



# Pilotos Desafío Digital 2020

BAJO LA METODOLOGÍA INNOVA FOSIS



**FOSIS**  
MEJOR FUTURO

# Prólogo

La misión del FOSIS es contribuir a la superación de la pobreza y la vulnerabilidad social de personas, familias y comunidades. En los últimos años hemos potenciado la innovación social como una herramienta fundamental para buscar soluciones a los diversos problemas sociales vinculados a nuestra misión.

Para ello, diseñamos el Modelo de Pilotaje Innova FOSIS, el cual abre un espacio en el Estado para que instituciones del sector privado, la sociedad civil y la academia contribuyan con soluciones novedosas a resolver desafíos públicos, gestionando los aprendizajes que surgen de su implementación y aportando a la creación o fortalecimiento de las políticas públicas.

La crisis sanitaria puso de manifiesto que existen desafíos a los que hay que dar una respuesta rápida y que en muchos casos exigen soluciones nuevas; uno de ellos fue la capacidad de los micro-emprendedores para mantener sus negocios en tiempos de confinamiento. Para atender esta necesidad urgente, lanzamos en 4 regiones, Desafío Digital, un fondo concursable basado en el Modelo Innova FOSIS, dirigido a financiar proyectos piloto que empoderaran digitalmente a las y los pequeños emprendedores en un corto tiempo, de modo de generar nuevas oportunidades y canales de comercialización, permitiéndoles potenciar sus negocios.

El proceso de pilotaje que acompaña a las 4 iniciativas seleccionadas, además de beneficiar directamente a más de 280 emprendedores/as, generó valiosos aprendizajes, algunos de los cuales serán integrados a nuestra oferta programática. Además, queremos poner este conocimiento a disposición de cualquier institución o persona interesada en continuar acortando la brecha digital de las y los emprendedores de subsistencia.

En esta publicación presentamos los aprendizajes generales que obtuvimos a partir de los 4 pilotos de Desafío Digital 2020, y la ficha resumen de lo que consistió cada uno de ellos. Te invitamos a leerla y compartirla.

Felipe Bettancourt G.

**Director Nacional**

**Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS**

# Introducción

Los 4 pilotos de Desafío Digital 2020, se iniciaron en octubre de 2020 y durante 4 meses implementaron sus soluciones con emprendedores de las regiones de Antofagasta, Coquimbo, O'Higgins y Maule.

Estos pilotos abordaron 2 desafíos, dirigidos a entregar apoyos tecnológicos concretos a emprendedores que estaban dentro del 40% más vulnerable de la población chilena, según el Registro Social de Hogares, y que desearan y estuvieran en condiciones de aprender nuevas herramientas digitales aplicables a sus negocios.

## Desafío regiones de Antofagasta y O'Higgins:

¿Cómo podríamos **instalar capacidades digitales** en los emprendedores en situación de pobreza y/o vulnerabilidad para **aumentar sus ventas**?

## Desafío regiones de Coquimbo y Maule:

¿Cómo podríamos **fortalecer las capacidades digitales** de los emprendedores en situación de pobreza y/o vulnerabilidad para **aumentar sus ventas**?

Cada proyecto incluyó, por lo menos, dos componentes:

- Capacitación: Dos meses para el desarrollo de acciones de formación que permitan instalar o fortalecer capacidades en las y los usuarios.
- Asesoría: Un mes de puesta en práctica de lo aprendido, incluyendo profundización, acompañamiento en implementación y/o retroalimentación a las y los usuarios.

Los pilotos tuvieron un acompañamiento activo de las Direcciones Regionales del FOSIS en base al Modelo de Pilotaje Innova FOSIS, asegurando la gestión del aprendizaje y la retroalimentación de otros sectores y de los usuarios durante la intervención. Ese conocimiento generado se presenta a continuación de forma resumida en las fichas por piloto.

# Hallazgos finales de los pilotos

El Modelo de Pilotaje Innova FOSIS incluye, como elemento fundamental, la gestión de aprendizajes que surgen durante la implementación de las soluciones. Por lo tanto, los 4 proyectos de Desafío Digital realizaron un proceso constante de reflexión, que permitió explicitar y sistematizar sus aprendizajes.

Esta reflexión se basó en analizar el piloto en base a categorías, llamadas dimensiones del aprendizaje en el Modelo, que facilitan la generación de conocimiento útil tanto para el proyecto mismo, como para terceras personas interesadas en la temática que aborda.

A continuación, se listan los principales hallazgos que obtuvieron los 4 pilotos en torno a las dimensiones de Diseño de la Solución, Adopción o Adherencia y Gestión del Proyecto.

## Dimensión Diseño de la Solución:

Dimensión que registra los aprendizajes sobre el diseño del piloto, tanto respecto de su estructura, como de sus componentes, actividades y metodologías. Analiza la solución planteada y las modificaciones que se deben llevar a cabo durante la ejecución de las actividades.

1. INCLUIR EN EL DIAGNÓSTICO DE LOS PARTICIPANTES EL "PERFIL DE EMPRENDEDOR/A".
2. INCORPORAR AL INICIO DE LA INTERVENCIÓN ACTIVIDADES DE NIVELACIÓN DE CONOCIMIENTOS DIGITALES
3. INCLUIR AL INICIO DE LAS CAPACITACIONES UN TALLER MOTIVACIONAL DIRIGIDO A INCENTIVAR EL COMPROMISO DE LAS USUARIAS Y USUARIOS.
4. REALIZAR UN APRESTO INICIAL PARA LAS Y LOS USUARIOS, AL UTILIZAR METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA ONLINE.
5. UTILIZAR METODOLOGÍAS DE APRENDIZAJE EXPERIENCIAL, QUE INCLUYAN ACTIVIDADES DIVERSAS, CONSIDERANDO LOS DISTINTOS ESTILOS DE APRENDIZAJE DE LOS ADULTOS.
6. PARA QUE LA/EL USUARIO SE ATREVA A UTILIZAR RRSS DISTINTAS A LAS QUE CONOCE, DEBE ENCONTRARLE SENTIDO Y SERLE SIGNIFICATIVA.
7. LOS EJEMPLOS Y DATOS PRÁCTICOS UTILIZADOS EN LAS CLASES DEBEN SER CERCANOS A LA REALIDAD DE LAS Y LOS EMPRENDEDORES.
8. CONSIDERAR EL TRABAJO CON SUBGRUPOS DE USUARIOS/AS.
9. LAS PRÁCTICAS O EJERCICIOS DEBEN REALIZARSE DENTRO DEL HORARIO DESTINADO A LAS CLASES.
10. EL ACOMPAÑAMIENTO PERSONALIZADO A PARTICIPANTES DEBE ESTAR PRESENTE DESDE EL INICIO.
11. EL ROL DE LA O EL PROFESIONAL QUE ACOMPAÑA ES FUNDAMENTAL PARA IDENTIFICAR NECESIDADES DE APRENDIZAJE Y PLANIFICAR POSIBLES CAMBIOS EN LA CAPACITACIÓN.
12. LA INTERVENCIÓN DEBE SER FLEXIBLE, PERMITIENDO MODIFICAR EL ORDEN DE CONTENIDOS EN RELACIÓN CON EL PROCESO DE APRENDIZAJE DEL GRUPO.
13. CONSIDERAR LAS DIFICULTADES DE LECTO-ESCRITURA, ORTOGRAFÍA Y REDACCIÓN DE LAS Y LOS USUARIOS, AL UTILIZAR RRSS.
14. EL USO DEL CAPITAL SEMILLA DEBE REFORZAR ASPECTOS RELACIONADOS CON EL COMERCIO DIGITAL, ANALIZANDO EN CONJUNTO CON LA Y EL USUARIO EN QUÉ SE INVERTIRÁ.

# Hallazgos finales de los pilotos

## Dimensión Adopción o adherencia:

Esta dimensión registra si los usuarios adoptan o no la solución propuesta, identificando los aprendizajes que se generen sobre convocatoria, selección, asistencia y logros de las y los usuarios de la solución.

1. ACOMPAÑAMIENTO PERSONALIZADO A CARGO DE PROFESIONALES IDÓNEOS, PERMITE DESARROLLAR CONFIANZA ENTRE PARTICIPANTES Y EQUIPO EJECUTOR.
2. HACER SEGUIMIENTO INMEDIATO A LAS PERSONAS QUE DEJAN DE ASISTIR A LAS CAPACITACIONES.
3. PROMOVER LA VINCULACIÓN ENTRE LAS Y LOS USUARIOS, POR EJEMPLO, A TRAVÉS DE GRUPOS DE WHATSAPP.
4. PROMOVER LA IDENTIFICACIÓN DE LAS VENTAJAS Y BENEFICIOS QUE TIENE EL USO DE RRSS PARA SU EMPRENDIMIENTO, FACILITA LA ADHERENCIA.
5. EL MANEJO Y CONOCIMIENTO DEL USO DE INTERNET FACILITA LA ADOPCIÓN DE LA SOLUCIÓN.
6. FACILITAR UN DISPOSITIVO DE USO EXCLUSIVO PARA EL/LA PARTICIPANTE DURANTE EL DESARROLLO DE LOS TALLERES.

## Dimensión Gestión del Proyecto:

Esta dimensión registra los aprendizajes en materia de gestión del piloto, para identificar la forma más eficiente de implementar la solución diseñada. Incluye aprendizajes sobre el cronograma de actividades, los recursos humanos y costos de la ejecución.

1. EL PERFIL DE LOS RELADORES DEBE CONSIDERAR EXPERIENCIA EN EDUCACIÓN DE ADULTOS Y CONOCIMIENTOS ACTUALIZADOS SOBRE LOS TEMAS ESPECÍFICOS QUE ABORDARÁN.
2. COMPETENCIAS PERSONALES COMO HABILIDAD PARA MOTIVAR, GENERAR CONFIANZA Y CERCANÍA Y POTENCIAR CAPACIDADES EN LAS Y LOS USUARIOS, DEBEN ESTAR PRESENTES EN EL EQUIPO EJECUTOR.
3. CONCILIAR HORARIOS DE TALLERES CON TIEMPO DE TRABAJO DE LAS Y LOS EMPRENDEDORES. PRESENTAR LA AGENDA ANTES DEL INICIO DE LAS CAPACITACIONES.
4. HORAS DE CAPACITACIÓN PRESENCIAL NO SON EQUIVALENTES A HORAS ONLINE, DEBIENDO ADAPTARSE EL CONTENIDO Y SU EXTENSIÓN.
5. UTILIZAR MATERIAL DE APOYO IMPRESO FACILITA LA REVISIÓN DEL CONTENIDO POR PARTE DE LAS Y LOS USUARIOS.

## Desafío Digital Antofagasta

### Presentación

- **Nombre del Piloto:** Mi primera Tienda Virtual
- **Institución:** Cenda Emprendedor
- **Equipo Ejecutor:**  
Coordinadora: Karol Lamoza  
Gestora de aprendizajes: Morinka Sáenz
- **Cobertura:** 71 usuarios
- **Territorio:** Antofagasta

### Descripción general

El Piloto instaló capacidades y habilidades en el uso de herramientas digitales para potenciar la comercialización de productos y servicios a través de una "Tienda Virtual".

Se realizó una intervención en función de potenciar, rehabilitar y generar ventas en emprendimientos de subsistencia a través de canales de ventas on-line con el desarrollo de capacitaciones, asistencias técnicas individuales y grupales, seminarios y charlas.

Se generó una oportunidad de ventas, a través de la gestión de una Feria Virtual realizada en la plataforma Expo FOSIS, además de la entrega de un financiamiento, para renovar equipos y conexión a internet.

### Metodología

#### Componente 1 Capacitación:

La etapa de formación se realizó de forma remota y tuvo una duración de 12 semanas. Se realizaron 24 horas de capacitación. Los talleres entregaron los conocimientos necesarios para complementar las tiendas virtuales del usuario y orientarlo al acceso de redes de fomento productivo y de capacitación, para fortalecer la puesta en marcha de sus canales online.

La convocatoria se realizó de forma personal y grupal a través de WhatsApp, por este medio se recordaba, además, diariamente, a las personas participantes, los horarios y se les enviaban los links correspondientes.

#### Componente 2 Asistencia Técnica:

Las asistencias técnicas, se realizaron de

forma individual y grupal, cada participante recibió por parte de los asesores los conocimientos necesarios para establecer su tienda virtual en RRSS y realizar ventas a través de las plataformas habilitadas.

#### Componente 3 Mi Feria Virtual:

El seminario Mi Primera Tienda Virtual, incluyó temas de comercio electrónico, para fortalecer conocimientos y operacionalizar las Tiendas Virtuales.

Se gestionó la Feria Virtual a través de la plataforma de ExpoFOSIS, con una duración de 14 días.

Se realizó el concurso "Mi Primera Tienda Virtual" para incentivar la aplicación de conocimientos y aprendizajes, obtenidos durante el pilotaje.

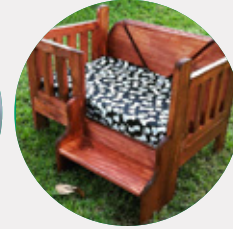
#### Componente 4 Financiamiento:

Incluyó la entrega de un financiamiento para renovar equipo con conexión a internet.

### Aprendizajes

#### Solución

- La nivelación en conocimientos sobre plataformas es necesaria para asegurar el acceso de los participantes.
- La metodología de asistencia técnica fortalece el desarrollo de las habilidades necesarias para gestionar emprendimientos y negocios a través de un canal de comercio electrónico.
- Las capacitaciones basadas en la metodología de taller, sincrónica y remota, permite la comprensión y aplicación del uso de herramientas de ventas online.
- En cada instancia de interacción con los/las participantes, se debe identificar información relevante para incorporarla en la gestión de la intervención.
- En las reuniones de equipo, levantar cada una de las experiencias y miradas que poseen los profesionales para incorporar las mejoras o identificar los problemas y obstaculizadores.



### Usuarios

- La convocatoria y selección debe considerar, que los participantes tengan un emprendimiento activo y que éste sea al menos un ingreso complementario.
- La persona participante debe tener disponibilidad de un dispositivo con conexión a internet de uso exclusivo mientras dure la formación.
- La selección de los participantes debe considerar, que posean, por lo menos, nociones básicas de navegación en la red.
- La adherencia, se construye en la medida en que la intervención logra hacer sentido al grupo objetivo.
- Las dificultades para ingresar a las clases se relacionan con barreras de género (labores de cuidado y jefatura de hogar).
- Las asistencias técnicas constantes, además de lograr que los participantes monten las tiendas virtuales, generan un espacio colaborativo de experiencias y de motivación.
- Las personas lograron incorporar habilidades digitales en la rutina de trabajo de sus emprendimientos.
- Las inasistencias de los participantes, deben ser monitoreadas de inmediato y realizar seguimiento.

### Gestión

- El equipo ejecutor, debe estar integrado por profesionales, que cumplan con formación y experiencia en las temáticas específicas y en educación de adultos en contexto de pobreza y/o vulnerabilidad.
- Características necesarias del equipo son: empatía, comunicación asertiva, humildad cognitiva y responsabilidad social.
- Considerar plazos necesarios para que los participantes puedan exponer sus productos en una fecha de relevancia comercial.

## Desafío Digital Coquimbo

### Presentación

- **Nombre del Piloto:** Digitalízate en Tiempos de Pandemia - Coquimbo
- **Institución:** CFT CEDUC UCN
- **Equipo Ejecutor:**  
Coordinadora: Camila Gaete Ríos  
Gestora del Aprendizaje: Karla Campaña Vilo
- **Cobertura:** 69 usuarios
- **Territorio:** Coquimbo

### Descripción general

Programa de formación y acompañamiento con enfoque práctico. Busca fortalecer las capacidades digitales de emprendedores con negocios de subsistencia de la Región de Coquimbo, aumentado sus ventas en línea y su presencia en el mercado digital. Mediante el enfoque de Effectuation se capacita a los emprendedores para que apliquen en actividades prácticas los contenidos de cada taller, creen su marca y generen ventas; planteando sus propios objetivos y metas a través del método SMART.

### Metodología

La metodología incluyó 12 talleres online sincrónicos, videos en canal de YouTube, material de apoyo digital, sesiones de reforzamiento opcionales y acompañamiento personalizado, a cada emprendedor a cargo de 2 profesionales.

**Componente 1:** Autoidentificación de capacidades digitales iniciales en emprendedores. Usando la metodología Effectuation (quién soy y qué sé), los participantes identificaron sus habilidades para vender en la web y abordaron la evaluación y mejora de sus modelos de negocios en mercado digital.

**Componente 2:** Formación emprendedores en estrategias de ventas y posicionamiento. Se

realizaron 10 talleres usando la metodología SMART, en la cual cada emprendedor debía poner en práctica los contenidos y generar ventas en el desarrollo de cada actividad, planteando sus propios objetivos.

**Componente 3:** Seguimiento, asesoría y evaluación de emprendedores. Mediante acompañamiento personalizado para analizar el logro de resultados de cada actividad.

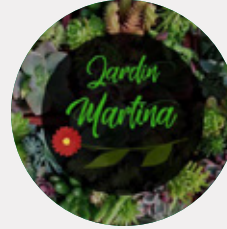
### Aprendizajes

#### Solución

- El acompañamiento y refuerzo positivo del equipo hacia los emprendedores es muy importante para que se empoderen en el uso de nuevas herramientas digitales.
- Los adultos, en contexto de vulnerabilidad, además del aprender haciendo, deben sentir que lo que hacen, lo hacen bien y tienen resultados.
- Los grupos de participantes deben organizarse en función de la disponibilidad horaria del emprendedor, y considerar los aprendizajes previos y las habilidades digitales de entrada.
- Es necesario desarrollar actividades que nivelen las habilidades digitales de entrada.
- Personas con estas características, no revisan material en línea y necesitan apoyo de contenidos impreso.
- Programas virtuales, deben incluir en la planificación sesiones de apresto en la herramienta en que se dictará el programa.

#### Usuarios

- WhatsApp es el medio más eficiente para contactar a los usuarios también permite dar contención, retroalimentar y reforzarlos.
- El equipo de seguimiento es un factor clave para la adherencia, ya que media y crea un espacio protegido, para que los emprendedores pregunten con confianza



- Se sugiere asignar tiempo dentro de la clase para realizar prácticas, puesto que es difícil lograr que este tipo de usuario entregue tareas realizadas fuera del horario.

#### Gestión

- Los relatores deben tener conocimiento básico sobre aprendizaje de adultos en contexto de vulnerabilidad.
- Los expertos metodológicos deben integrar el equipo técnico y retroalimentar constantemente a los emprendedores y relatores.
- La capacidad de adaptación y flexibilidad es una competencia fundamental en los integrantes del equipo ejecutor del proyecto.
- El equipo de acompañamiento debe tener disponibilidad para responder consultas por WhatsApp en la noche, momento en que el emprendedor, debido a su escaso tiempo, realiza preguntas.
- Es necesario incorporar orientación psicológica para todos los participantes durante la ejecución, para trabajar el fortalecimiento de ciertas habilidades personales.



## Desafío Digital O´ Higgins

### Presentación

- **Nombre del Piloto:** Mi Primera Tienda Virtual
- **Institución:** Cenda Emprendedor
- **Equipo Ejecutor:**  
Coordinadora: Karol Lamoza  
Gestora de aprendizajes: Morinka Sáenz
- **Cobertura:** 79 usuarios
- **Territorio:** Región del Libertador Bernardo O´Higgins

### Descripción general

El Piloto instaló capacidades y habilidades en el uso de herramientas digitales para potenciar la comercialización de productos y servicios a través de una "Tienda Virtual". Se realizó una intervención en función de potenciar, rehabilitar y generar ventas en emprendimientos de subsistencia, a través de canales de ventas on-line, con el desarrollo de capacitaciones, asistencias técnicas, seminarios y charlas.

### Metodología

#### Componente 1 Capacitación:

La etapa de formación se realizó de forma remota y tuvo una duración de 12 semanas. Se realizaron 24 horas de capacitación. De forma transversal los talleres entregaron los conocimientos necesarios para complementar las tiendas virtuales del usuario y orientarlo al acceso de redes de fomento productivo y de capacitación, para enfrentar de mejor manera la puesta en marcha de sus canales online.

#### Componente 2 Asistencia Técnica:

Las asistencias técnicas, se realizaron de forma individual y grupal, cada participante recibió por parte de los asesores los conocimientos necesarios para establecer sus tiendas virtuales en RRSS y realizar ventas a través de las plataformas habilitadas.

#### Componente 3 Mi Feria Virtual:

El seminario "Mi Primera Tienda Virtual", incluyó temas de comercio electrónico, los cuales contribuyen a fortalecer conocimientos y operacionalizar las Tiendas Virtuales.

#### Componente 4 Financiamiento:

Se adquirieron tablets para cada participante.

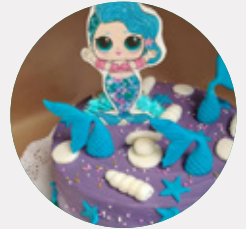
### Aprendizajes

#### Solución

- La metodología es ejecutada con éxito si las personas usuarias tienen la posibilidad de conexión y un equipo disponible.
- Para asegurar el acceso es importante realizar una nivelación de conocimientos sobre las plataformas a utilizar.
- La metodología de asistencia técnica, apoyada por el conocimiento entregado en los talleres, logra instalar en las personas participantes las habilidades necesarias para gestionar sus emprendimientos y negocios a través de un canal de comercio electrónico.
- En cada instancia con los/las participantes es importante levantar información relevante para incorporarla en la gestión de la intervención.

#### Usuarios

- La disponibilidad de un dispositivo de conexión a internet exclusivo facilita la adherencia a la intervención.
- Las personas adultas/as mayores, deben tener al menos nociones básicas de navegación en la red.
- La adherencia, se construye en la medida en que la intervención logra hacer sentido al grupo objetivo.
- La nivelación de conocimientos de plataformas on line, la cual se puede realizar de forma grupal e individual, es fundamental para la aplicación de la metodología.
- Se debe considerar la barrera de género, en los ámbitos de cuidado y de jefatura de hogar.



- La motivación y el entusiasmo mostrado para participar en el proyecto son características determinantes para considerar en la selección.
- Las asistencias técnicas, son el foco de la intervención, ya que, desde este acompañamiento, se logra montar las tiendas virtuales y se genera un espacio colaborativo, de experiencias y de motivación constante, sobre todo para aquellas personas que les ha costado más adecuarse a esta forma de interacción. A través de estas asistencias las personas integran las nuevas habilidades en sus rutinas de trabajo.

#### Gestión

- Las capacitaciones con una metodología sincrónica y remota, en la transferencia de conocimiento, y utilizando método de taller, generan la comprensión y aplicación de las técnicas, en el uso de herramientas para fortalecer los canales de ventas on line.
- El equipo ejecutor debe estar integrado por profesionales, que tengan formación y experiencia en las temáticas a tratar y en educación de adultos en contexto de pobreza y/o vulnerabilidad.
- Contar con profesionales empáticos, permite comunicarse de manera asertiva, promoviendo el diálogo, con humildad cognitiva y con responsabilidad social.
- Utilizar un lenguaje simple y directo, centrándose más en aspectos prácticos que teóricos, facilita los procesos de aprendizaje.
- Se debe fortalecer el intercambio de experiencias, la colaboración y la generación de vínculos, entre los participantes.
- Hacer un seguimiento diario de inasistencias de los participantes.



## Desafío Digital Maule

### Presentación

- **Nombre del Piloto:** Fortaleciendo el ecosistema digital de emprendedores: Lenguaje multimedia, resiliencia productiva y enfoque de competencias.
- **Institución:** ONG Surmaule
- **Equipo Ejecutor:**  
Coordinadora: Catherina Olivares Arias  
Gestores del Aprendizaje: Marcelo Gutiérrez Lecaros; Yennifer Rivas Pérez.
- **Cobertura:** 80 usuarios
- **Territorio:** Región del Maule

### Descripción general

Proceso de formación-acción basado en el enfoque de competencias y en el desarrollo de asesorías expertas, buscó dinamizar las ventas de pequeños emprendedores de la región del Maule, a través del fortalecimiento de habilidades para el mercado digital, utilizando activamente cuentas y plataformas comerciales e incorporando lenguajes audiovisuales para destacar los elementos de valor de cada emprendimiento.

### Metodología

**Componente 1.** Proceso formativo de capacitaciones y acompañamiento de 8 semanas de duración. Se realizaron 16 talleres sincrónicos teóricos y prácticos. Los talleres se organizaron en 2 secciones, la primera dedicada a conceptos centrales a trabajar y la segunda al desarrollo práctico de los contenidos y herramientas digitales. Además se incluyeron actividades destinadas mejorar la concentración, dar contención emocional y desarrollar actitudes personales favorables para el emprendimiento, las cuales creaban un clima favorable para el aprendizaje. Las presentaciones en PowerPoint de cada sesión se transformaron en cápsulas audiovisuales, para ser usados como tutoriales de los temas trabajados, los cuales demostraron ser más efectivos para la incorporación de nuevos conocimientos.

Estos materiales se copiaron en un centro de recursos y fueron compartidos a cada participante, a través de los grupos de WhatsApp.

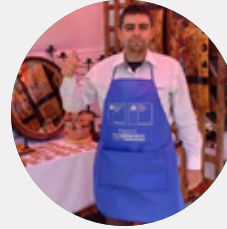
**Componente 2.** Asesorías orientadas al reforzamiento de contenidos trabajados en el plan formativo, por medio de grupos de trabajo más pequeños, para fortalecer la implementación práctica y el seguimiento de los avances.

**Componente 3.** Feria virtual. Desarrollo de catálogos digitales para cada emprendimiento, contruidos con información aportada por los participantes a lo largo del proceso. Complementariamente cada participante recibió una tablet y una tarjeta de memoria externa, que permitirá la implementación digital de los emprendimientos.

### Aprendizajes

#### Solución

- Los participantes que reportaron mejores resultados fueron quienes evidenciaron mayor desarrollo de competencias como iniciativa y emprendimiento, efectividad personal y aprender a aprender.
- El perfil de los participantes es relevante para abordar el tipo de taller y asesorías. Fue favorable hacer perfiles y diagnósticos individuales para planificar contenido y nivelar brechas digitales entre ellos.
- Se planificaron sesiones grupales de nivelación organizando a los grupos según el manejo de herramientas digitales, lo que fue favorable en el proceso, seguido del acompañamiento individual a través de asesorías.
- Los resultados obtenidos por cada participante se ven influidos, la calidad de la conectividad, el tipo de dispositivo y la disponibilidad que el usuario tenga del mismo durante el desarrollo del proyecto
- El concepto de resiliencia productiva hizo mucho sentido y se hizo presente al momento de compartir experiencias de subsistencia en tiempos de crisis.



### Usuarios

- Las confianzas, construidas previamente o durante el proceso, son fundamentales para la adherencia.
- Aunque existan requisitos básicos para la focalización de usuarios/as, persisten heterogeneidades que deben ser consideradas en el proceso.
- Es necesario adaptar las metodologías a diversos estilos de aprendizaje.
- Se requiere utilizar estrategias flexibles y variadas para disminuir la brecha digital.
- La resistencia a la formalización se debe a barreras de información, acceso y financieras.
- Durante el proceso se confirmó la necesidad de desarrollar y/o potenciar competencias personales, como base para abordar los problemas específicos identificados. (Formación integral).

### Gestión

- El equipo que implementa debe contar con competencias básicas para el acompañamiento comunitario, motivar la participación, reconocer logros de forma diferenciada y favorecer el aprendizaje significativo.
- Los profesionales deben ser capaces de traducir lenguajes complejos, a través de material didáctico y metodologías acordes.
- Los horarios disponibles para talleres y trabajo autónomo deben adecuarse a las necesidades, los contextos y roles sociales de los/las participantes.
- En cada sesión de trabajo es necesario identificar los elementos críticos que afectan el desarrollo del programa y ajustarlos para las siguientes sesiones. (Ej. optimización del tiempo, incorporación de moderadores y facilitadores para apoyar el desarrollo de los talleres, creación de dinámicas y estrategias para mantener la concentración y promover la participación de los y las usuarias del programa, entre otras).

La innovación social es una herramienta poderosa para generar soluciones rápidas a las necesidades sociales que surgen en momentos de crisis. Durante la emergencia sanitaria las y los emprendedores más vulnerables se vieron duramente afectados. El Modelo de Pilotaje Innova FOSIS aplicado al concurso Desafío Digital surgió como una respuesta innovadora a las necesidades de este grupo.

El Modelo permitió trabajar en conjunto con el sector privado y la academia propuestas novedosas para fortalecer las habilidades digitales y entregar apoyos tecnológico-concretos a emprendedores(as) de 4 regiones del país y gestionar los aprendizajes que surgen durante el proceso.

Encuentra este documento en la sección Transferencia de la web [innova.fosis.cl](http://innova.fosis.cl), junto al material de otros pilotos de innovación social que hemos realizado con el Modelo de Pilotaje Innova FOSIS.

# INNOVA FOSIS

PILOTEANDO  
INNOVACIÓN  
SOCIAL  
EN EL  
ESTADO



NO DUDES EN CONTACTARNOS  
**INNOVA@FOSIS.GOB.CL**  
**INNOVA.FOSIS.CL**



**FOSIS**  
MEJOR FUTURO