoyo:

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

## **II. TALLER DE ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO (12 HORAS PRESENCIALES)**

Contenidos:

- 1.- Formulación del Plan de Negocio

Técnicas:

Las técnicas asociadas al desarrollo de este taller son:

- 1.- Dinámica grupal de Presentación del plan de negocio. Definición del Emprendimiento.
- 2.- Entrega del Instrumento Plan de Negocio: Que los usuarios puedan familiarizarse con el instrumento que trabajarán para potenciar su emprendimiento.
- 3.- Presentación FODA, lluvia de ideas para el llenado del cuadernillo de plan de negocio.

- 4.- Trabajo individual para definir mi negocio o idea de mi negocio.
- 5.- Metas del microemprendimiento, reconocer una meta y sus componentes.
- 6.- Definir los productos y servicios que se ofrecerán en el emprendimiento
- 7.- Explicación de los términos del negocio: vendedores, productos o servicios, clientes, mercado, Costos fijos y variables
- 8.- Ejercicio Práctico para definir el precio de mi producto y servicio. Definición del concepto, trabajar en varios ejemplos desarrollándolos en la pizarra según cada rubro de usuarios
- 9.- Planificación de las actividades del negocio: producción y gestión, comercialización y redes de apoyo.
- 10.- Conceptualización de gastos y sus tipos, diferenciar dineros propios del aporte de FOSIS.
- 11.- Los usuarios en base a la información de sus cotizaciones definirán cómo realizarán su inversión.

Material de Apoyo:

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

### **III. TALLER DE APRESTO DIGITAL COMO OBLIGATORIO PARA NIVELAR LAS HERRAMIENTAS CON QUE CUENTA EL USUARIO AL MOMENTO DE INGRESAR AL PROGRAMA. (2 HORAS PRESENCIALES)**

Contenidos:

- 1.- Uso del correo electrónico
- 2.- Uso de plataformas ZOOM para el desarrollo de actividades híbridas.
- 3.- Uso de Youtube

Técnicas:

Las técnicas asociadas al desarrollo de este taller son:

- 1.- Relator modela y explica el uso del correo electrónico, crear un correo, enviar correos, adjuntar un archivo.
- 2.- Relator realiza actividad práctica de instalación de plataforma ZOOM, se realizan ejercicios de conexión para actividad virtual.



3.- Relator modela el uso de la plataforma youtube, donde se subirá contenido de las actividades Híbridas.

Material de Apoyo:

Lápiz grafito, goma, computador, proyector Multimedia, Parlantes, plumones, pizarra.

#### **IV. TALLER DE COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS POR INTERNET (4 horas VIRTUAL)**

Contenidos:

- 1.- Vitrinas de venta de productos por internet. (Facebook, Instagram, Yapó, Mercado Libre)
- 2.- Medios de pago por internet.
- 3.- Usos de la cuenta RUT, pago, transferencias.
- 4.- Ejercicios de Venta de productos por Internet, marketing y publicidad.

Técnicas:

- 1.- Presentaciones del relator para introducir conceptos de Comercialización por Internet.
- 2.- Cápsulas en Video para presentar plataformas de venta y Medios de Pago por internet.
- 3.- Presentación de los usos de la cuenta RUT, pago de servicios y Transferencias bancarias, ejercicios prácticos.
- 3.- Trabajo Grupal, venta de un producto por Internet, marketing y Publicidad. (facebook Marketplace)

Material de Apoyo:

Capsulas en Video, Videos, plataforma Zoom Pro.

Estrategias de trabajo:

1. Envío por WhatsApp de 5 Capsulas: (1) Creación Correo Electrónico, (2) Creación Facebook, (3) Creación Instagram, (4) Fotografía de Productos, (5) Venta de productos por internet.
2. Envío por WhatsApp de 3 Videos: (1) Venta por Marketplace, (2) Venta por Mercado Libre, (3) Venta por Instagram.
3. Sesión Online: 1 hora cronológica de vía ZOOM.

#### **V. TALLER DE TÉCNICAS DE COMERCIALIZACIÓN (3 Horas Virtuales)**

Contenidos:

Técnicas de Comercialización en espacios presenciales y virtuales.

Técnicas:

1. Se realizan cápsulas y video llamada asociadas a las diferentes técnicas de comercialización, entre las diferentes técnicas se encuentran:
  - a. Método SPIN. Esta técnica de ventas busca crear un ambiente de confianza con los posibles clientes para así entenderlos y ofrecerles lo que necesitan.
  - b. Método Sandler. Técnica de venta basada en crear un vínculo personal con el cliente potencial.
  - c. Técnicas asociadas a la venta: vendedor desafiante, Técnica de venta consultiva, Técnica del valor agregado, Técnica de testimonios positivos.

Material de Apoyo:

Capsulas en Video, Videos, plataforma Zoom Pro.

Estrategias de trabajo:

1. Envío por WhatsApp de 1 Capsulas: Técnicas de Ventas Presencial y por Internet.
2. Envío por WhatsApp de 3 Videos: (1) Ejemplos de Venta, (2) Ejemplos de Metodos de venta Presencial, (3) Ejemplos de Metodos de venta Online.
3. Sesión Online: 1 hora cronológica de vía ZOOM.

## **VI. TALLER ESTRATEGIAS DE PRECIOS PARA TU NEGOCIO (3 Horas Virtuales)**

Contenidos:

Variadas Técnicas para la definición de precios.

Técnicas:

1. Se demuestran vía capsulas en video y video llamada diferentes estrategias asociadas a la definición de precios en un negocio establecido, entre las diferentes técnicas se encuentran:
  - a. Estrategias de precios diferenciales.
  - b. Estrategias de precios psicológicos.
  - c. Estrategias de precios en función de la competencia.
  - d. Estrategias de precios basados en el coste incrementado.
  - e. Estrategias de precios dinámicos.
  - f. Estrategias de precios de penetración en el mercado.

Material de Apoyo:

Capsulas en Video, Videos, plataforma Zoom Pro.

Estrategias de trabajo:

1. Envío por WhatsApp de 1 Capsulas: Estrategias de precios para tu negocio.
2. Envío por WhatsApp de 3 Videos: (1) Estrategias de Precio, (2) Ejemplos de estrategias de precios, (3) la importancia del precio en la venta.
3. Sesión Online: 1 hora cronológica de vía ZOOM.

## **VII. FERIA PROTEGIDA (4 horas Presenciales)**

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.

Material de Apoyo:

Computador, proyector Multimedia, Parlantes, Cartulina de colores, Papelografos.

Además se realizaron actividades complementarias en apoyo a quienes no pudieron participar de las actividades:

1. Envío de cápsulas y videos a familiares que posean los usuarios/as que utilicen internet y que puedan mostrarle las actividades.
2. Con los usuarios que no poseían internet ni familiares que la utilicen, fueron los monitores que se comunicaron con ellos y realizaron la bajada de información, complementando las actividades asociadas en las visitas de acompañamiento.

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

El proceso se inicia estableciendo contacto telefónico con los/as usuarios/as para chequear su decisión respecto a las compras que desean realizar, lo cual ha sido asesorado previamente por los profesionales del proyecto y quedo plasmado en el plan de negocio en conjunto con las cotizaciones, comparaciones y

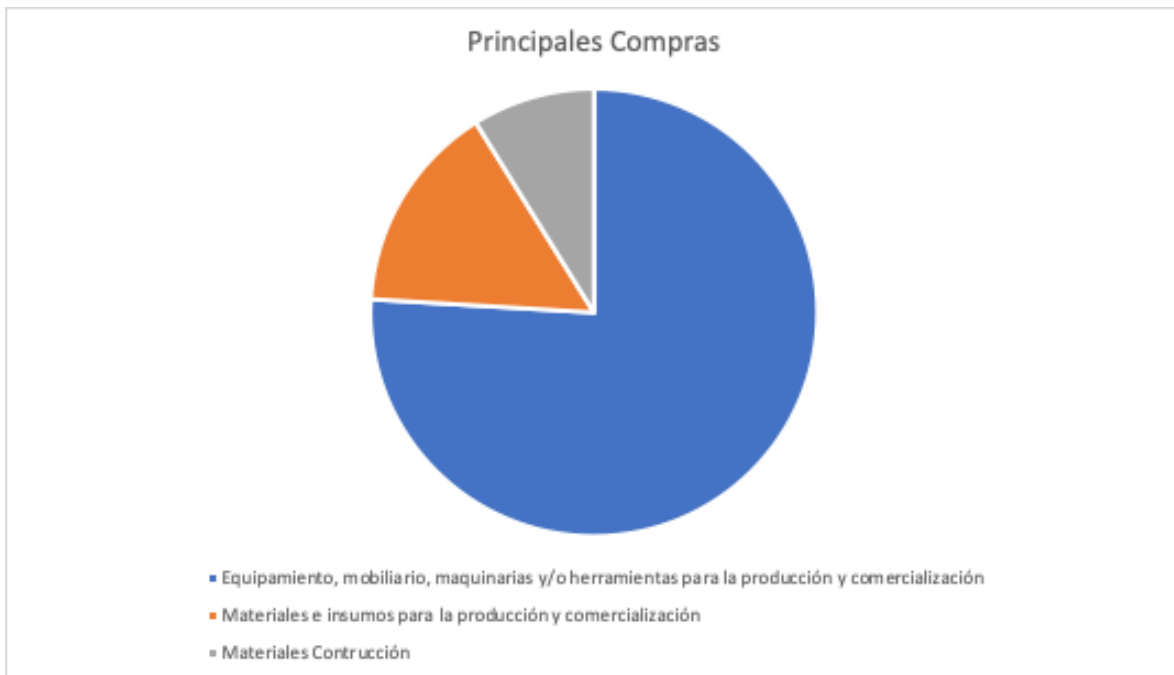
disponibilidad tanto de precios como de los productos en el mercado. Luego, los/as usuarios/as deciden donde comprarán, como también se acuerda el día y la hora en que las acciones serán realizadas.

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 y a entregar copia de la factura de compra.

En el Proyecto se realizaron 80 compras con usuarios equivalentes a \$34.400.000. De este proceso de compras el mayor porcentaje de inversión fue realizado en la compra de Maquinarias y Herramientas para la producción y Comercialización alcanzado un 76% del total de inversiones realizadas:



### **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 3 visitas de acompañamiento por usuario/a efectuadas 2 en el domicilio de cada uno de ellos o en el lugar donde se desarrolla el emprendimiento, 1 de forma telefónica y/o Virtual y una sesión de cierre. Se realizaron con intervalos de 15 días aproximadamente posteriores a la compra la primera, y las dos siguientes aproximadamente cada 20 días, con una duración aproximada de 1 hrs.

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 cuadernillo de trabajo entregado por FOSIS, siendo los temas principales los siguientes:

#### **I. VISITA DE ASESORÍA PRESENCIAL (noviembre 2023)**

##### Contenidos:

- 1.- Registro de Cuentas
- 2.- Definición del nombre del negocio y Logo.
- 3.- Revisión de material Audiovisual.

##### Técnicas:

Las técnicas asociadas a la Asesoría son:

- Registro de cuentas por cobrar: Este se utiliza para llevar un registro de las cuentas que deben pagarse a la empresa, que otras personas le deben a la empresa.
- Registro de cuentas por pagar: Este registro se utiliza para llevar un registro de las cuentas que la empresa debe pagar a proveedores.
- Nombre y logo del emprendimiento: el nombre de un emprendimiento es su identificación verbal, mientras que el logo es su identificación visual. Ambos son elementos clave en la construcción de la marca y en la comunicación con el público objetivo. La elección cuidadosa de un nombre y un logo adecuados puede tener un impacto significativo en la percepción y el éxito del emprendimiento.
- Revisión de Material Audiovisual trabajado en talleres

##### Material de Apoyo:

Registro de cuentas en papel.  
Ficha de identificación del emprendimiento.

#### **II. VISITA DE ASESORÍA PRESENCIAL (diciembre 2023)**

##### Contenidos:

- 1.- Registro de Clientes y Proveedores

- 2.- Nombre del negocio y Logo listos.
- 3.- Firma de Documentación, fotografías Finales.

#### Técnicas:

Las técnicas asociadas a la asesoría son:

- Registros actualizados y organizados de clientes y proveedores: Llevar registros de clientes y proveedores es esencial para la gestión efectiva de cualquier empresa o negocio. Estos registros ayudan a mantener un seguimiento de las relaciones comerciales, realizar transacciones de manera eficiente y cumplir con las obligaciones legales y financieras.
- Nombre y logo del emprendimiento: Finalizado y registrado en la Ficha de identificación del Emprendimiento.
- Firmas de Documentos: Firma de documentación de cierre del proyecto y fotografías finales..

#### Material de Apoyo:

Registros de Clientes y Proveedores Documentación Cierre del proyecto

### **III. ASESORÍA A DISTANCIA (Noviembre a Diciembre 2023)**

#### Contenidos:

1.- Definición de Nombre del Emprendimiento y Bocetos de logo 2.- Precio de sus productos

#### Técnicas:

- Las técnicas asociadas al desarrollo de esta asesoría a distancia son:
- Nombre y logo del emprendimiento: el nombre de un emprendimiento es su identificación verbal, mientras que el logo es su identificación visual. Ambos son elementos clave en la construcción de la marca y en la comunicación con el público objetivo. La elección cuidadosa de un nombre y un logo adecuados puede tener un impacto significativo en la percepción y el éxito del emprendimiento.

#### Material de Apoyo:

Lápiz grafito, goma, computador, proyector Multimedia, Parlantes, plumones.

La mayor parte 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 acompañamiento 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 elementos 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 realización de las 2 visitas en el domicilio del usuario fue clave para trabajar de forma individualizada y con mayor profundidad las temáticas de acuerdo a la realidad de cada uno.
- El material de apoyo entregado por FOSIS es de gran utilidad ya que permite programar las visitas y seleccionar aquellos temas que son pertinentes de trabajar con los usuarios dependiendo de su realidad.
- A raíz del trabajo en las sesiones algunos usuarios/as incorporaron a sus prácticas como algo permanente el registro de cuentas, lo que les permite tener una visión general del nivel de ventas y utilidades que reporta el emprendimiento.
- Los desafíos a seguir trabajando con los usuarios a partir de esta etapa son:
  - Se debe entregar mayor información y más herramientas a los usuarios para que consideren y conozcan cuáles son las actividades claves que deben realizar para desarrollar sus emprendimientos
  - Existe la necesidad de incorporar elementos más específicos de comercialización, publicidad y marketing en la búsqueda de aumentar el nivel de ventas de los usuarios.
  - Un aspecto importante a trabajar con los usuarios/as dice relación con la importancia de continuar invirtiendo en su emprendimiento y con la valorización de su trabajo al momento de definir los 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 de los primeros cinco días hábiles de cada mes. La rendición del proyecto estuvo a cargo de la administrativa contable del proyecto Sra. Claudia Andrea Pérez Töelg.

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 los usuarios(as), resultó ser muy positivo en las dos comunas. Respecto a los niveles de participación podemos señalar que fueron altos, durante la etapa de talleres hubo pocas inasistencias, 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 alta en las dos comunas, la disposición a realizar trámites, búsqueda de información, existió en la gran mayoría de las/os usuarias/os.

Durante el proceso de compras las/os usuarias/os 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/os usuarias/os, permitiendo sin problemas realizar las visitas de acompañamiento en los lugares donde se desarrolla la actividad productiva que emprendieron.

En las comuna de Castro y Dalcahue se presentaron dos casos especiales que no pudieron completar el proceso, En Dalcahue una de las usuarias cambio de comuna a la zona central de Chile y en Castro una de las usuarias cambio su domicilio a la comuna Chonchi.

#### 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, así se obtiene el listado de seleccionados.

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 Negocio 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 Asistencia Técnica, las actividades se relacionan con el apoyo técnico y acompañamiento, realizando tres sesiones de trabajo por usuaria/o, de forma individual. 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 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 coordinación permanente con el FOSIS a través del ADL Sandro Soto y en la fase inicial del programa con los dos municipios involucrados, lo que permitió la ubicación de usuarias/os con datos poco claros o erróneos para el primer contacto. Dicha coordinación con los municipios se mantuvo durante toda la ejecución del proyecto colaborando especialmente en la ubicación de algunos usuarios/as difíciles de contactar tanto en la etapa de talleres, de compras como en los acompañamientos.

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 los 80 usuarios a diagnosticar.

#### **Formación**

Las/os usuarias/os son capaces de generar un plan de negocios incorporando aspectos relativos al análisis del mercado, redes de apoyo y algunas 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.

#### **Acompañamiento**

Usuarios/as con un alto nivel de compromiso con sus emprendimientos.

Usuarios/as desarrollan el sentido de organización y de construcción de la cartera de clientes.

#### **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**

El listado de usuarias/os inicial presenta algunos errores en la información referente a números telefónicos y/o direcciones y no posee el 20% adicional para diagnosticar.

#### **Formación**

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.

#### **Seguimiento**

En ocasiones cuesta llevar a cabo el proceso de acompañamiento ya que algunas/os usuarias/os se incorporan a trabajos temporales lo que implica



visitarlas/os en más de una oportunidad para poder efectuar una visita de acompañamiento y en horarios especiales.

Las proyecciones de comercialización en algunos sectores se ven disminuidas ya que no existe un mercado accesible para los usuarios/as, la alta ruralidad sumada a la falta de conectividad dificultan la venta de la producción.

### **Cierre**

No existieron debilidades en esta etapa.

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

En el transcurso de este proyecto, se ha evidenciado una colaboración excepcional de los municipios de Castro y Dalcahue, destacando la importancia de la ubicación de los postulantes en ambas localidades. La sinergia lograda con los departamentos sociales ha sido fundamental para la ejecución de visitas a los usuarios/as brindando un respaldo efectivo en la ubicación de los beneficiarios.

A lo largo de los 7 meses de duración del proyecto, la coordinación constante con FOSIS a través del ADL Sandro Soto ha sido un pilar esencial. La relación fluida y la colaboración constante entre todas las partes involucradas han garantizado un proceso sin contratiempos y con resultados exitosos. La implementación de instrumentos de trabajo, como reuniones de cierre/inicio de etapa, registros de etapas, así como material de apoyo para las asesorías, ha optimizado significativamente la gestión del programa, marcando un avance significativo en su ejecución.

Además, la disponibilidad de materiales específicos para las visitas de acompañamiento y cierre ha contribuido a una mayor eficiencia y efectividad en el trabajo. En conjunto, la colaboración intermunicipal, la coordinación con el FOSIS y la implementación de herramientas de trabajo apropiadas han consolidado el éxito del proyecto, generando beneficios tangibles y duraderos para la comunidad y reforzando la capacidad de ejecución de futuras iniciativas similares. Este proyecto no solo ha cumplido con sus objetivos, sino que ha sentado las bases para prácticas colaborativas y eficaces.

**FIRMA REPRESENTANTE LEGAL EJECUTOR**