

INFORME FINAL DEL EJECUTOR PROGRAMA YO EMPRENDO SEMILLA

1. IDENTIFICACION

NOMBRE PROYECTO	<i>Construyendo sueños</i>
CODIGO	10.541106.00089-23
COMUNA (S)	Ancud – Quemchi – Curaco de Velez
EJECUTOR	Consultora Hamburgo Ltda.
APORTE FOSIS	\$ 100.050.000
BENEFICIARIOS (N°)	115 usuarios
FECHA DE INICIO DEL PROYECTO	13 – 06 – 2023
FECHA DE TÉRMINO DEL PROYECTO	13 – 01 -2024
ADL	Viviana Gallardo Haro

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

1. Acciones de capacitación desarrolladas.

Lo talleres se desarrollan entre los meses de julio a septiembre de 2023, combinando las modalidades presenciales e híbridas en las tres comunas. Se establecieron grupos de trabajo de acuerdo a lo indicado en la guía metodológica.

DISTRIBUCION DE USUARIOS:

ANCUD:

Total usuarios 75.

3 grupos de trabajo.

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

Jornada tarde 14:00 hrs – 18:00 hrs.

Lugar: Centro Educacional Esmeralda.

QUEMCHI:

Total usuarios 30.

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: Biblioteca Municipal Quemchi.

CURACO DE VELEZ

Total usuarios 10.

1 grupo de trabajo.

Jornada de la mañana de 10:00 hrs a 14:00 hrs

Lugar: Biblioteca Municipal Curaco de Vélez.

Talleres desarrollados:

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

Persona Responsable: Mario Barria Brûle.

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, Papelógrafos, Proyector Multimedia, computador.

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

Persona responsable: Mario Barria Brûle.

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 definieron 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)

Persona responsable: Mario Barria Brûle.

Contenidos:

- 1.- Uso del correo electrónico
- 2.- Uso de plataformas ZOOM para el desarrollo de actividades virtuales.

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.

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)

Persona responsable: Javiera Arismendi Montenegro.

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 vía ZOOM, donde se desarrolla retroalimentación de las capsulas y videos enviados con anterioridad a cada usuario.

Esta sesión se realizó 5 días después de haber enviado las capsulas y videos, se comienza con la presentación de la persona a cargo, posterior a ello se realiza un resumen de las cápsulas y videos enviados dando paso a las preguntas e inquietudes de los usuarios conectados.

En todo momento se intenciona el dialogo y el desarrollo de preguntas. Monitores a cargo también son participes de generar espacio de confianza con el fin de que los usuarios desarrollen preguntas que aclaren el tema abordado.

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

Persona responsable Mario Barria Brûle.

Contenidos:

Técnicas de Comercialización en espacios presenciales y virtuales.

Técnicas:

1. Se realizaron 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 Métodos de venta Presencial, (3) Ejemplos de Métodos de venta Online.
3. Sesión Online: 1 hora cronológica de vía ZOOM.

Esta sesión se realizó 5 días después de haber enviado las capsulas y videos, se comenzó con la presentación de la persona a cargo, posterior a ello se realiza un resumen de las cápsulas y videos enviados dando paso a las preguntas e inquietudes de los usuarios conectados.

En todo momento se intenciona el dialogo y el desarrollo de preguntas. Monitores a cargo también serán participes de generar espacio de confianza con el fin de que los usuarios desarrollen preguntas que aclaren el tema abordado.

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

Persona responsable: Mario Barria Brûle.

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.

Esta sesión se realizó 5 días después de haber enviado las capsulas y videos, se comenzó con la presentación de la persona a cargo , posterior a ello se realiza un resumen de las cápsulas y videos enviados dando paso a las preguntas e inquietudes de los usuarios conectados.

En todo momento se intenciona el dialogo y el desarrollo de preguntas. Monitores a cargo también serán participes de generar espacio de confianza con el fin de que los usuarios desarrollen preguntas que aclaren el tema abordado.

VII. FERIA PROTEGIDA (4 horas Presenciales)

Persona responsable: Mario Barria Brûle.

Contenidos:

1. Organización del Emprendimiento
2. Estrategias de Marketing
3. Calculo 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, Papelografos.

VIII. ESTRATEGIAS PARA USUARIOS SIN COMPETENCIAS DIGITALES Y/O SIN ACCESO A INTERNET.

1. Se les enviaron las cápsulas y videos a familiares de los usuarios/as que utilicen internet y que puedan mostrarle las actividades.
2. Para usuarios que no posean 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.
3. Las Sesiones Online en el ZOOM se grabaron, dicho videos de sesiones online se subieron a youtube y se compartieron estas sesiones online con los usuarios/as.

Todo el proceso se realizó de acuerdo a lo planificado y aprobado por el ADL.

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

El proceso de compras se desarrolló entre los meses de octubre y noviembre del año 2023. 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 o él monitor 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 su monitor.

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.

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 mas personalizada posible, se confirma compra, pago y recepción de facturas correspondientes.

Se realizaron un total de 115 compras equivalente a un monto de \$49.450.000.

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 3 visitas de acompañamiento bajo la siguiente modalidad:

Visita 1 : Presencial

Visita 2: Remota (Telefónica/videollamada)

Visita 3: Presencial.

Este año se pudo adelantar la primera visita presencial de seguimiento antes del desarrollo de la compra con el objetivo de verificar en terreno la viabilidad del emprendimiento.

I. VISITA DE ASESORÍA PRESENCIAL (septiembre a noviembre de 2023)

Contenidos:

- 1.- Registro de Cuentas
- 2.- Asesoría de verificación y orientación del emprendimiento.
- 3.- Definición del nombre del negocio y Logo.

Técnicas:

Las técnicas asociadas a la Asesoría son:

Registro de cuentas: Este se utilizó para llevar un registro de los ingresos (ventas) que realiza el negocio /emprendimiento y un registro de cuentas de gastos en los que debe incurrir el emprendimiento para el desarrollo de los productos.

Asesoría de verificación y orientación del emprendimiento.: Se fortaleció la importancia de la higiene en el desarrollo de emprendimientos alimenticios, también espacio suficiente y condiciones adecuadas para el normal desarrollo del emprendimiento.

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.

Se trabajaron las primeras ideas del nombre del negocio y los primeros bocetos del logo del emprendimiento.

Material de Apoyo:

Registro de cuentas en papel (Cuaderno /libro apoyo)
Ficha de Acompañamiento 1

II. ASESORÍA A DISTANCIA (noviembre 2023)

Contenidos:

- 1.- Nombre del Emprendimiento y logo
- 2.- Revisión de material Audiovisual.
- 3.- Ficha de identificación del emprendimiento

Técnicas:

Las técnicas asociadas al desarrollo de esta asesoría a distancia son:

Nombre y logo del emprendimiento: se trabajaron las ideas del nombre del negocio y el logo del emprendimiento con el fin de que el usuario cuente con el logo y nombre de su emprendimiento.

Revisión de Material Audiovisual trabajado en talleres virtuales con el objetivo de apoyar y/o refrescar los contenidos, resolver dudas que los usuarios/as pudiesen tener, todo esto a modo de refuerzo de los contenidos tratados.

Ficha de identificación del emprendimiento: desarrollo de ficha de verificación de acompañamiento con datos actualizados del emprendimiento.

Material de Apoyo:

Cápsulas de Estrategias

Uso de Aplicación CANVA para creación de logos.

Ficha de verificación de acompañamiento (Excel)

Acta de Acompañamiento 2

III. VISITA DE ASESORÍA PRESENCIAL (diciembre 2023)

Contenidos:

1.- Registro de Clientes y Proveedores

2.- Nombre del negocio y Logo finalizados.

3.- Entrega de documentación (copias) a usuarios, 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 con datos personales y actualizados sirve para la gestión efectiva de cualquier empresa o negocio. Estos registros ayudan a mantener un seguimiento de las relaciones comerciales y realizar transacciones de manera eficiente.

Nombre y logo del emprendimiento: Finalizado y registrado en la Ficha de identificación del Emprendimiento.

Entrega de documentos: Entrega de copias de la documentación, aplicación de instrumentos de cierre del proyecto y fotografías finales.

Material de Apoyo:

Registros de Clientes y Proveedores

Acta de Acompañamiento 3
Documentación de cierre del proyecto

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 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), fue positivo en todas las comunas, respecto a los niveles de participación podemos señalar que fueron altos.

La participación de los talleres de capacitación fue alta en las tres comunas, la disposición a realizar las tareas propuestas y la 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 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 Formación donde se desarrollan los Talleres presenciales y virtuales definidos por FOSIS. Uno de los productos más importantes de esta etapa es el Plan de Negocios de cada usuario/a 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 lo que permite a las/os usuarias/os 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 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 de apoyo entregado por FOSIS.

Luego se realiza el ingreso de información a la línea de salida en el Sistema Nacional de Usuarios.

Finalmente se lleva a cabo el armado de carpetas finales digitales 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 con la colaboración y apoyo de la supervisora provincial de FOSIS, Viviana Gallardo Haro durante toda la ejecución del programa.

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 los tres municipios participantes de este proyecto.

En una primera instancia los municipios fueron facilitadores 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.

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 las comunas de Ancud, Quemchi y Curaco de Vélez. 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 las comunas de Ancud, Quemchi y Curaco de Vélez. 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 usuarias y usuarios 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. Malas condiciones climáticas las que impidieron el desarrollo de las visitas a las Islas de

Quemchi y dificultaron, en ocasiones, accesos terrestres. Números telefónicos de contacto de usuarios no se encuentran operativos.

Algunos usuarios no tenían claridad del proyecto lo que dificulta la orientación de emprendimiento.

Servicio de apoyo Integral.

Locomoción de los usuarios: 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.

Clima: en la comuna de Quemchi se presentó problemas con el clima lo que repercute en la asistencia a talleres de los usuarios de las islas de Quemchi.

Seguimiento

Una de las debilidades es la fecha en que se desarrolla la etapa, sobre todo el mes de diciembre donde se realiza la tercera visita, 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 nuestra ADL 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 responder con el apoyo del ADL.

La incorporación de instrumentos de trabajo para el ejecutor como: las reuniones de etapa, informes de etapa, 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, lo mismo ocurre con la existencia de material de trabajo para las visitas de seguimiento y cierre.



FIRMA REPRESENTANTE LEGAL EJECUTOR