



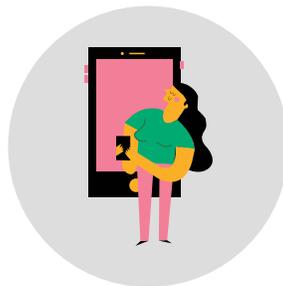
FOSIS
MEJOR FUTURO



CONVOCATORIA
2020

Pilotos de innovación social en el Estado

CONVOCATORIA 2020



Prólogo

Como FOSIS tenemos la misión de contribuir a la superación de la pobreza y la vulnerabilidad social de personas, familias y comunidades. Dado que los problemas y desafíos asociados al cumplimiento de nuestra misión cambian en el tiempo, surge la necesidad de potenciar la innovación social como una herramienta fundamental para dar solución a los nuevos problemas sociales.

Innova FOSIS, piloteando innovación social en el Estado, es un programa que convoca a la sociedad civil, el sector privado y la academia a presentar soluciones innovadoras orientadas a la superación de la pobreza, las cuales son financiadas y probadas utilizando el Modelo de Pilotaje Innova FOSIS. Esta metodología, que acompaña el pilotaje de las iniciativas seleccionadas, permite testear los supuestos del diseño conceptual de cada solución con un grupo reducido de usuarias y usuarios, con el propósito de explicitar los aprendizajes y mejorar su diseño durante la implementación.

Los aprendizajes de cada piloto de innovación social se convierten en conocimiento que contribuye al desarrollo y mejora de las políticas públicas, aportando en su rediseño.

Además, es muy importante para nosotros compartir ese conocimiento con cualquier institución o persona interesada en avanzar en solucionar estos temas. Por ello, ponemos a disposición este documento que sistematiza y resume, en formato de fichas, los aprendizajes obtenidos por los 10 pilotos de la convocatoria Innova FOSIS 2020, que respondieron a 3 desafíos de innovación social.

Los invitamos a leer atentamente la información que se muestra a continuación y luego a profundizar en aquellos pilotos y aprendizajes que sean de su interés en los Informes Finales publicados en la sección Transferencia de la web innova.fosis.cl

Felipe Bettancourt G.

Director Nacional

Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS

Introducción

Los 10 pilotos de Innova FOSIS 2020, la segunda versión del programa, corresponden a soluciones provenientes de la academia, la sociedad civil y el sector privado que buscaron responder a uno de los 3 desafíos de innovación definidos por el FOSIS en conjunto con 3 ministerios:

Ventas de Emprendimientos de Subsistencia ¿Cómo se podrían aumentar las ventas de los emprendimientos de subsistencia por medio de la tecnología, para que sus ingresos se incrementen en el tiempo?
Ministerio de Economía

Mujeres Cuidadoras ¿Cómo se podrían aumentar los ingresos y el autocuidado de las mujeres cuidadoras de un familiar con dependencia moderada o severa, con el fin de mejorar su calidad de vida?
Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género

Agua Caliente y Calefacción ¿Cómo se podrían acceder a agua caliente y calefacción, las familias vulnerables, de forma más asequible y sostenible? **Ministerio de Energía**

Los proyectos fueron implementados en 6 regiones del país a partir de julio 2020 y finalizaron durante el primer semestre del 2021.

La aplicación del Modelo de Pilotaje Innova FOSIS, centrada en la gestión de aprendizajes, fue acompañada por profesionales de los equipos regionales del FOSIS y se realizó en base a seis dimensiones o categorías las cuales permiten tener un lenguaje común que facilita el análisis y la posibilidad de compartir y transferir los aprendizajes a otros:

- **Definición del problema o necesidad:** En esta dimensión se busca reflexionar sobre si el piloto entendió bien el problema o necesidad que enfrentan las y los usuarios finales.
- **Diseño de la solución:** En esta dimensión se registran los aprendizajes sobre el diseño del piloto, tanto respecto de su estructura, como de sus componentes, actividades y metodologías.
- **Adopción o adherencia:** Aborda información específica, respecto de si las personas usuarias adoptan o no la solución propuesta, es decir si asisten a las actividades planteadas y logran los objetivos esperados.
- **Gestión:** En esta dimensión se registra y reflexiona sobre aprendizajes en materia de gestión del piloto, para identificar la forma más eficiente de implementar la solución diseñada.
- **Consecuencias:** Aquí se propone dar seguimiento y registrar los efectos o externalidades que las actividades tienen sobre las y los usuarios y su entorno.
- **Identidad:** En esta categoría se registran los aprendizajes que se generen sobre la pertinencia de la implementación de la solución para la institución a cargo y cómo lo valoran y perciben el resto de los actores involucrados.

Pilotos desafío MUJERES CUIDADORAS



Características de las usuarias



160 mujeres



75% Jefe de hogar



15% pareja o cónyuge



28% doble rol de cuidado



48% educación media



16% educación básica



14% técnico nivel superior incompleto

Resultados de los pilotos



TIEMPO LIBRE DISPONIBLE

53% de las cuidadoras aumentó sus horas de ocio **mensuales**, mejorando su calidad de vida

En el **47%** de esos casos, el aumento de horas destinado para el **descanso o tiempo libre es de 6 a 10 horas semanales**.



REALIZACIÓN NECESIDADES PERSONALES

Actividades de ocio realizadas fueron:

47% aumentó el **tiempo de descanso durante el día**.

41% aumentó **actividades de ocio o esparcimiento**.

40% aumentó la **interacción con amistades**.

31% inició o aumentó el tiempo para una **actividad de autocuidado físico**.



AUTONOMÍA ECONÓMICA

De las **50 mujeres cuidadoras** que participaron en la **intervención**, cuyo objetivo era la **autonomía económica**, el **76%** aumentó su ingreso promedio mensual.

Hallazgos finales de los pilotos



Dimensión del problema o necesidad

1. Las mujeres cuidadoras no reconocen su rol ni identifican el desgaste que genera, por ende, son reticentes al cambio de rutina.

2. Los programas sociales y apoyos económicos no se adaptan a las necesidades de las mujeres cuidadoras, lo que dificulta satisfacer sus requerimientos.

3. Existe la necesidad de disminuir brechas digitales de las mujeres para acceder a redes de apoyo, oportunidades laborales y de emprendimiento.

4. Las cuidadoras requieren generar ingresos, pues su tarea de cuidado no brinda beneficio económico.

5. El trabajo con mujeres cuidadoras debe partir desde la corresponsabilidad.

Dimensión diseño de la solución

6. La metodología debe estar enfocada a la resignificación del rol del cuidado: ser flexible, contar con seguimiento y acompañamiento.

7. La generación de vínculos en intervenciones remotas toma más tiempo y es fundamental para el éxito de la intervención.

8. El desarrollo de habilidades comunicacionales y sociales es clave y de uso transversal en la vida de las cuidadoras.

9. La exitosa resignificación del rol depende de la reestructuración de las redes de apoyo.

Dimensión adopción o adherencia

10. Intervención remota otorga sentido y permite adherencia debido a la disposición de tiempo.

11. La flexibilidad de trabajo es clave para fomentar el compromiso de las usuarias, pues sus responsabilidades de cuidado no son fijas en sus rutinas.

12. Acompañamiento constante: la figura de tutora y tutor es fundamental para guiar, acompañar y hacer seguimiento.

Dimensión gestión

13. Equipo de trabajo multidisciplinario posibilitó intervenir desde una mirada más integral a las mujeres cuidadoras y sus requerimientos.

14. Las instituciones no poseen cercanía con la realidad de las cuidadoras, por lo que no existen protocolos de atención que se adapten a su realidad.

15. La vinculación a través de Mesas territoriales de trabajo, ya existentes en el territorio, es fundamental.

16. El equipo ejecutor debe contar con formación en perspectiva de género, a fin de no seguir promoviendo roles ni estereotipos de género.

17. La calendarización de actividades ajustada a requerimientos de usuarias e informada con anticipación, permite que organicen sus rutinas.

18. La entrega de equipamiento y material gráfico es clave para motivar a las usuarias en la incorporación al mundo online y tener una participación y constante.

Hallazgos finales de los pilotos



Dimensión identidad

19. Todas las cuidadoras conocen la organización civil Yo Cuido, sus objetivos y acciones. Identifican en ella la posibilidad de dar continuidad a la vinculación con otras cuidadoras y gestionar de forma organizada sus necesidades.

20. La participación de otras mujeres cuidadoras en la gestión de la iniciativa le da pertinencia y validez a la intervención.

Dimensión consecuencias

21. El avance en autocuidado y el cambio en las rutinas puede generar episodios de violencia intrafamiliar, las intervenciones deben dar seguimiento para prevenirla y considerar la corresponsabilidad.

22. A partir de la intervención surgen liderazgos entre las cuidadoras que inician un trabajo para originar una orgánica consolidada, en cada territorio.

23. Las intervenciones realizadas permiten a las cuidadoras visualizar la posibilidad de actuar en forma colectiva con impacto individual, a partir de lo cual se propende a la asociatividad entre ellas.

A Mirarse

Presentación

- **Nombre del Piloto:** A Mirarse
- **Institución:** Corporación Descentralizadas
- **Equipo Ejecutor:**
Coordinadora: Joyce Olsen
Gestora del Aprendizaje: Tammy Pustilnick
- **Cobertura:** 60 usuarias
- **Territorio:** Provincias de Arauco, Bio Bío y Concepción, Región del Bio Bío.

Descripción general

El piloto busca mejorar la calidad de vida física, psíquica, social y laboral de mujeres cuidadoras informales a través de la entrega de conocimientos y herramientas de gestión personal para el empoderamiento, autocuidado, alfabetización digital, emprendimiento y empleabilidad.

Metodología

En principio se pretendió realizar clases presenciales, complementadas con actividades en línea, sin embargo, la pandemia obligó a utilizar solo modalidad virtual, se usó Moodle y Zoom como herramientas principales. Los contenidos y horarios fueron validados con usuarias para asegurar su participación. También se elaboraron estrategias para entregar los contenidos mediante la plataforma WhatsApp.

Aprendizajes

Solución

- La modalidad virtual permite acercar a las diferentes usuarias a esta solución, rompiendo con ello la brecha que genera la dispersión geográfica.
- Implementar talleres y cápsulas virtuales permite conectarse en distintos momentos a la formación, lo cual facilita el acceso de las mujeres, considerando sus limitaciones de tiempo, debido a las labores de cuidado.
- La entrega de un dispositivo electrónico para seguir las clases virtuales (Tablet) ayuda a eliminar la brecha tecnológica, por no poseer los medios para acceder a la tecnología.
- La metodología y talleres deben incorporar la perspectiva de género, fundamental para trabajar el perfil de mujer cuidadora informal.

Usuarios

- Material para clases sincrónicas y asincrónicas en plataforma Moodle que permite acceder a él según la disponibilidad individual. Clases sincrónicas en horarios consensuados con las participantes
- El rol de tutora y tutor es necesario para guiar, acompañar y hacer seguimiento.
- La creación de grupos con la aplicación WhatsApp, permite generar sentido de pertenencia y una red de colaboración

MUJERES CUIDADORAS



espontánea.

Gestión

- El equipo que ejecute este programa y las relatoras/es debe contar con formación en perspectiva de género, a fin de no seguir promoviendo roles ni estereotipos que son la causa basal del porqué el 98% del cuidado informal en Chile es realizado por mujeres y la falta de apoyo, corresponsabilidad y la escasa preocupación de su propia salud física, mental y social.
- El equipo debe ser multidisciplinario con formación académica y experiencia laboral en género, autocuidado, redes comunitarias, liderazgo y emprendimiento, recursos digitales, necesaria para abordar con propiedad los diferentes contenidos.
- Modalidad híbrida. La pandemia obligó a convertir todo el programa a modalidad virtual, pese a que la adherencia se logró, es de la mayor relevancia contar con instancias presenciales para afianzar más los lazos entre las participantes.



MUJERES CUIDADORAS

Mujer Cuidar es Trabajar

Presentación

- **Nombre del Piloto:** Mujer, Cuidar es Trabajar
- **Institución:** Fundación Emplea
- **Equipo Ejecutor:** Coordinadora: María Fernanda Varela Gestora del Aprendizaje: Jessica Parada
- **Cobertura:** 50 usuarias
- **Territorio:** Provincias de Cordillera y Santiago, Región Metropolitana de Santiago

Descripción general

El piloto busca aumentar la participación laboral de las mujeres cuidadoras de personas dependientes, ya sea en un puesto de trabajo o por cuenta propia, con la finalidad de fortalecer sus competencias y habilidades para la empleabilidad y conseguir su bienestar personal y económico. Las usuarias, provenientes de distintas comunas de la región Metropolitana participaron del piloto, el cual se llevó a cabo mediante cuatro componentes: Acompañamiento, Formación, Intermediación Laboral y Apoyo a la Inserción. Las usuarias adquirieron conocimientos sobre alfabetización digital, autocuidado, emprendimiento, finanzas, entre otros, y se establecieron redes territoriales con el fin de entregar soporte y acompañamiento tanto a usuarias de la línea dependiente como de la independiente.

Metodología

La intervención se realizó de manera completamente remota. Previa entrega de tablets a las usuarias, se trazó un plan de trabajo basado en las necesidades de las participantes para posibilitar respuestas integrales en el proceso de formación, el cual se llevó a cabo en las plataformas Zoom y WhatsApp junto con material audiovisual, con el objetivo de entregar los contenidos de forma lúdica y acercando a las usuarias a la modalidad remota. Se propiciaron los espacios de empoderamiento y resignificación mediante enfoque de género, con la finalidad

de resignificar sus roles, aumentando la autodeterminación, fortaleciendo la autoestima y el bienestar personal.

Aprendizajes

Solución

- El desarrollo de emprendimientos se realiza como un proceso diseñado e implementado a la medida de las mujeres, atendiendo sus intereses, conocimientos, realidad territorial y la identificación de rubros de interés.
- Intervención remota otorga sentido y permite adherencia debido a la disposición del tiempo y se pactan horarios de orientaciones entre participante y profesional de manera personalizada, propiciando la adherencia al proceso.
- El trabajo de piezas gráficas y videos interactivos entregados al inicio del proceso formativo, durante la etapa de formación y luego en las orientaciones individuales, se visualiza como pieza clave para el posterior usos del dispositivo y del material formativo, pues propicia mayor interacción en la entrega de la información y de esta manera otorga las condiciones para una participación activa y constante.
- El grupo de mujeres requiere un proceso de acompañamiento personalizado y constante. Se trabaja a través de WhatsApp y Zoom, propiciando espacios de vinculación entre las participantes y su interacción con el equipo ejecutor, manteniendo la asistencia y adherencia, en el reconocimiento de la importancia del vínculo en la intervención remota.
- Uno de los aprendizajes significativos es el que bono de apoyo al cuidado no fue utilizado por las mujeres, puesto que en situación de pandemia no deseaban que un externo se hiciera cargo del cuidado. Esto confirma la importancia de reconocer los requerimientos de las mujeres y sus particularidades en la elaboración de

proyectos y/o programas.

Usuarios

- Dentro del proceso se logra que las mujeres participantes comiencen a implementar sus iniciativas de negocio, emprendimientos que complementan con su rol de cuidado, a través de la reorganización de sus rutinas y hábitos laborales, lo cual le otorga sentido a la participación de este programa.
- El trabajo y formación en alfabetización digital, además de las orientaciones individuales prácticas, les permite reducir brecha digital y un mejor manejo de las plataformas digitales.
- Entregar soporte y trabajar en relación con las brechas digitales permitió mayor adherencia debido al fortalecimiento de estas competencias, las mujeres se mantenían conectadas con el equipo ejecutor y con los contenidos de este programa.

Gestión

- En el acompañamiento y formación remota fue importante contar con una metodología flexible, para adecuarse y ajustar la intervención de acuerdo a la situación sanitaria en la cual nos encontramos.
- La calendarización de actividades ajustadas a requerimientos de las usuarias, con un enfoque flexible atendiendo sus necesidades, permitió que conocieran los horarios y fechas desde un inicio, ayudándolas a organizarse con tiempo en sus rutinas.
- La entrega de materiales con anterioridad permite apoyo en el aprendizaje y da soporte durante toda la etapa de ejecución.
- La modificación de fechas y plazos de acuerdo con el proceso de avance y aprendizaje de las mujeres permitió mayor adherencia y participación, puesto que se ajustaba a sus necesidades.
- Equipo de trabajo multidisciplinario posibilitó intervenir desde una mirada más integral a las mujeres cuidadoras y sus requerimientos.



Red Meicas, El Don de Cuidar

Presentación

- **Nombre del Piloto:** Red Meicas "El Don de Cuidar"
- **Institución:** LINNQ Lab SPA
- **Equipo Ejecutor:**
Coordinadora: Carolina Melo Miranda
Gestora del Aprendizaje: Sofía Peñaloza
- **Cobertura:** 50 usuarias
- **Territorio:** Provincias de San Antonio y Quillota, Región de Valparaíso

Descripción general

El piloto busca mejorar los indicadores del síndrome del cuidador y favorecer la calidad de vida de cuidadoras informales, a través de 2 componentes: Autocuidado y Fortalecimiento, cuyo fin es el fortalecimiento individual y colectivo de las cuidadoras y Competencias Laborales y Vinculación con Redes, que busca mejorar los ingresos de las cuidadoras, a través del desarrollo de competencias laborales en venta relacional y apresto laboral.

Metodología

Componente 1 Autocuidado y

Fortalecimiento: Incluyó la formación de una red y la identificación de competencias a través de la aplicación de un Diagnóstico psicolaboral y de uso de TICs. El apresto en TICs, entregó conocimientos básicos a través de guías e implementación del kit tecnológico. Los talleres de autocuidado online abordaron 7 contenidos diferentes, con flexibilidad horaria. Adicionalmente, se efectuaron atenciones Individuales según los requerimientos detectados.

Componente 2 Competencias Laborales y Vinculación con Redes: Las actividades incluyeron: 4 talleres de apresto laboral en temas de currículum, bolsa nacional de empleo, funcionamiento y acceso a OMIL; 4 talleres de venta relacional, para desarrollar

competencias de emprendimiento y empoderamiento; vinculación con otros actores a través de Encuentros Red Meicas, semanales con exposiciones de SERCOTEC, SENCE y otros; articulación con redes, incorporando a usuarias a Programa Mujeres Jefas de Hogar, Fondo Orasmi, cursos SERCOTEC y postulaciones a fondos FOSIS. Un acompañamiento individual laboral, reforzó ajustes en sus rutinas y el logro de equilibrio en sus tareas diarias.

Aprendizajes

Solución

- La formación en el uso de TICs requiere profesionales, con disponibilidad y flexibilidad horaria, dado el limitado horario de las cuidadoras.
- El apresto en TICs debe considerar un acompañamiento constante al inicio.
- Las cuidadoras necesitan asesoramiento constante de una trabajadora social, para vincularse con instituciones relacionadas a potenciar su emprendimiento.
- La incorporación de las usuarias en plataformas para potenciar sus emprendimientos es congruente con su necesidad de trabajar remuneradamente desde sus hogares.
- Una metodología flexible de intervención y seguimiento, logra generar espacios de aprendizaje y resignificación del rol de cuidado.
- Es necesario que las usuarias identifiquen las fortalezas que poseen y trabajar sobre esos puntos, a través de trabajo grupal, apoyo individual y gestión de redes territoriales.
- La adquisición de habilidades de autocuidado y desarrollo personal permite que incorporen a sus rutinas tiempo para abordar sus objetivos laborales
- Se debe considerar el desarrollo de

habilidades comunicacionales y de relaciones sociales.

- Existe conocimiento superficial de la realidad de las cuidadoras, por parte de las instituciones lo que dificulta su acceso a beneficios u oportunidades disponibles.

Usuarios

- La metodología personalizada de enseñanza adaptada a sus tiempos, genera compromiso de parte de las usuarias.
- La nivelación personalizada en Tics, de aprendizaje grupal, genera la sensación de visibilización de las usuarias, lo que promueve su participación en el proyecto.
- Se debe trabajar en la activación de la red primaria de las cuidadoras para que puedan modificar sus rutinas.
- Las cuidadoras pueden delegar tareas asociadas a lo doméstico, más no a sus responsabilidades de cuidado.
- Deben existir diferentes opciones de horario para participar en una misma actividad.
- Para una mayor adherencia al proyecto es necesario fortalecer el vínculo con instituciones que aborden temáticas asociadas a las necesidades de las cuidadoras, además, de las problemáticas relacionadas a quienes cuidan.

Gestión

- Las usuarias tienen necesidad de ampliar su red de apoyo, considerando prestaciones de servicios en salud mental, jurídicos, fondos para potenciar emprendimientos, derivaciones VIF, entre otros.
- Las derivaciones permiten que las cuidadoras fortalezcan aspectos de su vida personal, relacionadas al autocuidado.
- El equipo innovador debe contar con capacitación referente al área de salud mental, temáticas de género y disponibilidad horaria flexible.

MUJERES CUIDADORAS



VENTAS DE EMPRENDIMIENTOS DE SUBSISTENCIA



Características de las y los usuarios



184 usuarios(as)



97% mujeres



3% hombres



77% jefe de hogar



12% educación básica



43% educación media



12% técnico nivel superior completo



15% profesional completo

Resultados de los pilotos



VENTAS TOTALES

139 usuarios(as) lograron **aumentar sus ingresos mensuales promedio**, lo que corresponde a un **75%** del total.

De quienes aumentaron, un **22%** lo hace en el **rango entre \$105.000 y \$205.000** y un **64%** en hasta **\$105.000**



NUEVOS MERCADOS Y/O CLIENTES

67% de los usuarios(as) han llegado a **nuevos mercados y/o clientes**.

El **27%** de ellos aumenta los clientes en el rango **11 a 30**.

El **59%** aumenta en el **rango 1 a 10**.

Hallazgos finales de los pilotos



Dimensión del problema o necesidad

1. Los emprendimientos deben tener un cierto nivel de madurez en su desarrollo, para beneficiarse del uso de medios digitales, para la comercialización y aumentar sus ventas
2. Los(as) emprendedores(as) asignan mayor valor a los canales tradicionales para la comercialización, porque son herramientas que ya conocen y les permiten planificar sus ingresos con mayor certeza.
3. Los(as) emprendedores (as), si bien tienen un manejo básico en el uso de redes sociales, desconocen las herramientas de comercialización que ofrecen las mismas

Dimensión diseño de la solución

4. El uso de herramientas digitales, para aumentar sus ventas, requiere que las y los emprendedores, además, desarrollen habilidades de logística (despachos) y cuenten con stock de productos.
5. La metodología centrada en la o el usuario, basada en aprender haciendo y capaz de generar resultados a corto plazo, motiva a los y las emprendedoras a seguir digitalizándose.
6. Es preferible que las herramientas digitales que se escojan -para aumentar las ventas - sean aquellas de uso permanente para garantizar que puedan practicar y difundir con tiempo sus productos.

Dimensión adopción o adherencia

7. Para una mejor adherencia se requiere que el perfil de las y los usuarios incluya: un nivel de digitalización intermedio y conexión a internet.
8. A lo largo de la intervención el acompañamiento y/o asesorías individuales a las y los emprendedores, para enfrentar los objetivos planteados, fortalece su adherencia.
9. Al inicio del programa la comprensión que tengan los y las usuarias respecto del cronograma de actividades, plan formativo y otra información relevante, facilita su adhesión

Dimensión gestión

10. Durante la intervención se deben incluir instancias de retroalimentación con las y los emprendedores para recibir sus opiniones y sugerencias, sobre las actividades que se van desarrollando, para incorporar ajustes.
11. Es aconsejable contar con el apoyo de la municipalidad y otras redes de emprendedores, durante el programa, para la selección de usuarios/as y los procesos difusión de actividades y emprendimientos.
12. El equipo capacitador debe estar integrado por profesionales cercanos, con buen manejo pedagógico
13. Dada la modalidad remota, es necesario mantener una comunicación permanente, por distintas vías con las y los emprendedores, para que no decaiga su interés.

Dimensión identidad

14. La solución puede ser implementada por actores que tengan incidencia en el ámbito del emprendimiento, con experiencia en comercio digital, con capacidad de aportar en la difusión y vinculación.

Dimensión consecuencias

15. La intervención en algunos casos fortaleció la asociatividad entre emprendedores, generando nuevas relaciones de entre ellos.
16. El acercamiento a lo digital motivó a las y los usuarios a postular a nuevos fondos públicos para fortalecer sus negocios.

VENTAS DE EMPRESARIOS DE SUBSISTENCIA



Emprendedoras Conectadas

Presentación

- **Nombre del Piloto:** Emprendedoras Conectadas
- **Institución:** Fundación para la Inclusión Tecnológica KODEA
- **Equipo Ejecutor:** Tania Sutin, Rodrigo Mercado, Elvira Rioseco
- **Cobertura:** 41 usuarias
- **Territorio:** Comuna de Estación central, Región Metropolitana de Santiago

Descripción general

El piloto busca desarrollar habilidades digitales, herramientas personales y un espíritu emprendedor en mujeres que tienen emprendimientos de subsistencia, para que amplíen su negocio desde la tecnología y se empoderen digitalmente. El programa consistió en la capacitación mediante un bootcamp en el que se entregaron conocimientos sobre venta online, redes sociales, estrategias de marketing digital, gestión de soluciones de despacho y cobro de productos. Sumado a ello se desarrollaron habilidades complementarias, mediante charlas y talleres, con el fin de lograr empoderamiento y generación de redes. Acompañado con un proceso de mentorías, las mujeres lograron utilizar plataformas digitales para potenciar su negocio y aumentar el número de clientes.

Metodología

El piloto se sostuvo en su totalidad en modalidad remota, siendo Zoom la principal plataforma utilizada durante la intervención. El programa se estableció bajo los componentes de Capacitación tecnológica, Talleres y Charlas, Mentorías y Seguimiento y Evaluación. El componente de Capacitación se trabajó mediante cinco clases sincrónicas, que se complementaron con actividades asincrónicas mediante Google Classroom. En cuanto a talleres, se efectuaron de

Empoderamiento, de Espíritu Emprendedor y un Taller de Navidad, que apoyó a las usuarias en la creación de una campaña publicitaria. Las charlas, por su parte, constaron de una Charla de Ecosistema Digital 2020, dictada por un expositor y Charla de Formalización y Financiamiento, dictada por tres instituciones, entre ellas Centro IDEACTIVA y FOSIS. Las mentorías constaron de asesorías personalizadas a las usuarias, en grupos de 8 o 10, seleccionadas entre aquellos emprendimientos que realizaron sobre el 80% de actividades del curso. Se trabajó un plan de medios y publicidad, y se entregó una suma de dinero que fue invertido en una campaña.

Aprendizajes

Solución

- Para un perfil similar de emprendedoras el formato del curso de marketing digital cumple con los objetivos de poder entregar mayores destrezas en el uso de plataformas, redes sociales, diseño y gráficas, lo que se puede observar en el porcentaje de asistencia y aprobación.
- Los talleres y actividades deben estar acompañados de apoyo y seguimiento para poder contar con la asistencia de las emprendedoras. Esto se traduce en una comunicación más permanente, por distintas vías, de manera de que no decaiga el interés.
- La metodología utilizada permite que las emprendedoras realicen un mayor número de publicaciones en sus tiendas, tanto en Instagram como en Facebook, con una mejora significativa en la calidad de éstas.

Usuarios

- El grupo de WhatsApp es el medio más rápido, para comunicarse con las usuarias, pero es necesario reforzar las actividades para mantener la asistencia. Para esto se debe contar con una persona específica que tenga la función de recordar las

distintas actividades, confirmar asistencia y mantener un contacto permanente con las emprendedoras.

- El acompañamiento de profesoras y facilitadoras, el plantear desafíos a las emprendedoras y apoyo y refuerzo para resolverlos, fortalece la seguridad y confianza de las emprendedoras ante las redes sociales.

Gestión

- Los profesionales que integran el equipo implementador deben adecuarse a los requerimientos del programa, tomando en cuenta el perfil de las emprendedoras, estar atentos a adecuaciones y nuevas actividades que no estaban contempladas, siempre manteniendo un manejo de la información y del lenguaje, apropiados a los conocimientos de las participantes. Esto resulta clave para que las emprendedoras se sientan cómodas durante los meses de trabajo con ellas.
- El equipo debe estar integrado por profesionales de distintas áreas del conocimiento como publicistas, diseñadoras, académicos en el área del marketing, sociólogas, psicólogas, entre otras, lo que da una mirada global y que abarca diferentes aspectos.



VENTAS DE EMPRESARIOS DE SUBSISTENCIA



Impulsa, Conecta y Emprende Digital

Presentación

- **Nombre del Piloto:** Impulsa, Conecta y Emprende Digital V Región
- **Institución:** Desafío Levantemos Chile
- **Equipo Ejecutor:**
Coordinadora: Karla Fernandini
Gestor del Aprendizaje: Camilo Pérez
- **Cobertura:** 75 usuarias
- **Territorio:** Comunas de San Antonio, Viña del Mar y Quilpué, Región de Valparaíso

Descripción general

El piloto está focalizado en la instalación de capacidades en emprendedoras de la Región de Valparaíso, para el uso de herramientas y tecnologías digitales; la aplicabilidad de estas, a través del acompañamiento y el fortalecimiento de la autogestión; la conexión efectiva con plataformas y oportunidades digitales existentes, además del fortalecimiento del ecosistema emprendedor local como red de apoyo.

Metodología

Componente 1: Instalar capacidades para la apropiación y uso de tecnología digital. Proceso de formación y capacitación en línea para brindar herramientas, competencias técnicas y promover la autogestión en el uso de tecnología. Se utiliza la metodología de aprender haciendo, con un facilitador encargado por comuna.

Componente 2: Dar un impulso digital al negocio y generar conexiones efectivas. Acompañamiento a través de asesorías grupales, para el desarrollo e implementación de un plan de acción por emprendimiento, con foco en iniciativas de promoción y venta digital.

Componente 3: Fortalecer el ecosistema local e instalar cultura digital. Implementación de iniciativas de articulación y construcción colaborativa con Municipalidades y otros actores, fortaleciendo la red de apoyo local

para las emprendedoras en materia digital, posicionando buenas prácticas y beneficios del uso de tecnología.

Aprendizajes

Solución

- Las usuarias deben contar con una base mínima de conocimiento digital y tener negocios en marcha, de otra manera no se logra aplicar los conocimientos y el aumento de ventas y clientes.
- Los talleres de capacitación deben ser complementados por un acompañamiento personalizado que eleva las posibilidades de aplicabilidad. Hay un proceso importante hasta llegar a la aplicabilidad: conocer la herramienta, saber cómo se usa y luego efectivamente aplicarla en el negocio. Sin la etapa de acompañamiento se considera que esta última fase no se habría logrado.
- Potenciar el rol de las Municipalidades como referentes y red de apoyo para las usuarias y fortalecer sus capacidades de orientación en temas digitales ayuda a la continuidad de los propósitos del proyecto a futuro.

Usuarios

- La interacción constante y el vínculo cercano y de confianza que se construye entre asesores y usuarias, da buenos resultados.
- Redefinir o ajustar el perfil de las usuarias con características específicas y bien definidas en una etapa de validación temprana del proyecto logra un perfil de selección más acotado.
- Desde el inicio del programa, transmitir toda la información relevante a las usuarias: cronograma de actividades, plan formativo, objetivos de las asesorías, para la comprensión integral del programa y generar interés.
- En un escenario de virtualidad redoblar el seguimiento a las usuarias, con interacciones periódicas y motivación constante, para

evitar la deserción.

- Mostrar a las emprendedoras el programa como una secuencia en la que van pasando de un nivel a otro es motivante para ellas. Visualizar sus logros progresivos las incentiva a seguir.
- La calidad humana del equipo a cargo es clave, las emprendedoras manifiestan sentirse acompañadas y apoyadas en todo momento y agradecen la preocupación por cada una de ellas.

Gestión

- Los Asesores deben ser los mismos facilitadores por comuna (realizar taller y luego asesorías al mismo grupo). Además de experiencia técnica, debe considerarse sus habilidades blandas, experiencia de trabajo con personas en situación de vulnerabilidad y en enfoque de género.
- La metodología de aprender- haciendo es relevante en la efectividad del piloto. Definir con las emprendedoras pocas metas alcanzables, es fundamental para facilitar la aplicabilidad y la autogestión.
- La colaboración de redes que tienen un amplio conocimiento de los perfiles y necesidades de las usuarias de sus comunas es relevante para pre-seleccionar a las emprendedoras. Además, mantener un diálogo continuo durante el programa, estructurando instancias formales de reunión y construcción colectiva, que contribuyen a articular la red para intercambio de experiencias entre las distintas municipalidades e instituciones.



VENTAS DE EMPRENDIMIENTOS DE SUBSISTENCIA



Comercialización Sustentable

Presentación

- **Nombre del Piloto:** Comercialización sustentable: aumentando ventas de productos de la AFC mediante tecnología
- **Institución:** Universidad Católica de Temuco
- **Equipo Ejecutor:**
Coordinador: Blaise Pantel
Gestora del Aprendizaje: Dennis Smythe
- **Cobertura:** 40 usuarios
- **Territorio:** Comunas Temuco y Padre La Casas, Región de La Araucanía.

Descripción general

El programa consiste en pilotear un prototipo, que da cuenta de un modelo de comercialización asociativo, basado en la economía solidaria y soberanía alimentaria. Se desarrolla y trabaja con 2 usuarios, una comercializadora como ente intermediario y las productoras agrícolas. El Modelo busca asegurar un crecimiento sostenido de ventas, sin interferir de manera disruptiva en la vida y los tiempos de las familias campesinas, solucionando sus principales dificultades de acceso al mercado. Para ello se realiza una intermediación sustentable en materia de logística, transporte, precio, y estabilidad de la demanda, entre otros, asegurando además un precio justo y un ingreso sostenido en el tiempo. Por otra parte, el proyecto pone en el mercado un producto de alta calidad en sus condiciones nutricionales, con información sobre su origen, asegurando la transición agroecológica y un precio accesible al consumidor como estrategia de marketing.

Metodología

El piloto incluye 4 componentes:

- **Organizacional:** Acompañamiento a la organización de productoras, consumidores e intermediación.
- **Productivo:** Acompañamiento a las productoras de la agricultura familiar campesina mapuche en la planificación y sostenibilidad de los huertos
En ambos componentes a metodología se base en una perspectiva de educación popular y de adultos, mediada por talleres,

conversaciones e intercambios de experiencia, y reflexión sobre la misma.

• **Tecnológico:** Habilitación de una plataforma digital con ERP y tienda e-commerce
Se realizó un diagnóstico participativo a usuarios de plataforma, talleres online y en terreno para el caso de las productoras.

• **Relación con el Estado:** Articulación con actores del fomento estatal. Se implementó a través de 2 seminarios y 5 reuniones, en las que se presenta brevemente el proyecto y se identifican posibles apoyos al proceso entre las partes; cada una cuenta con un protocolo y una ficha de registro.

Aprendizajes

Solución

- El co-diseño y co-ajuste del modelo de comercialización es fundamental para lograr acuerdos y definir reglas comunes entre familias productora y comercializadora intermediaria.
- La estructura de precio acordada es aceptada por los nuevos grupos que se incorporan, al ser motivados a participar. por los grupos ya existentes.
- El proceso de venta fue testeado mediante ventas experimentales previas al proyecto, y se ha mantenido vigente en cuanto a sus etapas y a la importancia que se le asigna a la intermediación solidaria.
- El ingreso de nuevos grupos de productoras requiere varias visitas y conversaciones para asentar los procesos y disponer de toda la información que necesitan para decidir ser parte.
- El acompañamiento predial de los nuevos grupos debe ser flexible y personalizado, considerando los diferentes perfiles socioculturales de cada uno, sus hábitos y creencias y su nivel de conocimiento respecto al manejo agrícola que requiere el modelo.
- La implementación de la plataforma digital si bien mejora los procesos de venta y gestión de la comercializadora, requiere considerar un tiempo de adaptación grupal a su uso

Usuarios

- El mecanismo del “boca a boca”, entre productores en su territorio es eficiente para motivar el ingreso de nuevos grupos.
- Las ventas asociativas, se mantienen sin interrupciones y con tasas de crecimiento favorables.
- La transparencia en la estructura del precio y lo equitativo de la distribución de éste, son factores que inciden en que las productoras mantengan su disposición a seguir vendiendo mediante este canal.
- Las productoras aceptan iniciar el proceso de transición agroecológica en el manejo de sus cultivos, porque entienden que es un requisito para lograr el estándar de la canasta.
- La posibilidad de contar con una mayor diversidad de productos en sus agroecosistemas, además de la distribución del precio, fortalecen la vinculación de las productoras con este modelo de comercialización.
- La metodología de acompañamiento de planificación predial debe considerar que no todas las productoras comprenden inmediatamente la importancia de la planificación predial y hacen poco a poco, con la ayuda de sus pares y cada vez que evidencian por ellas mismas que podrían tener más productos para vender.
- El modelo funciona sólo si los intermediarios son del sector de la economía social y solidaria o similares.
- Las familias productoras siguen siendo reacias a avanzar hacia la formalización; al punto que dar ese paso, pone en riesgo las confianzas alcanzadas y el crecimiento en las ventas.

Gestión

- El ciclo temporal del proyecto debe coincidir con los ciclos de los usuarios, pues ellos son los protagonistas del pilotaje.
- El equipo profesional debe incluir distintos actores como: universidad-cooperativa-centro de agroecología.



Programa Conectados, Acercando la Tecnología a los Emprendedores

Presentación

- **Nombre del Piloto:** Programa Conectados, Acercando la Tecnología a los Emprendedores
- **Institución:** ONG Corporación Acción Emprendedora
- **Equipo Ejecutor:**
Coordinadora: Patricia Cruz
Gestora del Aprendizaje: Carolay Materano
- **Cobertura:** 43 usuarias
- **Territorio:** Comunas de Quilicura y Santiago, Región Metropolitana de Santiago

Descripción general

El proyecto busca contribuir a acortar la brecha digital existente entre las emprendedoras de subsistencia, entregando apoyo y acompañamiento personalizado, a través de talleres de marketing digital y herramientas de ventas online, para lograr una mayor exposición de sus emprendimientos (promoción de artículos y servicios) y diversificación de sus canales de venta, facilitando el aumento de ventas totales en al menos un 20% respecto a la situación inicial. El programa se implementó en las comunas de Santiago y Quilicura, las Municipalidades manifestaron gran interés, pues el aprendizaje sobre Marketing Digital era un tema muy solicitado por los emprendedores para dinamizar sus ventas y potenciar sus negocios.

Metodología

La Metodología se compone de un ciclo de enseñanzas, que abordan la utilización de distintas plataformas de comercialización online y medios de difusión, cuyo propósito es adquirir conocimiento y poner en práctica lo aprendido.
Componente talleres prácticos: 5 talleres de Fotografía, Redes Sociales, Desarrollo de

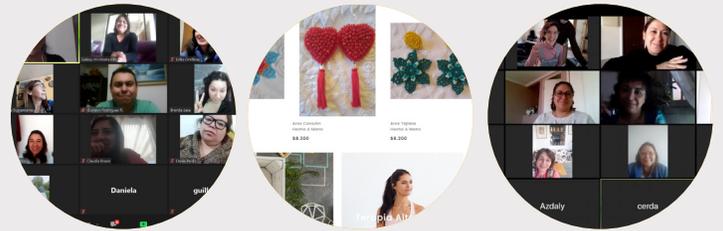
Página Web y e-commerce. Componente Comercialización y Difusión consideró la entrega de un voucher a cada emprendedora para la realización de una campaña de publicidad a través de Redes Sociales. Además, se efectuó un Cyber Day en las 2 comunas, creándose una página web exclusiva para esta actividad, que incorporó información de los productos y/o servicios de los participantes y la generación de acciones de difusión para incentivar la compra y visibilidad de los negocios. Además se realizaron asesorías en grupos pequeños y 1 asesoría individual por usuaria, para retroalimentar el desarrollo de sus redes sociales.

Aprendizajes

Solución

- El proceso de selección debe considerar el rango etario y nivel de digitalización de los emprendedores que participan del programa
- Las asesorías, se deben realizar por grupos de un mismo rubro, para que las participantes puedan compartir información de interés y apoyarse unas con otras
- Los emprendedores que deseen participar del E-Commerce deben tener un nivel de digitalización intermedio y un número de productos existente en su emprendimiento
- El trato directo y personalizado con cada emprendedora, permite ir haciendo algunos ajustes en las actividades del Programa con el fin de cubrir las verdaderas necesidades de los participantes
- El trabajo grupal, genera una sana competencia una relación de ganar – ganar entre las participantes. Aquéllas que tenían una activa participación en redes sociales, por ejemplo, se esforzaban por superar la publicación de otras compañeras.

VENTAS DE EMPRENDIMIENTOS DE SUBSISTENCIA



Usuarios

- La realización de hacer un piloto Cyber Day (con tiempo de publicación limitado 7 días) no fue eficiente, una mejor opción es incorporar un E-Commerce con tiempo indefinido y de esta manera facilitar que las emprendedoras practiquen lo aprendido en el taller de E-Commerce y que puedan difundir con más tiempo sus productos y lograr así mayor efectividad en ventas digitales
- El contacto constante con las participantes, por parte del equipo ejecutor incide en que la mayoría se mantengan en el programa.
- Las emprendedoras necesitan por las menos 3 asesorías individuales para reforzar su aprendizaje.

Gestión

- El municipio tiene buena disposición y es un aliado permanente para la difusión del programa, no obstante carece de una base de datos que contenga información más detallada, como, por ejemplo, si el usuario tiene o no conocimiento de alfabetización digital
- Incorporar las opiniones y sugerencias de las emprendedoras respecto de añadir otras actividades durante la implementación del piloto genera valor a la solución.

AGUA CALIENTE Y CALEFACCION



Características de los hogares



98 hogares



97% mujeres



3% hombres



82% jefe de hogar



13% pareja o cónyuge



36% educación básica



46% educación media

Resultados de los pilotos



AHORRO EN GASTO DE AGUA CALIENTE

De los 34 hogares que tuvieron intervención relacionada al acceso de agua caliente, el **100%** reporta un **ahorro en el gasto del agua caliente**.

De esos 34 hogares, el **22%** señala un ahorro mensual por concepto de pago de agua caliente de **más de \$41.000**; el **39%**, un **ahorro entre \$21.000 y \$40.000**; y el otro 39%, de hasta \$20.000.



AHORRO EN GASTO CALEFACCIÓN

92% del total de los hogares **disminuye el pago por calefacción** de la vivienda.

El **7%** señala un ahorro mensual de **más de \$41.000**; el **23%**, en el **rango \$21.000 a \$40.000**; y el **70%**, de hasta \$20.000.

Hallazgos finales de los pilotos



Dimensión del problema o necesidad

1. Es necesario conocer la historia de los barrios respecto a intervenciones anteriores y subsidios, y a nivel de vivienda y ámbito económico familiar.
2. Los usuarios no identifican claramente todas las dimensiones asociadas al problema de la aislación térmica.
3. Las familias restringen el uso del gas para ACS debido al alto costo y demuestran disposición a financiar alternativas para bajar el gasto.
4. El mercado de leña no transparente y no profesionalizado dificulta el uso de "leña de calidad".

Dimensión diseño de la solución

5. Las mejoras constructivas de viviendas vulnerables exigen diagnóstico e intervención específica y conciencia técnica por parte del equipo constructor.
6. El copago de las familias debe ser adecuado a sus posibilidades económicas e incluir capacitación sobre economía del hogar.
7. Los talleres prácticos presenciales ayudan a entender la importancia de la solución para el bienestar familiar.
8. Trabajar con el mercado de la leña implica conocer el estándar de los proveedores locales.
9. El involucramiento de personas del territorio como proveedores de servicios técnicos, requiere de una preparación previa.

Dimensión adopción o adherencia

10. El aporte económico de las familias a la solución compromete su participación.
11. El contacto permanente con los usuarios (encuestas, piezas gráficas, reuniones presenciales) permite una mejor comprensión de la solución, retroalimentación de esta y mayor involucramiento.

12. Actividades online presentan baja adherencia por la baja alfabetización digital de las y los usuarios.

13. La identificación y colaboración de los liderazgos locales es fundamental para agilizar la comunicación con la comunidad.

Dimensión gestión

14. El involucramiento del usuario en el seguimiento de las obras de la vivienda requiere de información clara, guía y monitoreo.

15. Es importante entender las estructuras de poder y formas de relacionarse de cada comunidad para trabajar adecuadamente con ella.

16. El trabajo con múltiples actores requiere clarificar roles, expectativas y facilitar la colaboración y retroalimentación para la toma de decisiones.

17. La colaboración de la Municipalidad es fundamental para la gestión territorial.

Dimensión identidad

18. Las fundaciones y ONGs son idóneas para replicar la solución debido a sus capacidad de gestión, articulación y presencia territorial.

Dimensión consecuencias

19. Los vecinos no involucrados en el proyecto perciben los beneficios de las soluciones implementadas en las viviendas y manifiestan interés por participar en iniciativas similares.

AGUA CALIENTE Y CALEFACCIÓN



Modelo tecnológico, financiero y de gestión para aumentar el acceso a ACS de familias vulnerables

Presentación

- **Nombre del Piloto:** Modelo tecnológico, financiero y de gestión para aumentar el acceso a ACS de familias vulnerables
- **Institución:** EBP Chile SPA
- **Equipo Ejecutor:**
Coordinador: Rubén Méndez
Gestora de aprendizaje: Gabriela López
- **Cobertura:** 34 hogares
- **Territorio:** Comuna de Renca, Región Metropolitana.

Descripción general

El piloto diseñó e implementó un modelo tecnológico, financiero y de gestión para reducir las barreras de entrada a servicios de agua caliente sanitaria (ACS) solar en familias vulnerables, mediante el testeo e implementación de una tecnología de ACS solar y de dos modelos financieros (cofinanciamiento directo y microcrédito) en 34 hogares de Renca. Estas familias se encuentran bajo el tramo del 60% en el RSH y algunas eran miembros del Programa de Inclusión Energética (PIE) (www.inclusionenergetica.cl), iniciativa liderada por el equipo ejecutor de forma previa al presente proyecto.

Metodología

Metodología de selección de usuario

Para la selección de los usuarios, se utilizó como base un listado de 153 familias que habían postulado anteriormente al Programa de Inclusión Energética.

Metodología de diagnóstico de los usuarios

Posterior a la selección de los usuarios del piloto, se aplicó un diagnóstico socio-energético del hogar, para lo cual se elaboró un instrumento en base a la experiencia previa del PIE.

Metodología de implementación de la tecnología

Se comenzó con un diagnóstico técnico orientado a identificar la condición de la techumbre de las viviendas de los beneficiarios por parte del equipo instalador de Cero Polvo. Durante estas visitas, se revisó la estructura de la vivienda, condición

y materialidad de la techumbre, estado del calefón y la presión de agua.

Metodología de transferencia de conocimientos

Las instancias educativas estuvieron centradas en instaurar nuevos hábitos de eficiencia energética en las familias, con foco en los equipos implementados y otros servicios energéticos.

Metodología de monitoreo de los resultados e impactos del programa

Se aplicó vía telefónica un cuestionario similar al realizado en el diagnóstico socio-energético, con el objetivo de realizar una comparación del antes y el después de la intervención en los hogares.

Aprendizaje

Solución

- Incorporar la factibilidad técnica de techumbre como criterio de selección de usuarios, colabora a disminuir restricciones estructurales para la implementación de la tecnología seleccionada.
- Para que las familias validen la solución financiera propuesta y la forma de co-pago se debe ajustar a su preferencia e integrar una capacitación de economía del hogar.
- La baja alfabetización digital de los usuarios, evidencia no poder responder una encuesta online ni poseer disponibilidad para conectarse a videoconferencias. Se debe optar por realizar reuniones presenciales, contacto telefónico y vía WhatsApp.
- Se debe considerar entregar recomendaciones a los técnicos al intervenir una vivienda vulnerable, establecer un máximo de personas sobre la techumbre, buenas prácticas para evitar causar daños a la infraestructura, considerar sellos tapagotas.
- Se debe detallar en el contrato con el equipo instalador que es de su responsabilidad informar sobre los refuerzos necesarios de los beneficiarios.
- En el contrato del instalador se debe agregar cláusula referente a la seguridad de los trabajadores y que ante alguna falla del equipo la comunicación sea entre el

beneficiario y el instalador, dejando fuera al PIE.

- Para la recepción conforme se requiere ir con equipos de medición para poder realizar las visitas técnicas correspondiente.
- Es importante evaluar otras opciones tecnológicas, para los problemas de autoconstrucción de las viviendas.

Usuarios

- Es vital incorporar a los usuarios finales en el diseño de la solución propuesta, previo a la postulación, durante la fase de diseño y en la fase de implementación.
- Realizar encuestas para consolidar la percepción/intereses de los usuarios, permite un proceso de co-diseño y mayor pertinencia de las propuestas.
- El municipio y los dirigentes de juntas de vecinos son facilitadores para comunicarse con los beneficiarios.
- Para facilitar la comprensión de los beneficiarios con el proyecto es necesario elaborar piezas gráficas relativas al proyecto y al sistema solar térmico instalado.
- Es fundamental sostener reuniones presenciales para la resolución de dudas en conjunto y la formación de un vínculo más cercano con los usuarios.

Gestión

- La colaboración de la Municipalidad es fundamental para la gestión a nivel territorial.
- Para realizar refuerzo en techumbres de los beneficiarios se les debe entregar un listado de posibles técnicos.
- En el territorio existen emprendedores interesados en especializarse y ser proveedores de servicios de sistemas solares de ACS. No obstante, presentan importantes brechas en cuanto a conocimientos técnicos y experiencia en la instalación de sistemas solares térmicos.
- Siempre se debe verificar la disponibilidad de los usuarios para recibir técnicos o ser visitados, vía telefónica y con la debida anticipación.
- Generar una lista de potenciales beneficiarios interesados en el proyecto en caso de que se necesiten más participantes.



AGUA CALIENTE Y CALEFACCIÓN



Modelo de Optimización de Calefacción Domiciliaria en Viviendas Vulnerables en la Zona Sur de Chile

Presentación

- **Nombre del Piloto:** Modelo de Optimización de Calefacción Domiciliaria en Viviendas Vulnerables en la Zona Sur de Chile
- **Institución:** Fundación Legado Chile (FLC)
- **Equipo Ejecutor:**
Coordinadora: Graciela Díaz
Gestora del Aprendizaje: Verónica Irrazaval
- **Cobertura:** 27 Hogares
- **Territorio:** Comuna de Llanquihue, Región de Los Lagos

Descripción general

El piloto busca abordar las principales causas de temperaturas demasiado bajas en las viviendas vulnerables del sur de Chile, como: insuficiente aislación térmica y las limitaciones logísticas y económicas para acceder a combustible de buena calidad. Se desarrollaron capacidades en las organizaciones vecinales para que realicen compras asociativas de leña de calidad y se trabajó en la implementación de mejoras constructivas de eficiencia energética costo eficientes y caso específicas. Los usuarios pertenecen a 4 juntas de vecinos del barrio Erardo Werner, de la ciudad de Llanquihue.

Metodología

Componente 1: Compra asociativa leña sostenible a precio favorable: Proceso conjunto entre usuarios y organismos técnicos, incluyó instancias informativas y demostrativas de los beneficios de este tipo de compra, así como acompañamiento en el contacto y negociación con productores, control de calidad y organización logística.

Ciclo de 4 Talleres virtuales sobre calefacción, salud y medio ambiente, coordinados con la Municipalidad de Llanquihue. Pocos usuarios accedieron a las sesiones online, por lo que se entregó la información en físico.

Talleres de Asociatividad: Jornadas

presenciales grupales, dirigidas a los 27 beneficiarios y al Comité de Leña, incluyen talleres de liderazgo, planificación y resolución de conflictos.

Selección Proveedores: Inicialmente los proveedores estuvieron dispuestos a participar en la compra asociativa, sin embargo, al momento de la elección final desistieron pues la pandemia cambió las condiciones del mercado. Esto incide en que solo 27 hogares continúan en el proyecto.

Componente 2: Mejoras constructivas costo-eficientes de aislación térmica: Enfocado en incrementar la retención del calor al interior de las viviendas, reduciendo su requerimiento de combustible. Se generó un diagnóstico para diseñar un plan de trabajo, para 4 viviendas, el cual se implementó en 3 semanas.

Aprendizaje

Solución

- Ejecutar el proyecto en 12 meses, para ejecutar un ciclo completo de compra asociativa y realizar las mediciones de las mejoras constructivas en la misma época del año.
- Incorporar actividades adicionales enfocadas a la reconversión energética, fortaleciendo las instancias de educación sobre calefacción domiciliaria y eficiencia energética, considerando el actual mercado de la leña y las problemáticas asociadas al recurso.
- Ampliar el foco de los beneficiarios del proyecto a consumidores de distintos estratos socioeconómicos e incorporar a los productores como otro beneficiario.
- Conocer y considerar a los productores que no tienen sello de calidad, pero que cuentan con buenas prácticas y son confiables.
- Aplicar buenos diagnósticos preliminares que permitan definir y ajustar mejoras

constructivas sustantivas, dada la diversidad de necesidades de las viviendas.

- Instalar 2 equipos datalogger por hogar para obtener más datos extrapolables a la vivienda completa.
- Incorporar maestros locales para realizar las mejoras constructivas, fomenta la economía local y fortalece el arraigo territorial del proyecto.

Usuarios

- La comunicación constante y transparente permite la construcción de vínculos de confianza y promueve la apropiación del proyecto por parte de los usuarios.
- El desarrollo del proyecto evidenció la necesidad de reforzar el mensaje de éste hacia la habitabilidad, salud y eficiencia energética.
- Los roles, de los distintos actores, las formas de relacionarse y vías de comunicación que se utilizarán a lo largo del proyecto deben ser clarificados desde el inicio.
- La identificación de las estructuras de poder internas de cada Junta de Vecinos, las formas de relacionarse con sus comunidades, así como la dinámica entre sus miembros resulta relevante para el desarrollo del proyecto, para poder mantener fidelizados tanto a los dirigentes como a las y los vecinos.

Gestión

- El desarrollo de un ambiente de colaboración y retroalimentación, la flexibilidad y adaptabilidad del equipo, son fundamentales si la ejecución está a cargo de múltiples actores.
- La articulación con los vecinos a partir de la confianza permite un trabajo colaborativo.
- La diversificación de formatos para entregar contenidos a través de talleres y charlas, en las que se involucran distintos actores institucionales, permite nutrir las capacitaciones y visibilizar el trabajo realizado durante el proyecto.
- El establecimiento de mesas de trabajo interinstitucionales donde se aborden necesidades, problemas y estrategias de solución de forma conjunta, es necesario para la replicabilidad de un proyecto como este.



AGUA CALIENTE Y CALEFACCIÓN



Mejorando nuestras viviendas para vivir en ambientes más limpios y sanos

Presentación

- **Nombre del Piloto:** Mejorando nuestras viviendas para vivir en ambientes más limpios y sanos
- **Institución:** Instituto Forestal
- **Equipo Ejecutor:**
Coordinadora: Alejandra Shueftan
Gestor del Aprendizaje: René Reyes
- **Cobertura:** 37 Hogares
- **Territorio:** Comuna de Valdivia, Región de Los Ríos

Descripción general

El proyecto tiene como propósito aumentar la eficiencia y efectividad de los sistemas de calefacción en los hogares, con iniciativas nacidas desde las propias comunidades. Este proyecto surge de la necesidad de aumentar el confort higrotérmico de las viviendas de la ciudad de Valdivia que, al igual que en el resto de la zona centro sur de Chile, están expuestas al frío, altos niveles de humedad y de contaminación intradomiciliaria, cuestión que pone en riesgo la salud y el bienestar de las familias que las habitan.

Metodología

El objetivo es probar que el involucramiento de las familias en las soluciones de reacondicionamiento térmico aumenta la adhesión y efectividad de los programas de mejoramiento de viviendas. El diseño consta de cuatro fases: (1) Difusión y selección, (2) Talleres de capacitación, (3) Mejoras constructivas y (4) Encuentros participativos. Posterior al proceso de difusión y selección el proyecto consideró el desarrollo de talleres de capacitación en técnicas constructivas simples y de bajo costo, en los que se enseña a identificar los problemas de eficiencia energética de las viviendas y cómo mejorar la aislación térmica y la hermeticidad.



Finalizados los talleres, un grupo de participantes fue seleccionado para la fase de mejoras constructivas, en la que deben monitorear las intervenciones que un equipo constructor realizará en sus viviendas. En esta se les mostraron las técnicas y los avances, y los beneficiarios apoyaron en tareas de baja dificultad, aprendidas en los talleres, por ejemplo, sellar marcos de puertas y ventanas. El proyecto culmina con los Encuentros Participativos, instancias de reunión y distensión en que los beneficiarios contaron su experiencia a lo largo del proyecto a los vecinos que no participaron.

Aprendizaje

Solución

- La solución motiva el desarrollo de mejoras autogestionadas.
- La ejecución de los talleres prácticos permite que los usuarios comprendan la importancia de la solución para el bienestar del hogar.
- El desarrollo de los talleres a través de medios de comunicación remotos reduce la participación de los grupos de interés.
- El aporte pecuniario y la compra de materiales compromete a los usuarios a participar y motiva a un mayor compromiso.
- La solución debe adaptarse a las posibilidades económicas de las comunidades con las que se trabaja y a sus necesidades complementarias particulares.
- El proceso de mejoras constructivas debe realizarse casa a casa, finalizando una vivienda para comenzar con la siguiente.

Usuarios

- Las Juntas de Vecinos no siempre son el mecanismo idóneo para contactar a los vecinos. Para definir el mecanismo idóneo, es necesario realizar un diagnóstico de los barrios que permita entender su orgánica.
- La identificación de los líderes vecinales es

fundamental para agilizar los procesos de transferencia en la comunidad.

- Las nuevas herramientas tecnológicas no se adecúan al nivel de manejo de todos los usuarios.
- Los talleres remotos tienen un impacto menor que los talleres presenciales para el involucramiento de los usuarios.
- Los encuentros participativos son altamente efectivos para la difusión y adhesión de otros a las iniciativas ya realizadas por los pares

Gestión

- El proyecto debe realizarse durante el periodo estival del año, para realizar sin problemas las actividades de construcción.
- La comunicación con las Juntas de Vecinos no siempre es expedita, por lo que se requieren personas trabajando en terreno para lograr una organización más rápida.
- La constructora debe terminar todas las obras en una vivienda para comenzar con la siguiente.

El FOSIS busca ser el espacio de pilotaje para la generación de nuevas soluciones sociales enfocadas en la superación de la pobreza. Innova FOSIS es un programa que convoca a la sociedad civil, el sector privado y la academia a presentar propuestas innovadoras a desafíos definidos en conjunto con 3 ministerios.

Así, Innova FOSIS:

ABRE el Estado al conocimiento de otros actores para enfrentar los desafíos públicos prioritarios.

ACTIVA un ecosistema en torno a la superación de la pobreza, con ideas innovadoras.

ESCALA pilotos de aprendizaje y los transforma en potenciales programas sociales que integren la política pública.

VINCULA los aprendizajes validados de los pilotos con el Ecosistema de Innovación Social y de la temática de los desafíos

Para conocer más visita la web **innova.fosis.cl**



CONVOCATORIA
2020



FOSIS
MEJOR FUTURO