



# “¿Cómo elaboro un proyecto en el ámbito del turismo basado en el valor del territorio?”

Daniela Umaña Toledo.  
Fundadora de Distrito Amawta.  
[Charla en YouTube](#)

Proyecto “Fortaleciendo el Turismo desde la Identidad basada en la Naturaleza”, ejecutado por el Centro de Estudios Avanzados en Zonas Áridas (CEAZA) y el Instituto de Ecología y Biodiversidad (IEB), financiado por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) del Gobierno Regional de Coquimbo.

## Puntos clave de la sesión:

- Fuentes de financiamiento
- Metodología para elaborar proyectos
- Ejercicio sugerido: ejemplos de problemas y soluciones

## Fuentes de financiamiento

En primer lugar, tenemos las opciones de financiamiento para emprendimientos. Es importante recordar que los subsidios no son la única fuente de financiamiento disponible para emprendedores y empresarios. Existen diversas alternativas, como los créditos, el leasing, el factoring —utilizado para obtener pagos rápidos de facturas cuando las empresas ya están constituidas—, los capitales de riesgo, entre otras. Aunque los subsidios son los más conocidos y cercanos, el objetivo es destacar que no deben considerarse como la única vía de financiamiento. Es fundamental explorar opciones más reales y accesibles en cada territorio.

Respecto a los subsidios, cabe destacar aquellos provenientes del Estado. Entre las instituciones que ofrecen fondos concursables se encuentran FOSIS, SERCOTEC, CONADI, CORFO, INDAP, SERNAPESCA, SERNATUR y el Ministerio de Energía. Cada una de estas entidades tiene su propia oferta de financiamiento, la cual suele publicarse entre finales de marzo y principios de abril. Un detalle importante es que muchas postulaciones tienen plazos máximos de 10 días, por lo que los emprendedores deben estar atentos a los períodos de apertura de cada convocatoria.





Un punto clave a considerar es que los emprendedores deben ajustar sus proyectos a los requisitos de cada instrumento de financiamiento, y no esperar que el instrumento se adapte a sus necesidades específicas. Por ejemplo, proyectos relacionados con panaderías, restaurantes o negocios de bicicletas deben alinearse con los objetivos establecidos por las instituciones correspondientes. Presentar el mismo proyecto a varias entidades sin adaptarlo puede disminuir significativamente las posibilidades de éxito. Por ello, es recomendable revisar las bases de concursos de años anteriores para identificar casos prácticos.

Si un negocio busca ampliar un restaurante, agregar un restaurante a un alojamiento existente o implementar paneles fotovoltaicos u otras energías renovables, es esencial revisar las ofertas actuales del Ministerio de Energía. Además, quienes operen en localidades rurales y sean usuarios de INDAP o PRODESAL deben considerar las oportunidades que estas instituciones ofrecen. Por ejemplo, la Comisión Nacional de Riesgo también está proporcionando recursos. Para quienes trabajan en áreas costeras, es importante estar atentos a las iniciativas relacionadas con la pesca.

En el sector turismo, es clave explorar lo que SERNATUR está desarrollando en cada territorio, así como aprovechar el apoyo de ProChile para visibilizar la oferta turística en mercados internacionales. Para los pertenecientes a pueblos originarios, CONADI dispone de fondos específicos tanto para comunidades rurales como para personas que residen en zonas urbanas. Por otra parte, la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), del Ministerio de Agricultura, también está invirtiendo significativamente en potenciar negocios innovadores en el sector.

La tarea principal de los microempresarios y emprendedores es identificar las instituciones que pueden brindarles apoyo. Esto requiere establecer con claridad el rubro en el que operan —restaurantes, alojamientos, guías turísticas, rutas turísticas, entre otros— y definir con qué instituciones del Estado deben iniciar conversaciones para recibir orientación y apoyo.

Además de los fondos públicos, existen fondos concursables privados que ofrecen alternativas atractivas. Entre ellos, se destacan:





- **Banco de Chile:** A través del programa *Desafío Emprendedor*, que está en su octava versión.
- **Caja Los Andes:** Ofrece fondos concursables de hasta 2 millones o 2,5 millones de pesos, al igual que otras cajas de compensación.
- **Fundación Luksic:** Apoya emprendimientos en diversas etapas de desarrollo.
- **G100:** Una iniciativa privada con programas de apoyo a emprendedores.
- **Banca Privada:**
  - **Banco BCI:** Con su programa *NACE*, destinado al apoyo a microempresarios.
  - **Scotiabank:** Enfocado en emprendimientos liderados por mujeres.
  - **Banco Santander:** Ofrece fondos concursables y becas.
  - **Banco Estado:** A través de su red *Emprende*, brinda capacitación y acceso a fondos concursables.

Es importante destacar que, mientras los fondos públicos suelen ser muy competitivos (con postulaciones que pueden incluir hasta 2.000 participantes para 90 cupos), los fondos privados ofrecen una oportunidad adicional que no debe ser subestimada. Por ejemplo, en el norte del país, muchas compañías mineras disponen de fondos concursables tanto para organizaciones como para emprendedores individuales

En el sur del país, diversas empresas extractivas, como las del sector del salmón, forestales y energéticas, ofrecen fondos concursables. No obstante, además de estas empresas, existen fundaciones y programas privados que también apoyan a emprendedores, principalmente mediante capacitación. Este enfoque resulta clave, ya que muchos emprendedores enfrentan dificultades al postular a concursos debido a errores en la redacción de objetivos, presentación de videos o falta de claridad en sus propuestas. Por lo tanto, estos programas buscan fortalecer las capacidades de los emprendedores, ayudándolos a convertirse en empresarios exitosos.

Entre los programas disponibles destacan Mujeres del Pacífico, respaldado por la Embajada de Estados Unidos; el Programa Emprende de Banco Estado; la Comunidad de Empresas Entel, que ofrece cursos gratuitos en su





plataforma; la Fundación Emprópolis; ASECH; Scotia Pyme, con recursos educativos; y Valor Pyme del Banco BCI, una iniciativa de alto nivel. Se recomienda a los emprendedores revisar las redes sociales de estas organizaciones e inscribirse en sus plataformas para aprovechar los beneficios que ofrecen. Estas actividades no solo proveen recursos, sino que también fomentan redes de conexión entre empresarios de diversas regiones y sectores.

Un paso esencial para acceder a fondos concursables es registrarse en las plataformas web de las instituciones correspondientes. Por ejemplo, para participar en SERCOTEC, es necesario ingresar datos personales y de la empresa para acceder a las convocatorias abiertas y realizar la postulación. Este procedimiento es similar para instituciones como CORFO y FOSIS, así como para programas privados como el Desafío Emprendedor del Banco de Chile. Las redes sociales también son herramientas importantes para mantenerse informado sobre las convocatorias y actualizaciones. Además, la plataforma [fondos.gob.cl](http://fondos.gob.cl) centraliza todas las oportunidades de financiamiento del Estado, facilitando la búsqueda por categorías, instituciones y alcance territorial.

Es fundamental leer las bases de cada convocatoria, ya que son documentos legales que establecen los objetivos, requisitos y características del concurso. Estas bases incluyen información sobre los rubros financiables, los plazos de ejecución y las restricciones, como la exclusión de activos específicos (por ejemplo, vehículos). También suelen contener un anexo con los criterios de evaluación, donde se detalla cómo se calificará cada aspecto de la propuesta. Comprender estos criterios y alinearse a ellos es crucial para garantizar una postulación exitosa. Por ejemplo, una descripción clara y detallada de los clientes puede recibir la máxima calificación, mientras que una respuesta vaga será penalizada.

Es importante que cada proyecto se adapte al instrumento de financiamiento correspondiente. Los emprendedores deben ajustar sus propuestas a las exigencias de cada fondo, ya que estos no se adaptan a las necesidades específicas de los negocios. Esto implica comprender los objetivos de cada programa y presentar proyectos que cumplan con los requisitos establecidos. De esta manera, no solo se incrementan las





posibilidades de éxito en la postulación, sino que también se fortalecen las bases del emprendimiento.

Es común que los postulantes no lean los anexos de las bases de los concursos debido a la extensión de estos documentos, que en ocasiones superan las 100 páginas. Sin embargo, leer estas bases es fundamental para responder de manera adecuada y aumentar significativamente las probabilidades de éxito. En las bases se detalla claramente cómo será evaluado el proyecto, lo que las convierte en una herramienta esencial para quienes desean adjudicarse un fondo.

El proceso de postulación a un fondo suele durar entre 7 y 10 días, seguido por un periodo de revisión de antecedentes, donde se verifica que toda la documentación requerida haya sido subida correctamente. Posteriormente, se asignan puntajes, se evalúa el modelo de negocio y, finalmente, se adjudica el fondo. Sin embargo, después de la adjudicación, comienza la etapa de ejecución, que puede extenderse por hasta 9 meses. Es crucial que los postulantes estén conscientes de estos plazos para planificar adecuadamente sus necesidades y, si no están dispuestos a esperar, considerar otras opciones como fondos privados o créditos bancarios.

Un ejemplo típico es cuando un emprendedor necesita un activo de manera inmediata para cumplir con un pedido importante, pero no considera los plazos de ejecución del fondo al que postula. Esto subraya la importancia de entender las bases del concurso, ya que estas contienen toda la información relevante sobre los tiempos, requisitos y procesos.

Cada institución tiene instrumentos distintos, y dentro de una misma institución, los objetivos de los fondos pueden variar significativamente. Por ejemplo, el fondo "Semilla Inicia" de CORFO está diseñado para apoyar emprendimientos con alto potencial de crecimiento, centrándose en la validación técnica y comercial, así como en la escalabilidad de los proyectos. Por otro lado, otros fondos están orientados a la formalización de negocios informales. Por este motivo, es esencial revisar el objetivo de cada fondo y adecuar el proyecto a dicho objetivo.





Además, las bases detallan los resultados esperados. Si el fondo requiere una validación técnica del producto o servicio, el postulante debe describir cómo logrará esta validación. Si se espera obtener ingresos iniciales por ventas, es necesario identificar claramente a los primeros clientes y explicar cómo se alcanzarán estas ventas. Las bases también especifican quiénes pueden postular y cuáles son los requisitos, como la formalización previa del negocio o la antigüedad mínima de la empresa.

Por ello, se recomienda leer detenidamente las bases antes de postular. Si no se está dispuesto a leerlas, lo más prudente es no participar en el concurso, ya que es poco probable que la postulación tenga éxito. Además, se sugiere asistir a charlas de difusión sobre modelos de negocio y formalización. Instituciones como SERCOTEC, a través de sus 62 centros de negocios, ofrecen una agenda de charlas a nivel nacional que pueden ser de gran utilidad para los emprendedores. Estas charlas suelen abordar temas como la preparación para fondos públicos y la formalización de negocios.

Es importante identificar en las bases los datos de contacto para recibir orientación. En muchos casos, los postulantes buscan apoyo en agentes operadores o centros de negocios cuando las bases ya incluyen los contactos correctos para resolver dudas. Por ejemplo, si se postula a un fondo de CORFO, las consultas deben dirigirse directamente a CORFO; si se trata de INDAP, al INDAP, y así sucesivamente. Esto asegura que la información recibida sea precisa y confiable.

Es esencial evitar errores en las postulaciones a fondos, ya que tanto los públicos como los privados suelen requerir un video como parte de los requisitos. Anteriormente, esto era exclusivo de CORFO, pero actualmente también lo exigen instituciones como SERCOTEC, FOSIS y diversas organizaciones privadas. Por ello, es fundamental revisar las bases de postulación, especialmente los criterios de evaluación del video. Muchas veces, por intentar hacerlo más atractivo, se agregan elementos como música, lo cual podría descalificar la postulación debido a problemas con derechos de autor.

Para realizar un buen video, se recomienda leer cuidadosamente los requisitos y criterios de evaluación. El video debe grabarse en un entorno





profesional, como un fondo blanco, o preferentemente en el lugar donde se desarrollará el proyecto, destacando elementos clave como estadísticas o datos relevantes. En un video de 60 a 90 segundos, es crucial enfocarse en la problemática y la solución que se propone, mostrando ejemplos claros. Por ejemplo, si el proyecto consiste en abrir un restaurante dentro de un alojamiento, el video debe mostrar el espacio destinado para ello. Si se trata de cabalgatas, se deben mostrar los caballos y los corrales que se planean mejorar. Para ideas aún no implementadas, es preferible usar un fondo blanco con información detallada.

Grabar videos puede generar nervios al principio, por lo que es recomendable planificar con anticipación. Desde el momento en que se publica una convocatoria, se debe revisar la información en las bases, los criterios de evaluación y comenzar a trabajar en el video sin demora.

Asimismo, es importante contar con información actualizada sobre el negocio. Esto incluye el nivel de ventas del último año, el número de clientes y sus características, y un modelo de negocio actualizado. Este análisis permite ajustar las estrategias y preparar mejores postulaciones.

En relación con las preguntas sobre programas como “Semilla Emprende” y “Abeja Emprende” de SERCOTEC, ambos están dirigidos a emprendedores sin formalización previa. Sin embargo, "Abeja Emprende" está enfocado exclusivamente en mujeres, mientras que "Semilla Emprende" está disponible para hombres y mujeres. Muchas mujeres suelen optar solo por "Abeja Emprende", dejando menos competencia en "Semilla Emprende". En estos casos, se recomienda postular al programa más conveniente o a ambos, teniendo en cuenta que solo se podrá optar por uno.

Otro aspecto clave es la revisión de las patentes y permisos necesarios para el negocio. Por ejemplo, si se planea abrir un restaurante, cafetería o un local de comida al paso, es necesario cumplir con la normativa del Servicio de Salud para obtener la resolución sanitaria correspondiente. Además, la venta de productos específicos, como vinos o alimentos para animales, puede requerir permisos del SAG. Para remodelaciones o instalaciones de energía fotovoltaica, es imprescindible verificar las certificaciones exigidas por la SEC. Incorporar esta información en las postulaciones y en el modelo de





negocio es crucial, ya que los evaluadores suelen preguntar sobre estos aspectos.

### Metodología para elaborar proyectos

La metodología que se utilizará es conocida como el “árbol de problemas”, un enfoque relativamente sencillo. El primer paso consiste en identificar el problema que se desea resolver. Esto implica determinar la situación o el conflicto que se busca abordar con el proyecto. Además, se deben definir las causas que provocan dicho problema y las consecuencias o efectos que este genera.

Por ejemplo, en un caso ficticio, se plantea que la artesanía que se vende en un pueblo no representa la identidad local. Esto es considerado un problema. Las posibles causas pueden incluir: la facilidad de adquirir productos de otras localidades o importados (como productos chinos), la ausencia de artesanos locales, la falta de valoración de lo producido en el lugar, y la carencia de capacitación para generar productos atractivos y de calidad.

Posteriormente, se identifican los efectos del problema. En este caso, los efectos podrían incluir: la oferta de productos ajenos al lugar, la falta de artesanía local auténtica, una pérdida de identidad cultural, y el desarrollo de productos deficientes que no son atractivos para el público.

Una vez identificados el problema, las causas y los efectos, el siguiente paso es transformar estos elementos en aspectos positivos para definir los objetivos del proyecto. Esto implica redactar cada causa y efecto en términos positivos. Por ejemplo:

- **Causa:** "Es más fácil comprar algo hecho en otra parte" se convierte en "Es más adecuado desarrollar productos propios".
- **Causa:** "No hay artesanos en el pueblo" se transforma en "Promovemos la formación de artesanos locales".
- **Causa:** "Falta de capacitación" pasa a ser "Desarrollamos un programa de capacitación para artesanías locales".
- **Efecto:** "Los productos que ofrecemos son ajenos al lugar" se convierte en "Los productos que ofrecemos nacen del lugar".





- **Efecto:** "Pérdida de identidad" se transforma en "Desarrollamos el concepto de identidad basado en productos locales".

Al hacer este ejercicio, se obtiene una situación ideal a la que se desea llegar. Las causas redactadas en positivo se convierten en los medios para alcanzar esta situación ideal, mientras que los efectos positivos se transforman en los fines o resultados esperados.

Con esta estructura, es posible redactar un objetivo general, los objetivos específicos y los resultados esperados del proyecto. Por ejemplo:

- **Objetivo general:** Siempre debe comenzar con un verbo en infinitivo. Un ejemplo sería: "Diseñar un juego online interactivo destinado a estudiantes de enseñanza media para el aprendizaje de la flora y fauna nativa". Este formato se puede adaptar a cualquier proyecto, indicando qué se va a hacer, para quién se hará, y con qué propósito.

Este proceso permite estructurar de manera clara y lógica un proyecto, acotando sus objetivos y enfocándose en un fin específico. Al transformar los problemas en soluciones y los efectos negativos en resultados positivos, se obtiene un diseño robusto y alineado con las metas del proyecto.

### **Ejercicio sugerido: ejemplos de problemas y soluciones**

Se invita a los participantes a realizar el ejercicio propuesto, que consiste en identificar un problema, sus causas y efectos, y avanzar hacia la redacción de resultados esperados, un objetivo general y objetivos específicos. La propuesta es que cada persona trabaje en un problema propio, y se compartan dos o tres ejemplos para analizar y discutir en grupo, dependiendo del tiempo disponible. Esto permitirá avanzar en la comprensión de la metodología, ya que al definir objetivos y resultados esperados, es posible diseñar las actividades necesarias para llevar a cabo el proyecto. Es importante destacar que las actividades deben derivarse del análisis previo y no definirse de forma aislada.

Por ejemplo, si el objetivo es vender empanadas, esta actividad debe responder a un diseño estructurado que contemple el problema, las causas y





los resultados esperados. Solo después de este análisis se pueden definir las actividades de forma coherente con el proyecto.

En el caso presentado por una participante, el problema identificado fue la desinformación y el desconocimiento sobre el reino fungi. Se destacó que esta desinformación genera miedo, especialmente en zonas urbanas, donde las personas tienden a ignorar o rechazar los hongos. Además, existen prejuicios asociados, como la satanización de los hongos psicodélicos o su uso indebido en contextos recreativos. Se mencionó también la falta de valoración del conocimiento ancestral sobre los hongos y su importancia como alimento y medicina tradicional.

En este caso, las causas incluyeron la desconexión de las personas con la naturaleza, la desinformación sobre las cualidades nutritivas y medicinales de los hongos, y el mal uso por parte de ciertas generaciones, que los perciben solo como herramientas recreativas. Entre los efectos identificados, se mencionaron el miedo a explorar la naturaleza, la discriminación hacia quienes utilizan los hongos medicinales, y la pérdida de la conexión con el conocimiento ancestral.

La facilitadora destacó que este ejemplo contenía los elementos principales de la metodología: el problema, las causas y los efectos. A partir de esto, se puede proceder a redactar los elementos en positivo, lo que permitirá definir objetivos claros y concretos. Este ejercicio no solo ayuda a delimitar el proyecto, sino también a identificar los fondos concursables más adecuados. Es esencial recordar que cada fondo tiene sus propias restricciones y enfoques, por lo que la idea del proyecto debe adaptarse a las bases de los fondos seleccionados.

La expositora invitó a los participantes a continuar trabajando con el ejercicio propuesto, en el que deben transformar las causas y los efectos negativos del problema en aspectos positivos, lo que permite definir el objetivo general, los objetivos específicos y los resultados esperados del proyecto. Una vez definidos estos elementos, se procede a diseñar las actividades necesarias para alcanzar los objetivos planteados. Estas actividades deben estar directamente vinculadas a los resultados esperados,





evitando un enfoque desordenado que pueda generar acciones desconectadas del propósito original.

Por ejemplo, en el caso de un proyecto enfocado en valorar los hongos, uno de los resultados esperados podría ser que la comunidad escolar cercana a un bosque conozca y valore los hongos. Las actividades propuestas podrían incluir presentaciones educativas sobre la diversidad de hongos en la escuela, salidas a terreno para explorar el bosque y descubrir diferentes variedades, y actividades prácticas como la creación de hongos con papel maché para facilitar el aprendizaje. Estas actividades surgen del análisis previo y no deben definirse de manera aislada.

La facilitadora explicó la importancia de discernir entre causas y efectos al trabajar con la metodología. Las causas identificadas explican por qué ocurre el problema, mientras que los efectos describen las consecuencias de dicho problema. Por ejemplo, en el caso de la artesanía que no representa la identidad local, las causas podrían incluir la facilidad de adquirir productos de otras localidades o países, la ausencia de artesanos locales, o la falta de valoración de lo propio. Entre los efectos, podrían estar la pérdida de identidad cultural y la falta de productos únicos para ofrecer a turistas.

Un participante planteó el problema de la falta de especies nativas en los viveros locales, señalando como causas el desconocimiento de las plantas nativas por parte de los viveristas, la dificultad de propagarlas, o la percepción de que no hay mercado para estas especies. Las consecuencias incluyen la falta de disponibilidad de plantas nativas para quienes desean embellecer sus jardines, y la perpetuación del desconocimiento de la flora local. Al transformar este problema en positivo, el objetivo podría ser implementar un vivero que propague especies nativas locales para promover su conocimiento, valoración y uso.

Se destacó que cada problema puede generar soluciones distintas según la perspectiva y creatividad de cada persona, incluso si se trabaja sobre una misma problemática. Esto refleja la importancia de la personalización en el desarrollo de proyectos, adaptándolos a los intereses y enfoques de cada participante.





Finalmente, se compartió un ejemplo de objetivos planteados por otro participante:

- **Objetivo general:** Diseñar un programa de desarrollo de artesanía con identidad local.
- **Objetivos específicos:** Implementar un programa participativo de rescate de identidad local y valorización del patrimonio artesanal, desarrollar un programa de capacitación artesanal, y diseñar un plan de marketing y difusión para la artesanía con identidad local.

La facilitadora subrayó que este ejemplo puede servir como inspiración, pero cada participante debe adaptarlo a su proyecto, incorporando su propio sello personal.

La facilitadora invitó a los asistentes a compartir los problemas identificados, sus intereses en la postulación a fondos o cómo han implementado previamente la metodología del árbol de problemas en sus proyectos. En respuesta, una participante, Lorena, compartió su experiencia como licenciada en arte y emprendedora en la provincia del Choapa, donde se dedica a pintar flora y fauna local en acuarelas y a estampar sus diseños en productos textiles, incluyendo ropa. Durante el ejercicio, Lorena identificó tres posibles problemas que enfrenta en su trabajo, pero expresó dificultad para unificarlos en un único problema central.

Los problemas que mencionó fueron:

1. **Desconocimiento de los recursos naturales y culturales de la provincia del Choapa.**
2. **Falta de espacios de visualización para la producción artística local.**
3. **Contaminación generada por la industria de la moda.**

Lorena explicó que al intentar elegir uno de estos problemas como eje central, siente que los otros dos quedan fuera, lo que dificulta avanzar en el diseño de un proyecto cohesivo. También mencionó que, aunque ha comenzado a trabajar con textiles reciclados, no logra articular de manera clara cómo estos tres focos pueden conectarse en un solo árbol de problemas.





La facilitadora sugirió que, para abordar esta situación, Lorena podría trabajar con tres árboles de problemas distintos y luego buscar cruces entre ellos. Esto le permitiría explorar cómo las soluciones propuestas pueden entrelazarse y contribuir a un objetivo más amplio. Por ejemplo, al abordar el desconocimiento de la naturaleza, podría identificar causas como la falta de enseñanza sobre flora nativa en las escuelas y consecuencias como el desinterés generalizado por la biodiversidad local. Una posible actividad sería usar el arte como una herramienta lúdica para acercar a las personas a la naturaleza.

En cuanto a los otros problemas, se recomendó considerar cómo estos podrían alinearse con diferentes fuentes de financiamiento y adaptar las propuestas a los requisitos específicos de cada fondo. Esto permitiría trabajar en partes del problema general de manera escalonada y en función de las prioridades de cada convocatoria. También sugirió reflexionar sobre cómo redactar el problema de manera que englobe los tres focos, facilitando así la conexión entre las áreas de trabajo en un único proyecto.

Finalmente, la facilitadora destacó que el proceso de unificar problemas puede ser complejo y requerir tiempo, pero con un análisis detallado y el uso de la metodología del árbol de problemas, es posible encontrar puntos de convergencia que fortalezcan la propuesta y maximicen su impacto.

Durante la discusión, Carolina compartió su perspectiva sobre el emprendimiento de Lorena, sugiriendo que podría integrar un enfoque de sostenibilidad y reutilización en su trabajo textil. Propuso que Lorena implemente un sistema en el que los clientes puedan llevar prendas de segunda mano, como chaquetas o poleras, para que sean intervenidas con sus diseños, prolongando su vida útil y evitando que se conviertan en desechos. Carolina mencionó como referencia la marca Patagonia, que tiene puntos de recuperación donde reparan prendas gratuitamente para sus clientes. Esta idea podría adaptarse al modelo de negocio de Lorena, complementando sus diseños con una práctica sostenible.

Lorena explicó que ya ha implementado medidas para abordar el tema de los desechos textiles. Trabaja con una empresa llamada Minga, que emplea a mujeres privadas de libertad para reutilizar recortes y materiales sobrantes





de su producción. Además, permite que los clientes devuelvan productos, ofreciéndoles descuentos, y esos materiales también se destinan a proyectos de reciclaje textil. Esta práctica le permite minimizar el impacto ambiental de su producción.

Se destacó la importancia de la vinculación con otros emprendimientos para resolver problemas de manera colaborativa. Las iniciativas de Lorena, como su trabajo con Minga, son ejemplos de cómo articularse con otras organizaciones para abordar aspectos complementarios. Aunque Lorena enfrenta tres problemas principales —el desconocimiento de los recursos naturales, la falta de espacios para visibilizar el arte local, y la contaminación de la industria textil—, se sugirió que se enfoque en uno de ellos al desarrollar su proyecto. Los otros problemas podrían abordarse a través de colaboraciones o proyectos futuros.

Posteriormente, Carolina expuso un caso relacionado con el turismo en San José de Maipo. Identificó varios problemas en la localidad, como la falta de negocios de comida, la barrera del idioma entre los habitantes locales y los turistas extranjeros, la desactualización o ausencia de información turística, y la poca valoración de la flora y fauna local, incluyendo fósiles. También mencionó que, aunque existe una cámara de turismo en la zona, su impacto es limitado y no responde adecuadamente a las necesidades del turista.

Se sugirió que Carolina enfoque su proyecto en resolver un problema específico, como la falta de un lugar acogedor para comer y compartir información sobre la localidad. Este espacio podría ser un café que no solo ofrezca alimentos, sino que también sirva como punto de información turística. En este lugar, Carolina podría proporcionar detalles sobre actividades locales como trekking, cabalgatas o visitas guiadas, aprovechando su conocimiento de la zona. Además, este café podría incluir productos locales, fortaleciendo la economía de la comunidad.

La facilitadora enfatizó la importancia de delimitar el alcance del proyecto, ya que las fuentes de financiamiento generalmente no cubren iniciativas amplias o con múltiples objetivos. También destacó que algunos problemas identificados, como la gestión de información turística, podrían ser





responsabilidad de la cámara de turismo o de los servicios públicos, y no necesariamente de un emprendimiento individual.

Juan compartió sus ideas sobre un emprendimiento basado en su experiencia personal como ciclista y amante del trekking en Santiago. Su proyecto busca abordar un problema que ha identificado en su comuna, Cerronavia: la falta de conexión de las personas con los espacios naturales de la región. Según él, las causas principales de este problema son la comodidad del hogar, la falta de transporte, la ausencia de compañía, el desinterés y la tendencia a posponer la exploración de su entorno. Este comportamiento genera efectos negativos como el sedentarismo, la falta de identidad local, el deterioro de los espacios naturales, y la explotación de terrenos por parte de empresas extractivas, lo que a menudo resulta en la pérdida de acceso público a estos lugares.

Juan propone integrar el uso de bicicletas como una solución para motivar a las personas a conocer su entorno, fomentando el ejercicio, la identidad local y la sostenibilidad. Sugiere organizar salidas grupales en bicicleta para explorar espacios naturales cercanos, como el Cajón del Maipo, generando un mayor aprecio por el entorno natural y reduciendo la contaminación asociada al uso de vehículos motorizados.

Además, se destacó que Juan ha logrado identificar un problema claro y sugirió trabajar en la formulación de su proyecto en positivo. Por ejemplo, el problema identificado como "la gente no conoce su región" podría transformarse en positivo como "las personas conocen y valoran los lugares naturales de su localidad". Las causas también pueden redactarse de manera positiva, como "las personas tienen acceso a medios de transporte económicos y sostenibles para recorrer su localidad" o "existen grupos que motivan y acompañan a las personas a explorar su entorno".

En cuanto a los efectos, se sugirieron ejemplos como "se fomenta el ejercicio físico y se reduce el sedentarismo", "las personas desarrollan un sentido de identidad y pertenencia con su entorno", y "se promueve la conservación y valoración de los espacios naturales". Estas transformaciones permitirían a Juan estructurar un objetivo general y objetivos específicos para su proyecto.





Además, se propuso que el modelo de negocio incluyera colaboraciones con empresas de bicicletas compartidas o sistemas similares, lo que podría facilitar el acceso a los vehículos necesarios para las salidas. También se recomendó que Juan defina actividades concretas, como tours guiados en bicicleta, charlas educativas sobre los lugares visitados y talleres para fomentar la valoración de la naturaleza.

Recomendaciones generales para el diseño de proyectos:

1. **Claridad en el modelo de negocio:** Tener un conocimiento detallado de los números y estadísticas relacionados con el emprendimiento para asegurar la viabilidad financiera.
2. **Información oficial:** Consultar los canales oficiales de las instituciones sobre concursos y fondos disponibles.
3. **Adaptación a las bases:** Alinear el proyecto a los requisitos específicos de cada fuente de financiamiento, ya que los instrumentos no se adaptarán al negocio o la idea del emprendedor.
4. **Planificación por etapas:** Reconocer que un solo fondo puede no resolver todas las necesidades del proyecto, por lo que será necesario postular a diferentes fuentes.
5. **Análisis de plazos:** Revisar los tiempos de ejecución de los fondos y asegurarse de que coincidan con los tiempos del negocio.

Con estas recomendaciones y una metodología clara, emprendedores como Juan podrán avanzar en la estructuración de su proyecto y postular a fondos que respalden su idea de fomentar el turismo sostenible y activo en su comuna.

---

