

Corporación Co-emprende
Donde los negocios del barrio prosperan

Informe Evaluación de Impacto

Programa Despega 2° semestre 2023

co-
emprende

Diciembre, 2023

Introducción:

El fenómeno del emprendimiento ha cobrado una relevancia significativa en la última década, especialmente en el ámbito de los micro-emprendimientos. En este contexto, Co-emprende se posiciona como una corporación sin fines de lucro que busca catalizar el desarrollo de habilidades y el crecimiento de los micro-emprendedores, facilitando un entorno propicio para el éxito empresarial.

El programa Despega es uno de los proyectos de Coemprende que consiste en asesorías personalizadas a microemprendedores por 4 meses. Estas asesorías son llevadas a cabo por dos voluntarios profesionales para cada emprendedor, además de jornadas de capacitaciones mensuales, encuentros presenciales y sesiones de coaching para entregar un apoyo socioemocional y generar redes.

En el siguiente informe se procederá a analizar detalladamente la encuesta realizada tanto a emprendedores como asesores del programa despega 2023 durante el segundo semestre. De este modo poder evaluar el impacto generado tanto a los emprendedores, asesores y empresas.

Metodología:

Objetivos

La encuesta aplicada a los emprendedores tiene por objetivo general "Evaluar el impacto de los asesoramientos, capacitaciones y apoyo socio emocional entregado a los/las emprendedores(as) de Co-emprende en el crecimiento de su negocios y mejora de su calidad de vida." La cual se desglosa en los siguientes objetivos específicos:

1. *Evaluar el impacto general de co-emprende en el crecimiento de su negocio y en su calidad de vida*
2. *Evaluar el impacto de los asesoramientos y herramientas proporcionados a los emprendedores en su negocio.*
3. *Evaluar el impacto del apoyo socioemocional entregado por Co-emprende en la manera de enfrentar los desafíos de su emprendimiento.*
4. *Evaluar la mejora del acceso e identificación de financiamiento.*
5. *Identificar el aporte de la corporación en la generación de nuevas redes de apoyo, y la colaboración entre emprendedores/as e instituciones públicas y/o privadas.*

Por su parte, la encuesta aplicada a los asesores voluntarios tiene por objetivo general "Evaluar desde la perspectiva de los asesores el impacto de co-emprende en ellos mismos, los microemprendedores y las empresas a las cual pertenecen" y se desglosa en los siguientes objetivos específicos:

1. *Evaluar el impacto de Co-emprende en los microemprendedores desde la perspectiva de los asesores.*
2. *Evaluar el impacto de Co-emprende en los asesores.*
3. *Evaluar el impacto de Co-emprende en las empresas.*

Estos objetivos fueron creados en base a los mismos componentes del marco lógico del Programa Despega, de esta forma se podría evaluar el cumplimiento de cada uno de estos componentes y el propósito del programa.

Número de encuestados:

Se encuestaron a un total de **31 emprendedores y 63 asesores**, lo que proporciona una muestra significativa para el análisis. Sin embargo, se identificaron 6 emprendedores y 12 asesores que no participaron en la encuesta. Entre los emprendedores, la falta de respuestas se debió principalmente a problemas personales, como conflictos familiares u otras circunstancias y secundariamente al poco compromiso de algunos asesores, lo que provocó que el emprendedor no finalizara el programa. En cuanto a los asesores, se observó que dos duplas tuvieron un compromiso mínimo con el programa, mientras que los demás enfrentaron obstáculos en el proceso de contacto para la aplicación de la encuesta.

Es esencial tener en cuenta esta información al analizar los resultados, ya que existe un grupo de emprendedores y asesores que no pudo expresar su perspectiva y su ausencia en la muestra puede influir en la interpretación global de los datos recopilados.

Aplicación de la encuesta:

La encuesta a los emprendedores se implementó de manera telefónica para facilitar la interacción directa y garantizar respuestas detalladas. Esta tenía una duración de unos 25 minutos aproximadamente. En el caso de los asesores, la encuesta fue respondida de manera personal por cada uno de ellos, enviándoles el link de esta vía mail y whatsapp.

Anonimato, voluntariedad y consentimiento informado:

Ambas encuestas fueron totalmente anónimas para fomentar respuestas sinceras y resguardar la identidad del encuestado. Asimismo, se obtuvo el consentimiento informado de los participantes, aclarando siempre la voluntariedad de su aplicación.

Análisis de datos:

Los datos fueron analizados mediante un análisis comparativo y un análisis descriptivo.

1. **Análisis comparativo de datos:** La comparación con la encuesta inicial implicó contrastar los promedios actuales con los datos iniciales. Este análisis resalta cambios significativos y proporciona insights sobre la efectividad a lo largo del tiempo.
2. **Análisis descriptivo de datos:** se busca mediante el análisis descriptivo proporcionar una visión general y detallada de los datos para tener una base de análisis más profundo y tomar decisiones informadas. Se calculó el promedio, el cual nos proporciona la medida central de los datos y la moda, la cual también es una medida

de tendencia central que nos ayuda a describir la distribución de los datos e identificar los valores que aparecen con mayor frecuencia.

Resultados:

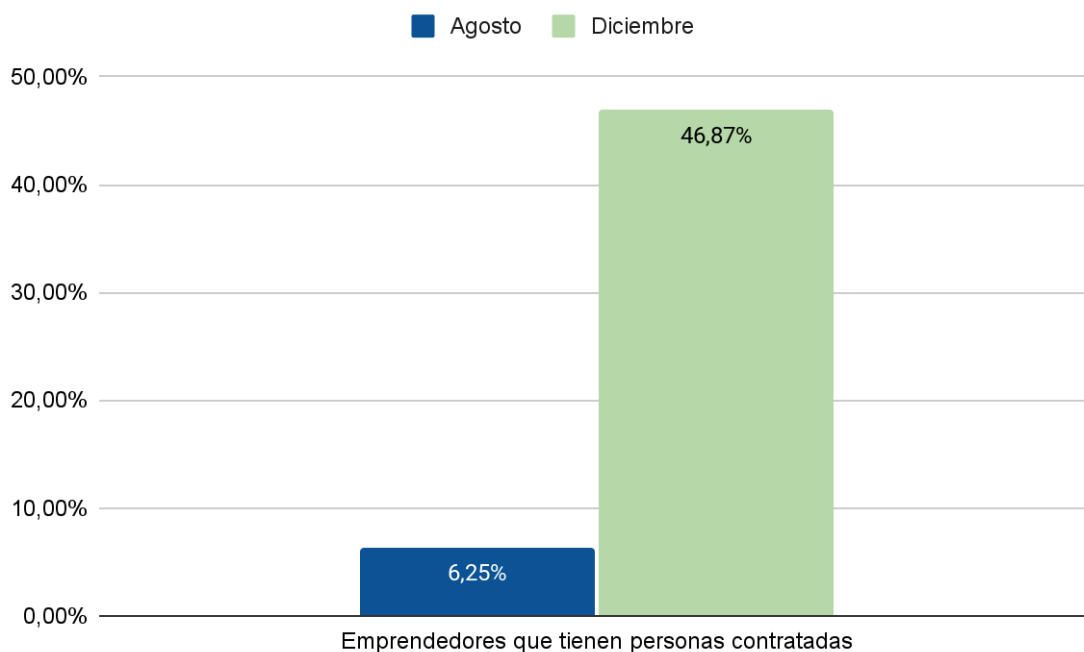
A continuación se presentarán los principales resultados obtenidos en la encuesta aplicada tanto a emprendedores como a asesores. Estos fueron divididos en las siguientes temáticas: a) Crecimiento de los negocios; b) Estabilidad económica; c) Herramientas y capacidades para la gestión del negocio; d) Apoyo socioemocional; e) Acceso e identificación de financiamiento; f) Generación de redes y colaboración; g) Impacto voluntarios; h) Impacto en empresas.

Crecimiento de los negocios

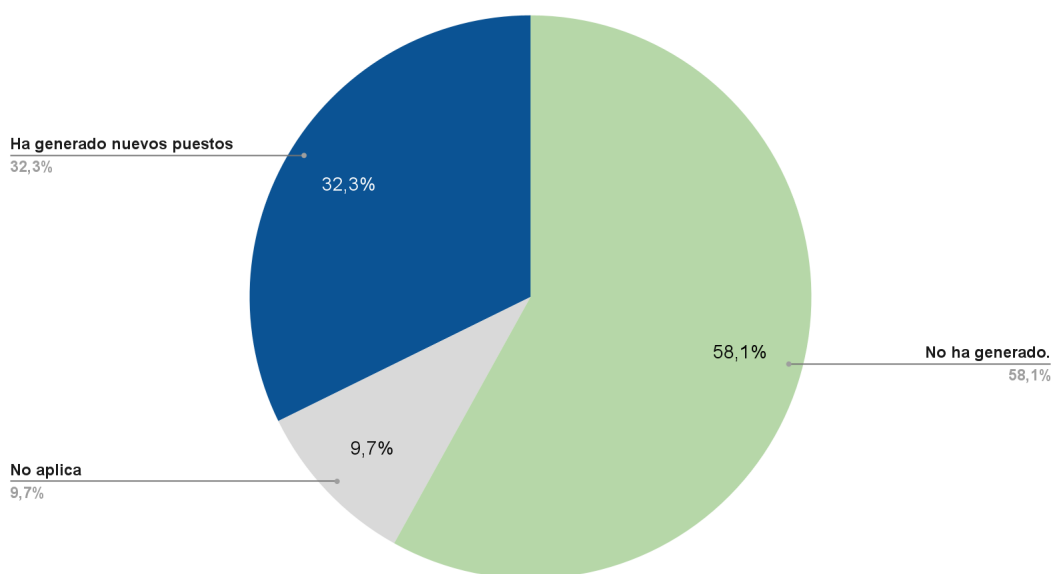
A continuación se procederá a analizar el **crecimiento de los negocios** de los emprendedores luego de haber participado en el programa despegar. El crecimiento de los negocios puede evidenciarse en: (1) generación de nuevos puestos de trabajo, (2) desarrollo de nuevos productos o servicios y (3) aumento del número de clientes.

1) **Generación de nuevos puestos de trabajo**

Para comenzar, un **32,3% de los emprendedores generó nuevos puestos de trabajo**, entregando a 21 personas nuevas trabajo, aumentando de 3 a 24 personas contratadas. Asimismo, el **porcentaje de emprendedores que tienen personas contratadas aumentó de un 6,25% a un 46,87%**. Esto se visualiza en los siguientes gráficos.



Generación de nuevos puestos de trabajo

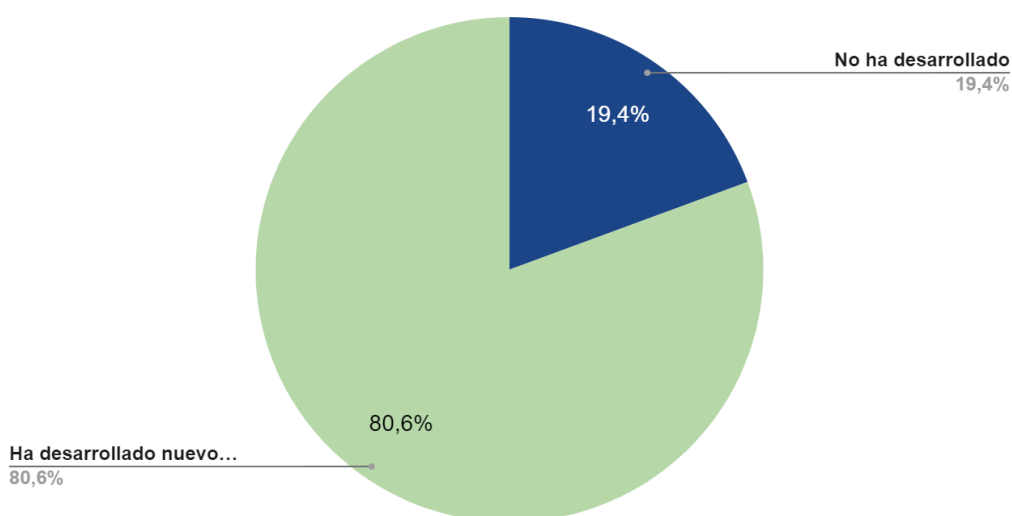


En el detalle de estas nuevas contrataciones el 22,6% contrató a una persona nueva; el 22,6% contrató a dos personas nuevas y el 3,2% contrató a 3 personas.

2) Desarrollo de un nuevo producto o servicio

Otro factor que evidencia un crecimiento del negocio es el desarrollo de un nuevo producto o servicio, donde se muestra que un **80,6% amplió su oferta.**

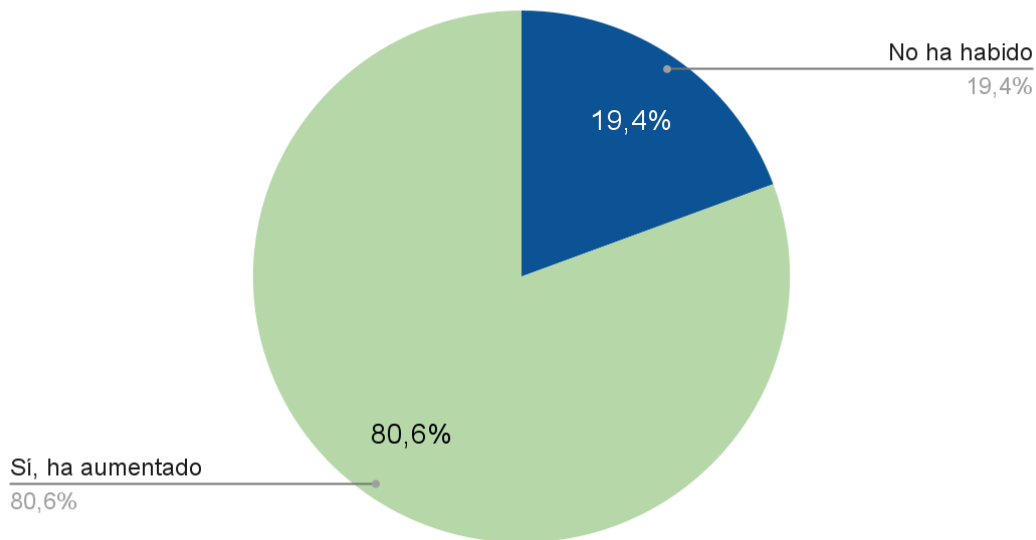
Desarrollo de nuevos productos o servicios desde que se unió al programa



3) Aumento del número de clientes:

Por último el aumento del número de clientes es uno de los factores más relevantes que evidencia un crecimiento en su negocio. **Un 80,6% menciona haber aumentado el número de clientes**, dentro de los cuales son en promedio 21,39 nuevos clientes en cada negocio.

Aumento o disminución en el número de clientes



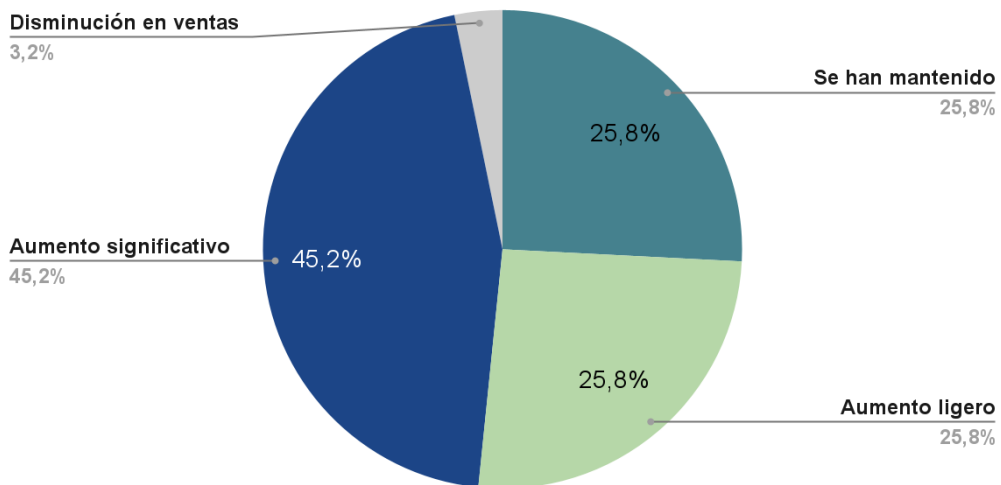
Estabilidad Económica

La estabilidad económica es una causa directa para tener una buena calidad de vida. Para alcanzarla hay varios factores que entran en juego, como el nivel de ingreso, lo que en este grupo de personas se evidencia en el número de ventas mensuales; la capacidad de ahorro y el nivel de endeudamiento. Co-emprende busca poder impactar en cada una de estas áreas.

1) Aumento de ventas mensuales

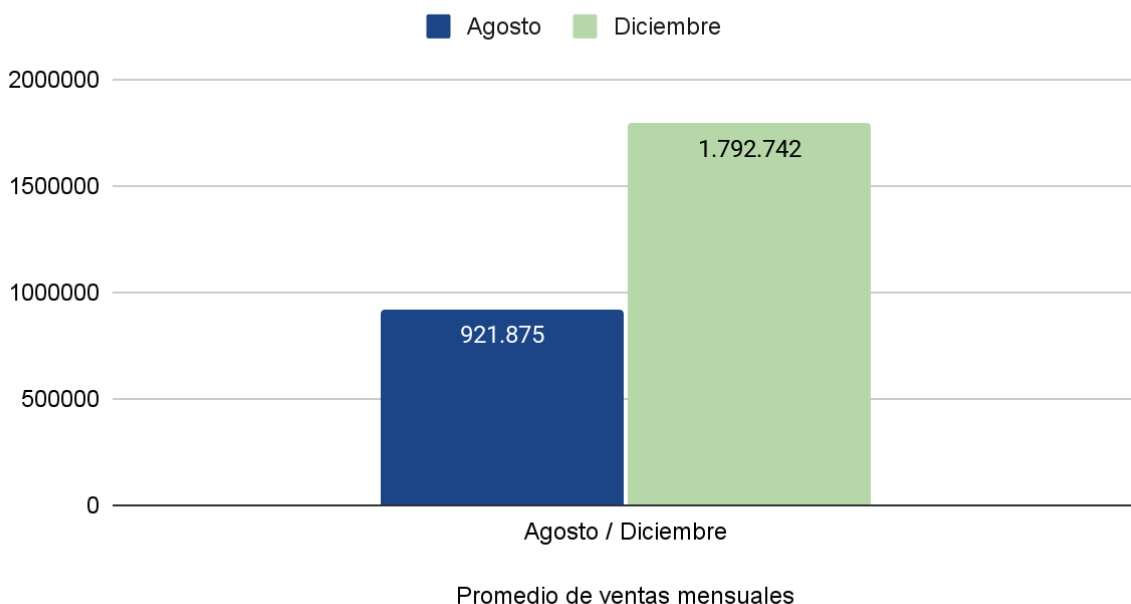
Como se visualiza en el gráfico, el 45,2% de los emprendedores declara que tuvo un aumento significativo y el 25,8% menciona que tuvo un aumento ligero, mostrando que el **70,96% de los emprendedores tuvo un aumento en sus ventas mensuales**, tal como se muestra en el siguiente gráfico.

Cambios en las ventas mensuales desde que se unió al programa Despega



Asimismo, el **promedio de estas ventas mensuales aumentaron en un 94,47%** evidenciándose un aumento significativo en sus ventas. Este aumento se observa en el siguiente gráfico, donde muestra que el promedio de ventas mensuales pasó de **\$921.875 pesos a \$1.792.742 pesos**.

Promedio de ventas mensuales

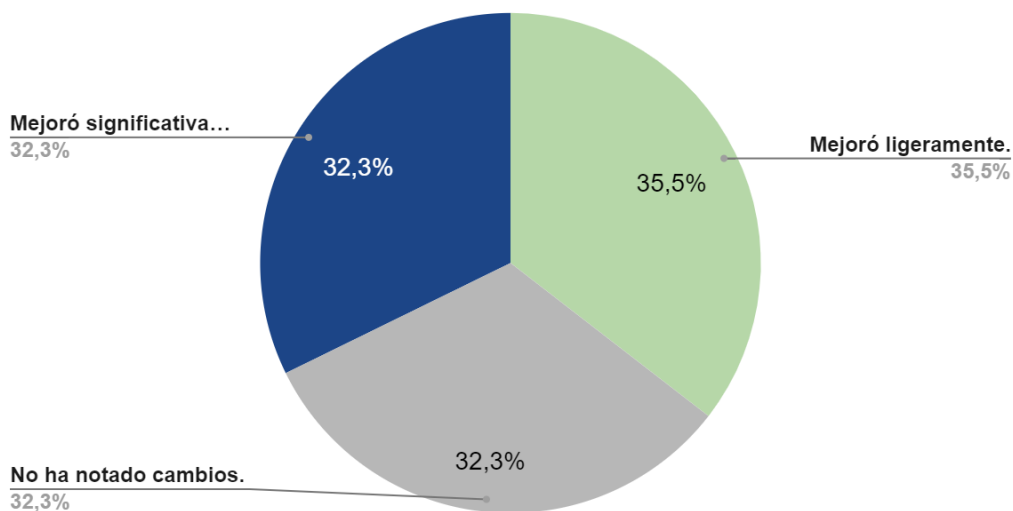


Este aumento de ventas mensuales se atribuye principalmente a un (1) 80% publicidad y campañas promocionales; (2) un 72% nuevos clientes; (3) un 52% recomendaciones boca a boca; (4) un 36% por la mejora de la calidad de sus productos y/o servicios; (5) un 32% a la expansión geográfica de nuevos mercados o segmentos de clientes y (6) y un 28% a la promoción o ofertas especiales.

2) Capacidad de ahorro

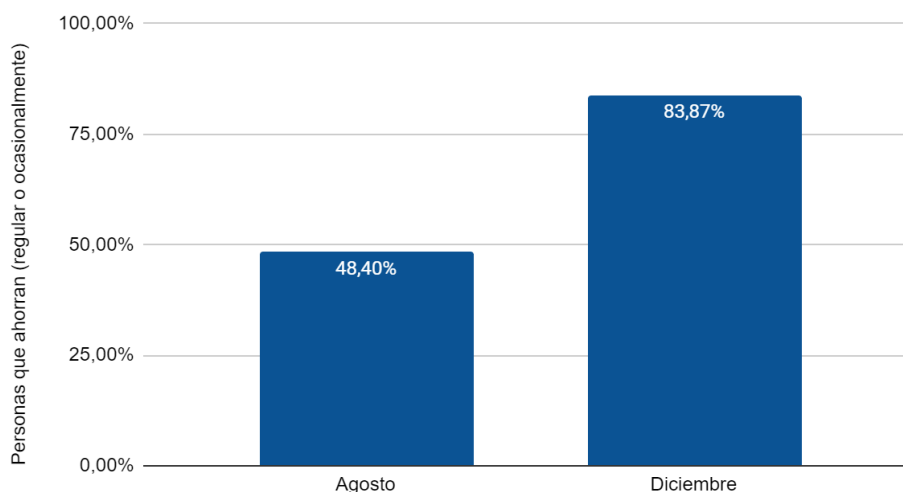
La capacidad de ahorro es otro de los factores relevantes a la hora de evaluar la estabilidad económica. En el siguiente gráfico se logra visualizar las mejoras en la capacidad de ahorro del emprendedor desde que comenzó a recibir asesoramientos, evidenciando que un **67,8% de los emprendedores mejoró su capacidad de ahorro**.

Mejora en su capacidad de ahorro desde que se unió al programa

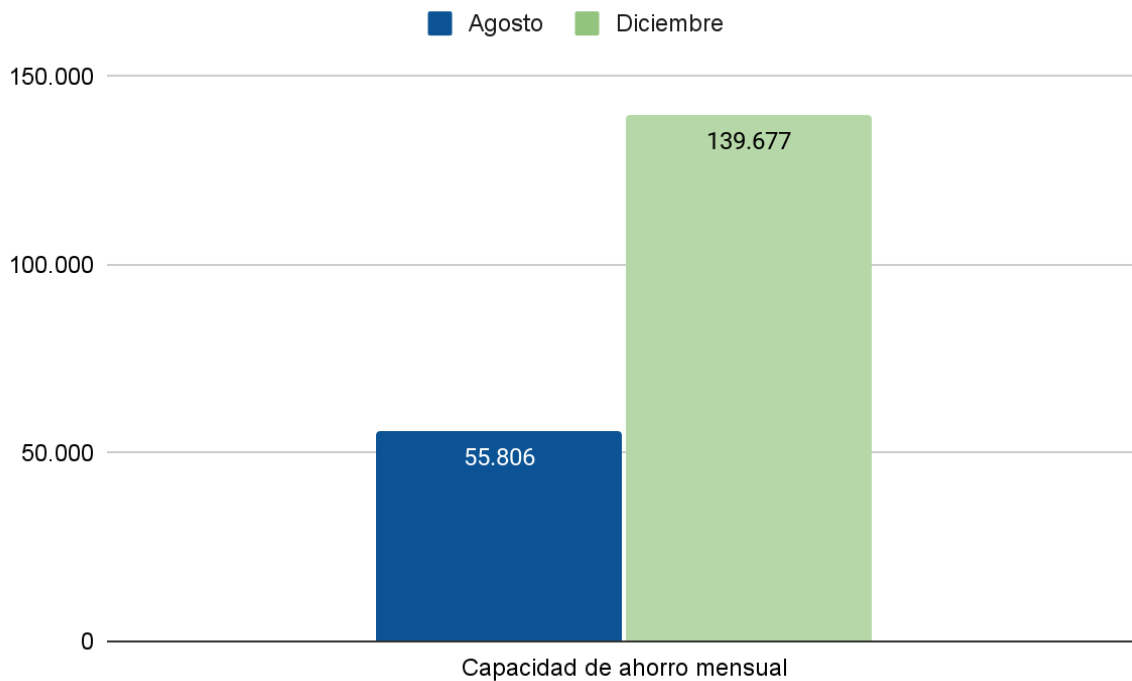


Dentro de esta mejora en la capacidad de ahorro se encuentran tanto los que ya ahorraban y mejoraron su capacidad de ahorro como los que no ahorraban y comenzaron a hacerlo. Este último grupo se visualiza en el siguiente gráfico, el cual muestra cómo en un principio **solo el 48,40% tenía capacidad de ahorro y actualmente el 83,87% ahorra mensualmente**.

Personas que ahorran (regular o ocasionalmente)



Asimismo, se realizó un análisis comparativo entre el promedio de la capacidad de ahorro inicial con la capacidad de ahorro post programa despega, donde se presenta un **aumento de un 60,04%**. En el gráfico se observa que al inicio los emprendedores ahorran en **promedio \$55.000 pesos mensuales y actualmente aumentaron a \$139.677 pesos mensuales**.



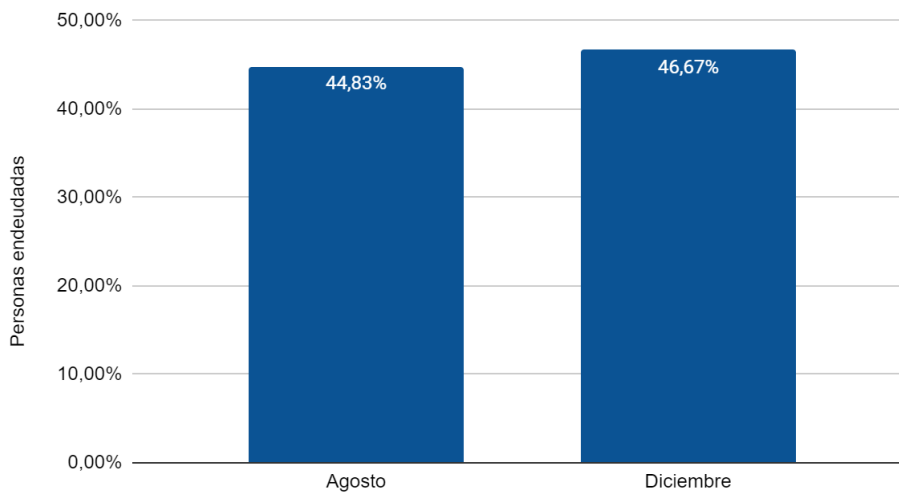
Los factores que influyeron en este aumento de la capacidad de ahorro son diversos, no obstante se muestran ciertos patrones comunes en los emprendedores.

(1) Un 62,5% de los emprendedores mencionó que fue gracias a las mejoras en su gestión financiera, (2) un 45,8% dice que fue por un cambio de mentalidad y conocer la importancia del ahorro, (3) un 37,5% que fue por el aumento de los ingresos de su emprendimiento (4) y un 33,3% que fue por cambios en su estrategia de ahorro.

3) Nivel de endeudamiento

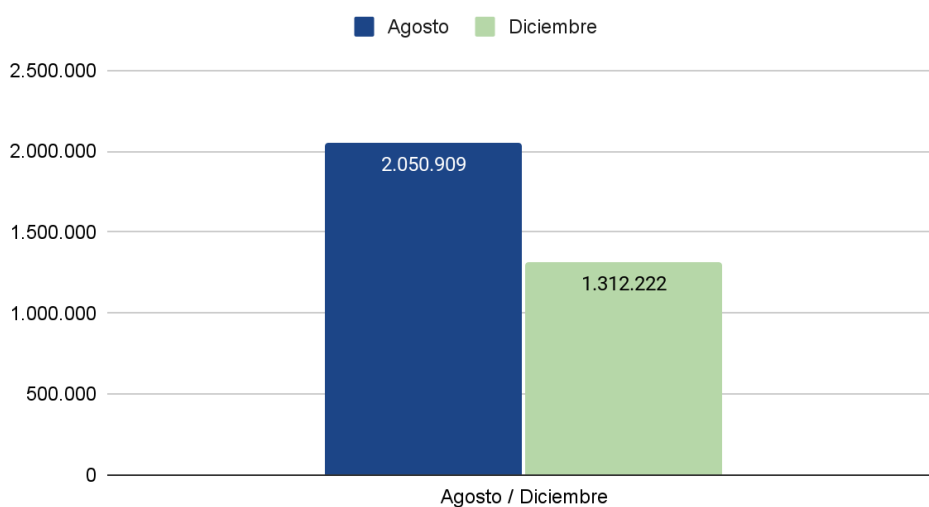
Según el siguiente gráfico, el nivel de endeudamiento aumentó, esto puede explicarse ya que hubieron personas que comenzaron a invertir en productos nuevos para su negocio, **pasando de un 44,83% a un 46,67%**. El detalle se observa en el gráfico adjunto a continuación.

Personas endeudadas



Si bien hay un aumento en la cantidad de emprendedores endeudados, dentro de este grupo se evidencia una **disminución de su deuda en un 58,2%** luego de haber participado en el Programa Despega. Pasando de un promedio de **\$2.050.909 CLP a \$1.312.220 CLP**, tal como se muestra en el siguiente gráfico.

Promedio de deudas en pesos



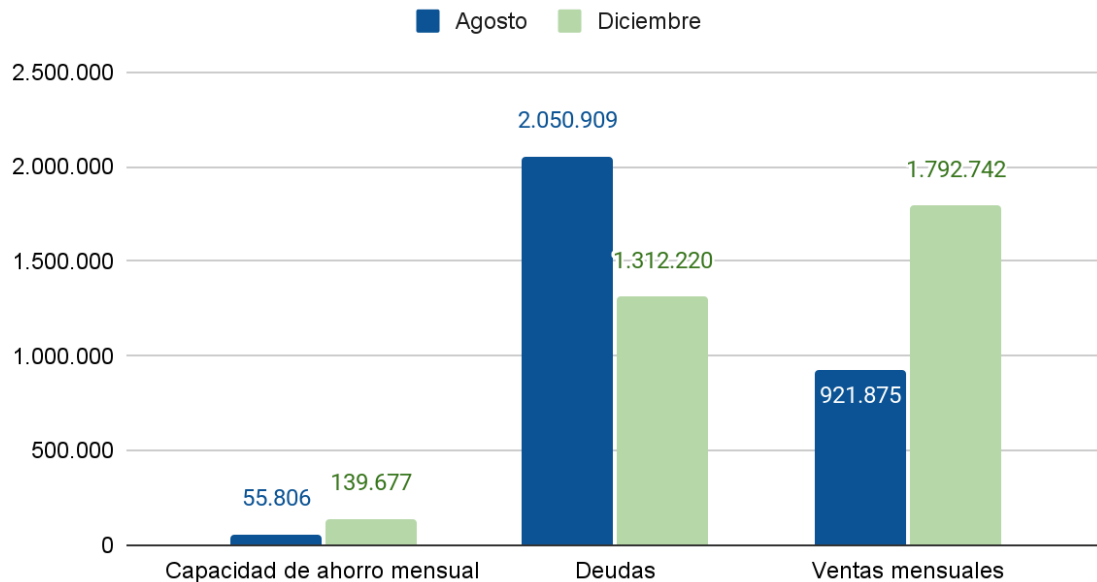
Los emprendedores han identificado varios factores claves para reducir su deuda actual: un 57,1% atribuye mejoras en la gestión financiera, un 35% señala un aumento en los ingresos de su emprendimiento, un 28,6% destaca un cambio de mentalidad hacia el ahorro, y un 21,4% menciona cambios en las condiciones económicas generales.

4) Resumen general

A continuación se presenta un resumen del análisis comparativo desde agosto a diciembre de la capacidad de ahorro de los emprendedores, su nivel de deuda y el promedio de ventas mensuales. Observándose en los 3 una mejora significativa.

- Aumento capacidad de ahorro de un: 60,04%
- Aumento en las ventas mensuales de un: 94,4%
- Disminución en el nivel de endeudamiento de un: 58,2%

Ahorro, Deudas, Ventas



Herramientas y capacidades para la gestión del negocio

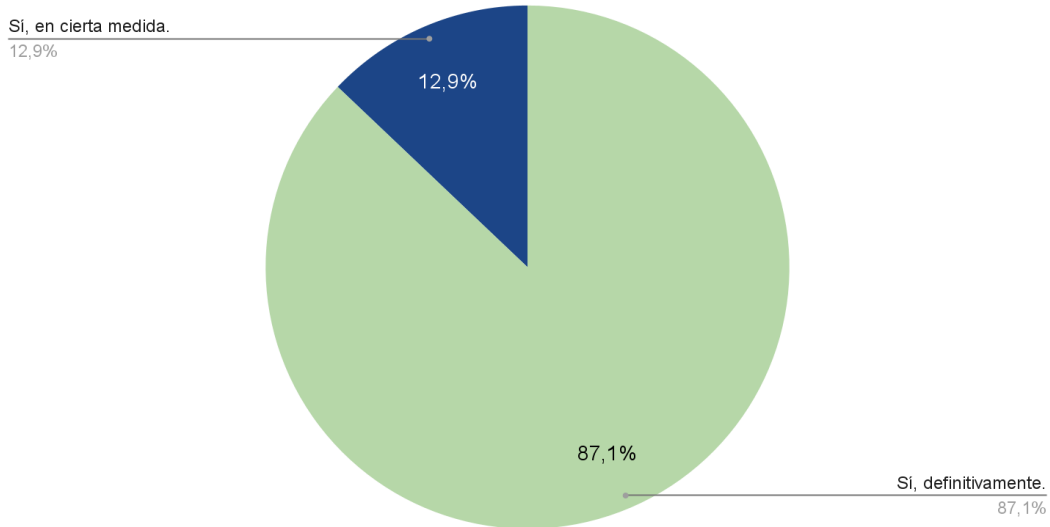
Otro de los objetivos del Programa “Despega” es ampliar los conocimientos de los microemprendedores en áreas relevantes para el emprendimiento y su gestión, brindándoles una formación específica y pertinente a sus necesidades. Es por esto que se busca a continuación evaluar tanto la percepción del emprendedor con respecto a la adquisición de mayores herramientas como la utilidad de las herramientas entregadas y su aplicación.

1) Percepción del emprendedor para gestionar su negocio

En el siguiente gráfico se muestra que el **87,1% de los emprendedores declara que definitivamente ha adquirido más herramientas y capacidades** para gestionar de manera efectiva su negocio desde que se unió al programa despega y sólo un 12,9% declara que siente que ha adquirido estas herramientas y capacidades en cierta medida.

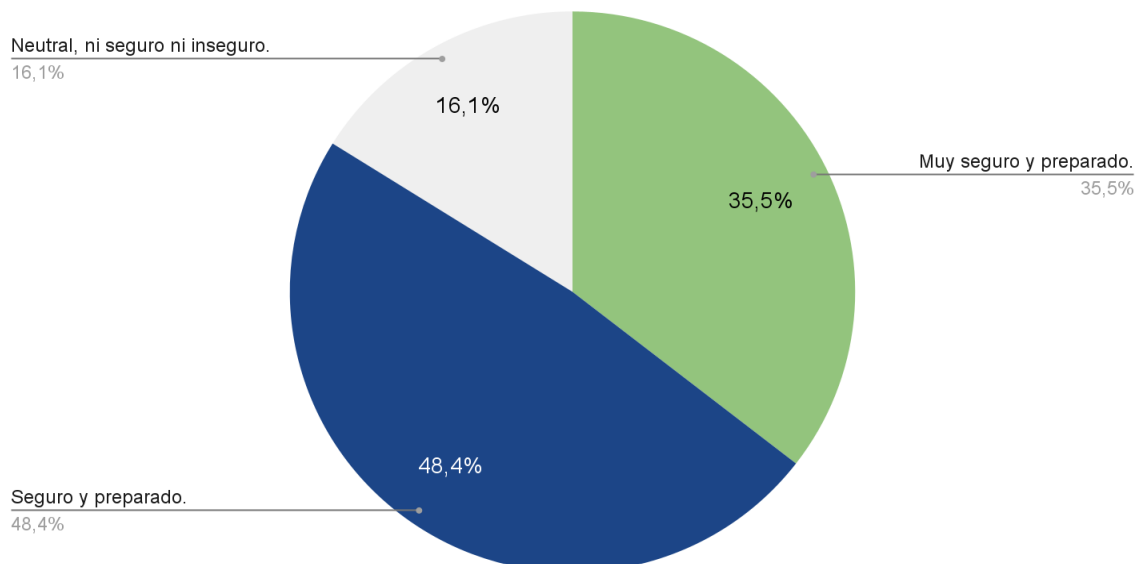
Es importante mencionar que el **68,97% de los emprendedores declararon antes de iniciar el Programa Despega no tener las herramientas adecuadas para desarrollar su negocio**. El detalle, en el gráfico adjunto a continuación.

¿Siente que ha adquirido más herramientas y capacidades para gestionar de manera efectiva su negocio desde que se unió al programa Despega?



Se analizó también el nivel de confianza de los emprendedores para enfrentar los desafíos comerciales de su negocio. Posterior a su participación en el programa despega **un 35,5% declara sentirse muy seguro y preparado/a, un 48,4% declara sentirse seguro y preparado** y un 16,1% neutral, es decir, ni seguro ni inseguro. Esto se visualiza en el siguiente gráfico.

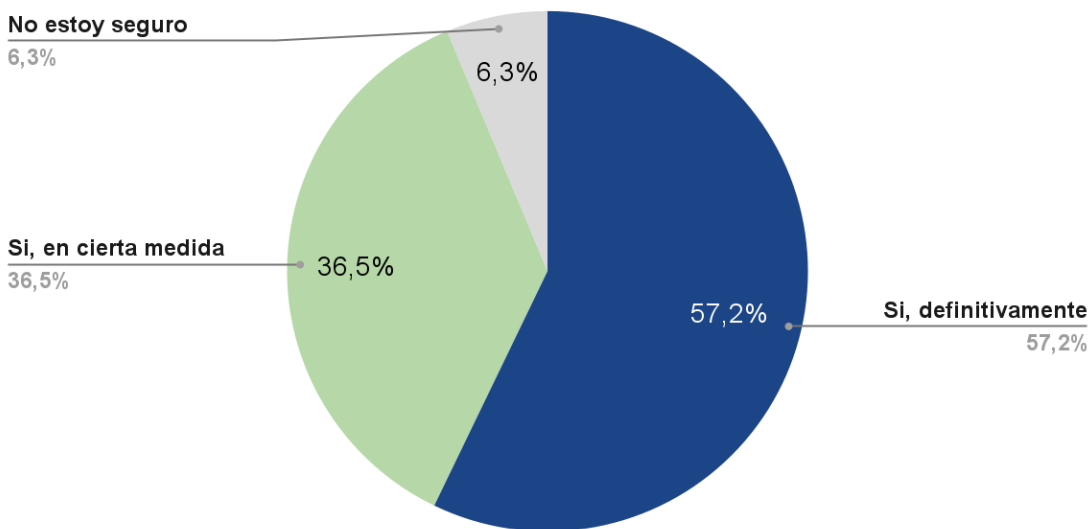
¿Cómo calificaría su nivel de confianza en su capacidad para enfrentar desafíos comerciales desde que comenzó el programa Despega?



2) Percepción del asesor de que su asesorado posee mayores herramientas y capacidades para la gestión de su negocio

Un **57,1%** de los asesores afirmó con certeza que sus emprendedores adquirieron herramientas y capacidades durante su participación en el programa Co-emprende. No se registraron respuestas que indiquen lo contrario, es decir, ninguna respuesta afirmó que el emprendedor no adquirió herramientas.

¿Siente que el/la emprendedor/a a quien asesoró adquirió más herramientas y capacidades para gestionar de manera efectiva su negocio desde que se unió al programa Despega?



Además, los asesores identificaron áreas específicas de impacto en los negocios de los emprendedores, destacando la implementación de **herramientas diarias de gestión empresarial** como un presupuesto, control de inventario, entre otras (60,3%), la **potenciación del negocio** como aumentar el número de clientes, redes sociales, nuevos productos, eficiencia (54%), y el **desarrollo de prácticas financieras sólidas**, como el fomento del ahorro y el pago de deudas (33,30%).

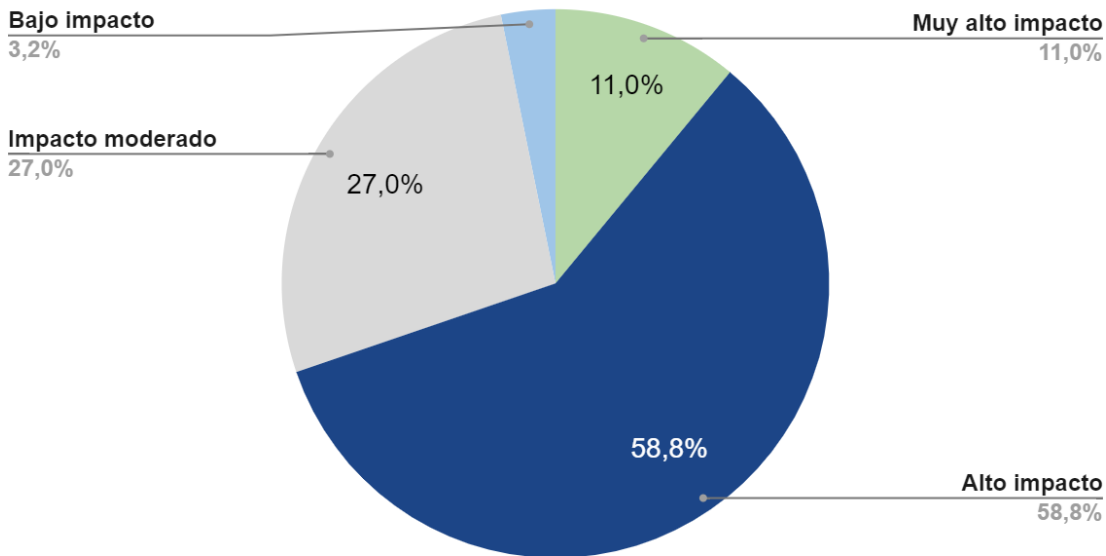
En términos de contribuciones, la encuesta refleja que los asesores de Co-emprende desempeñaron un papel central en el impulso de los negocios de los emprendedores, con un notable **88,90% enfocándose en proporcionar apoyo directo a los aspectos empresariales**. Además, un **54% destacó su valioso respaldo emocional**. Aunque en menor medida, un **12,70% también resaltó su contribución en la conexión de los emprendedores con nuevas redes**. Estos resultados subrayan la versatilidad y la amplitud del apoyo brindado por los asesores, abarcando tanto el ámbito empresarial como el socioemocional.

Así mismo, un **11,1% de los voluntarios expresó haber percibido un impacto "muy alto" en su labor como voluntario**, mientras que un **58,7% percibió un impacto**

"alto" y un 27% un impacto "moderado". Cabe destacar que ningún voluntario percibió un "muy bajo impacto".

Estos hallazgos sugieren que Co-emprende ha logrado movilizar efectivamente a sus voluntarios para generar un impacto positivo en los micro-emprendedores. Lo anterior, se visualiza en el siguiente gráfico.

¿Cuál fue el impacto percibido de tu labor como voluntario en los beneficiarios del programa?



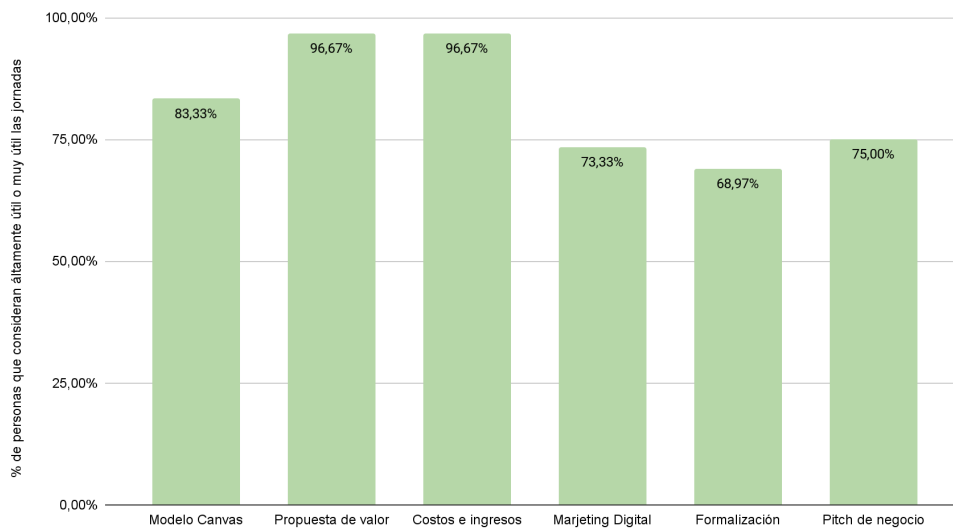
3) Utilidad de las jornadas de capacitación

El Programa Despega proporciona herramientas concretas a través de Jornadas Mensuales de Capacitación y un manual de asesorías. A continuación, se evaluará la utilidad de cada temática desde las perspectivas tanto del emprendedor como del asesor.

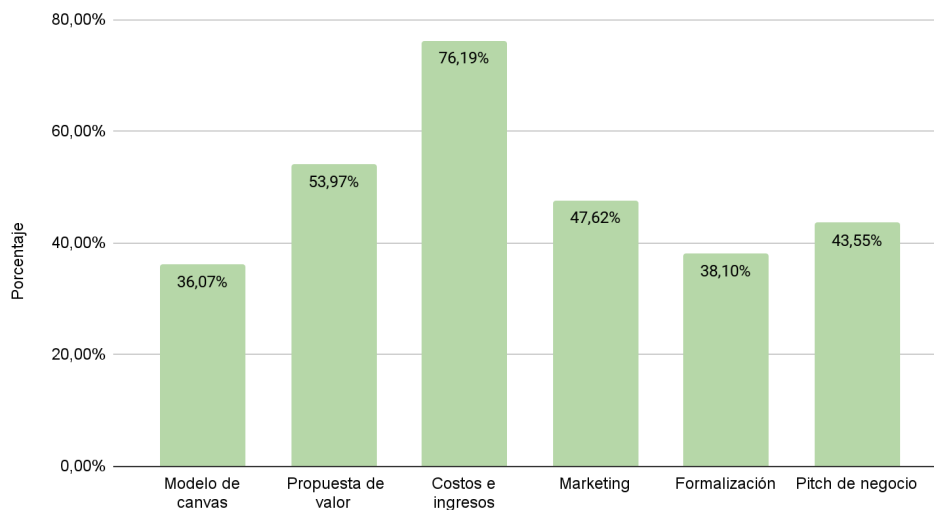
Las Jornadas de Capacitación del Programa Despega fueron bien recibidas tanto por emprendedores como por asesores. Las sesiones sobre 'Costos e Ingresos' y 'Propuesta de Valor' fueron especialmente destacadas, siendo **altamente útiles para un 96,67% de los emprendedores y un 76,19% de los asesores en el primer caso, y para un 96,67% de los emprendedores y un 54% de los asesores en el segundo.**

Por su parte, las jornadas de 'Marketing Digital', 'Formalización' y 'Pitch de Negocios' recibieron valoraciones menos positivas. El detalle de este análisis se observa en los gráficos adjuntos a continuación.

Utilidad de las Jornadas de Capacitación según emprendedores



Utilidad jornadas de capacitación según voluntarios



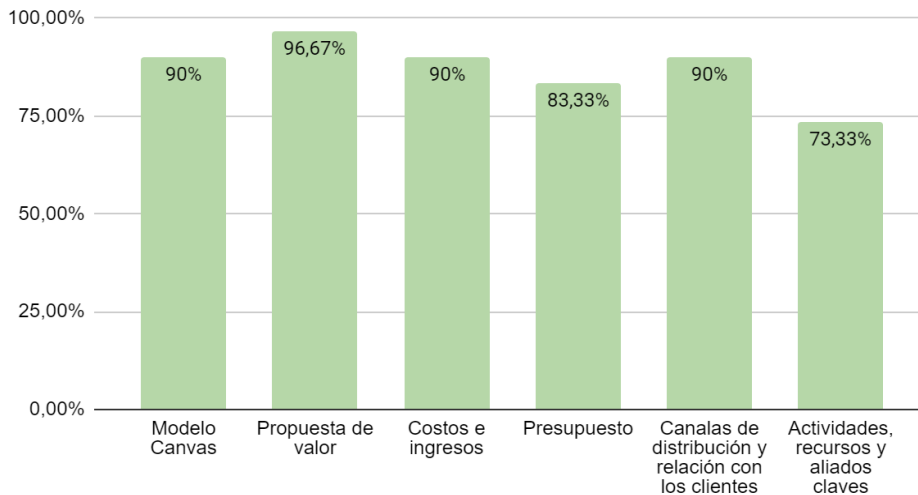
Tanto voluntarios como emprendedores coinciden en la necesidad de abordar de manera más específica algunas temáticas de las jornadas de capacitación. Los voluntarios sugieren abordar directamente temas como gestión de inventario y habilidades de comunicación. Los emprendedores demandan una mayor **profundización en marketing digital y uso de redes sociales, así como mejoras en la postulación a fondos concursables y manejo legal**. En resumen, hay consenso en adaptar ciertas capacitaciones para abordar aspectos más prácticos y profundizar en ciertas áreas.

4) Utilidad de las temáticas del manual de asesorías

El **16,1%** de los emprendedores declaró que **utilizan el manual diariamente y el 74,2% semanalmente**, mostrándonos la efectividad como material de apoyo en sus negocios. Con respecto a los temas abordados tal como se muestra en el gráfico, todas las

temáticas tocadas fueron de gran utilidad, sólo el último tema, el cuál era actividades, aliados y recursos claves, presenta un menor porcentaje, siendo este un 73,33%.

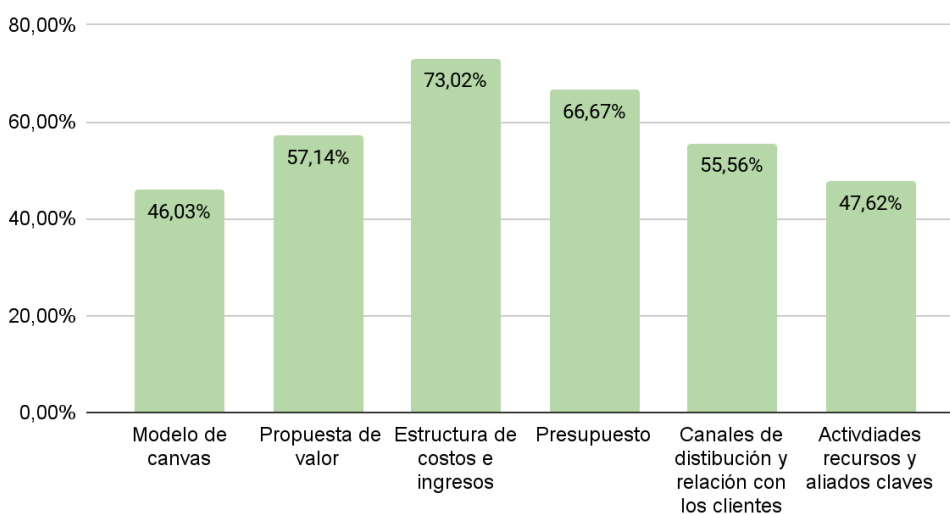
Utilidad temáticas del manual



Los emprendedores señalaron áreas de mejora en el manual. El tema más mencionado fue (1) el pitch de negocios. Además, sugirieron (2) incorporar una sección sobre la búsqueda de proveedores y (3) adaptar la sección de costos e ingresos para emprendimientos de servicios.

Por su parte, los voluntarios aseguran que **las secciones más útiles del manual fueron 'Estructura de Costos e Ingresos' con un 73,02%**, seguida de **'Propuesta de Valor' con un 57,14%**. 'Canales de Distribución y Relación con los Clientes' recibió un 55,56%, mientras que 'Modelo de Canvas' y 'Actividades, Recursos y Aliados Claves' fueron considerados útiles por alrededor del 46-47%. El capítulo 'Presupuesto' obtuvo una evaluación positiva del 66,67%. A continuación, el gráfico con el detalle.

Utilidad temáticas del manual según voluntarios/as

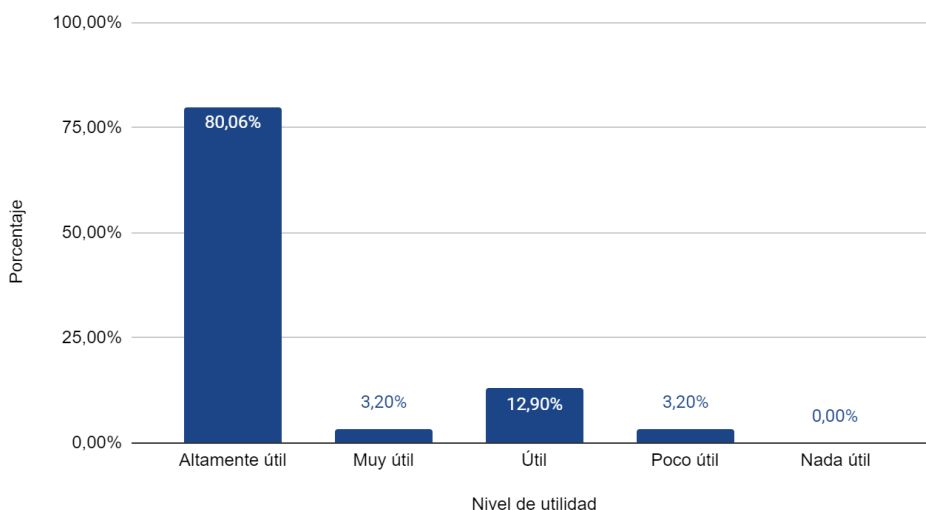


Los voluntarios sugieren un **mayor enfoque en estrategias de marketing, especialmente en el ámbito digital**, así como abordar la **gestión de inventario**. Recomiendan evitar la reiteración en la propuesta de valor y dar prioridad a temas financieros. Destacan la necesidad de incluir información sobre formalización, educación financiera, habilidades de negociación y aspectos legales y contables relacionados con redes sociales. De todas formas, en general, consideran el manual completo para el alcance del programa.

5) Utilidad de las recomendaciones del asesor según el emprendedor

Con respecto a las estrategias y recomendaciones entregadas por el asesor/a al emprendedor/a un **80,06% de los emprendedores declaró haber recibido recomendaciones de alta utilidad**; un 3,20% recomendaciones muy útiles, un 12,9% recomendaciones útiles y solo un 3,2% poco útiles. El detalle se muestra en el siguiente gráfico.

Utilidad de las recomendaciones del asesor/a según el emprendedor/a



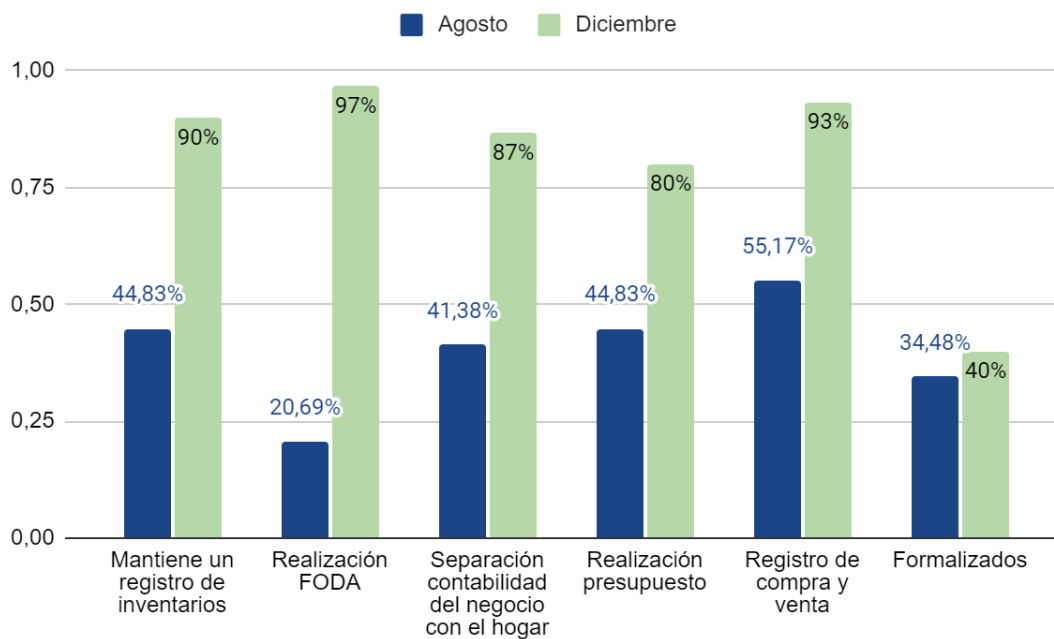
Dentro de la variedad de temas en los que el asesor apoyó al emprendedor hubieron temas que más se repitieron, estos son: (1) gestión, orden y administración del negocio, donde el 62,85% declara haber recibido apoyo en esta área, (2) el Marketing Digital y redes sociales, siendo nombrado por el 11,40% de los emprendedores, (3) la generación de confianza en sí mismos, donde un 17,14% lo mencionó y finalmente (4) el apoyo en temas legales por un 8,57% de los emprendedores.

6) Aplicación de las herramientas entregadas

El gráfico siguiente ilustra la aplicación efectiva de las herramientas proporcionadas, evidenciando incrementos significativos en cada área en comparación con el inicio del programa, con la excepción de la formalización. Es crucial destacar que la formalización no es una medida universal para todos los emprendedores; su relevancia depende de la fase del negocio y de si resulta necesaria y beneficiosa.

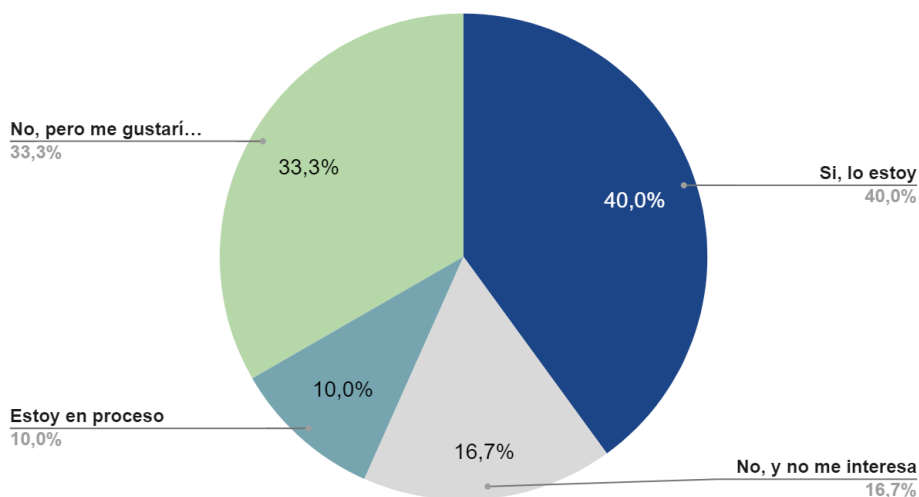
En promedio, los cinco primeros temas analizados (registro de inventario, análisis FODA, separación contable entre el negocio y el hogar, elaboración de presupuestos y

registro de compra y venta) experimentaron un aumento del 89%. Lo anterior se refleja en el gráfico adjunto a continuación.



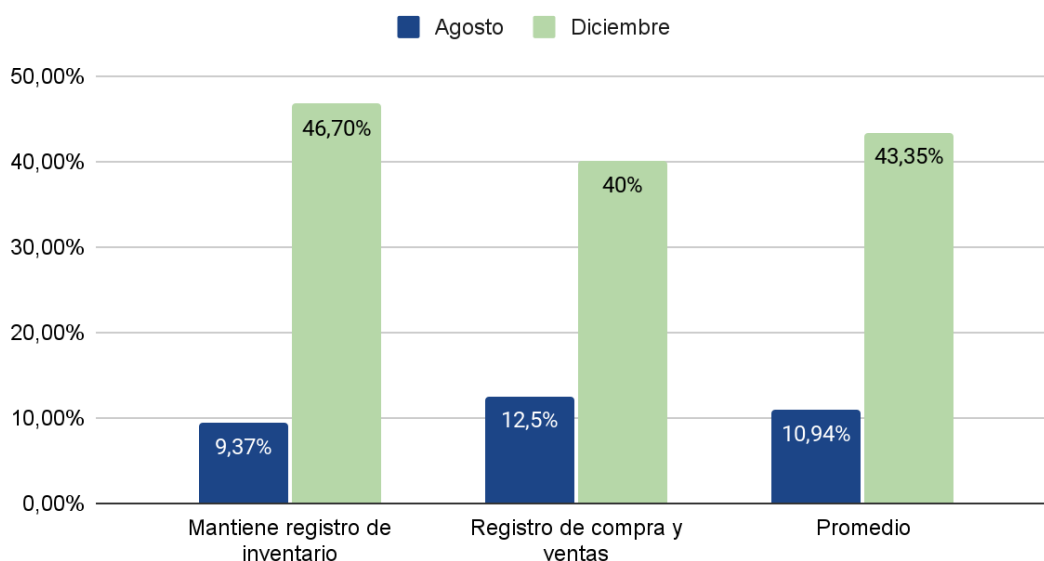
Con respecto a los emprendedores y la formalización, como se muestra en el gráfico un 40% se encuentra formalizado, un **33,3% no se encuentra formalizado pero le gustaría saber como hacerlo**, un 10% está en el proceso y un 16,7% no le interesa.

¿Su negocio se encuentra formalizado?



Es crucial destacar la reducción de la brecha digital, como se evidencia en el gráfico siguiente, que representa el porcentaje de emprendedores que gestionaban su inventario y transacciones en formato digital antes y después del programa. Hubo una mejora promedio del 32,41% en la brecha digital de los emprendedores. A pesar de estos avances, queda un camino considerable por recorrer para seguir disminuyendo estas brechas.

Registro Digital



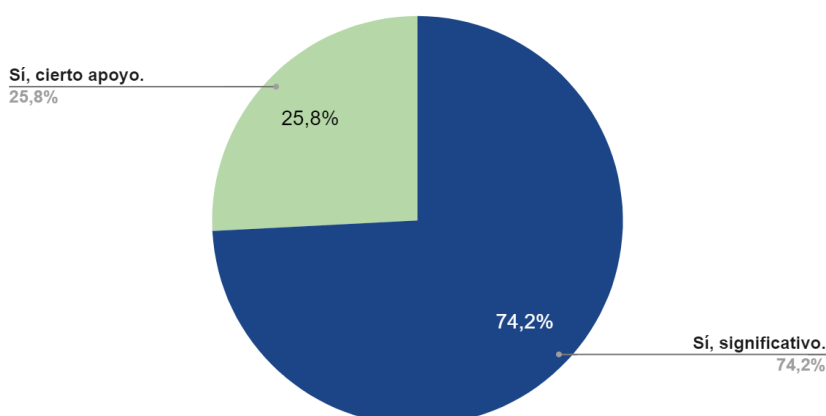
Apoyo socioemocional

Brindar apoyo socioemocional a los microemprendedores para que puedan enfrentar de manera más efectiva los desafíos del emprendimiento y experimenten un sentido de acompañamiento durante todo el proceso es otro de los objetivos del programa despega. A continuación se analizará el apoyo socioemocional entregado y su aporte a los negocios.

1) **Apoyo socioemocional general**

Para comenzar, el **74,2% de los emprendedores declaró haber recibido un apoyo emocional significativo y un 25,8% dice haber recibido cierto apoyo emocional.**

¿Ha percibido un apoyo emocional satisfactorio durante su participación en el programa Despega?

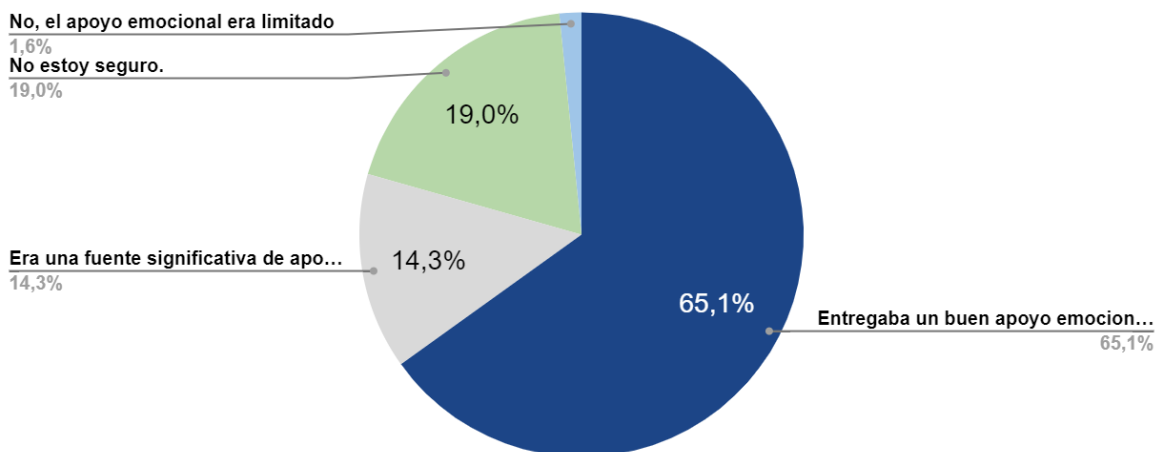


Este apoyo emocional recibido en el programa proviene de distintas personas. **(1) El 80,06% declaró haber recibido apoyo emocional del equipo de co-emprende;** (2) el

77,4% de sus asesores; (3) el 54,8% de los coaches de la Fundación Comunidad y Servicio; (4) el 41,9% de otros emprendedores/as y (5) 6,4% de otras personas o instancias.

Por parte de los voluntarios, **el 79,3% afirma haber proporcionado apoyo emocional a sus microemprendedores**, y ningún voluntario indica que no haya brindado este tipo de respaldo. Este dato resalta una percepción positiva y subraya la importancia del apoyo no solo en aspectos empresariales, sino también en el bienestar emocional de los emprendedores.

¿Consideras que fuiste una fuente de apoyo emocional para tu emprendedor?



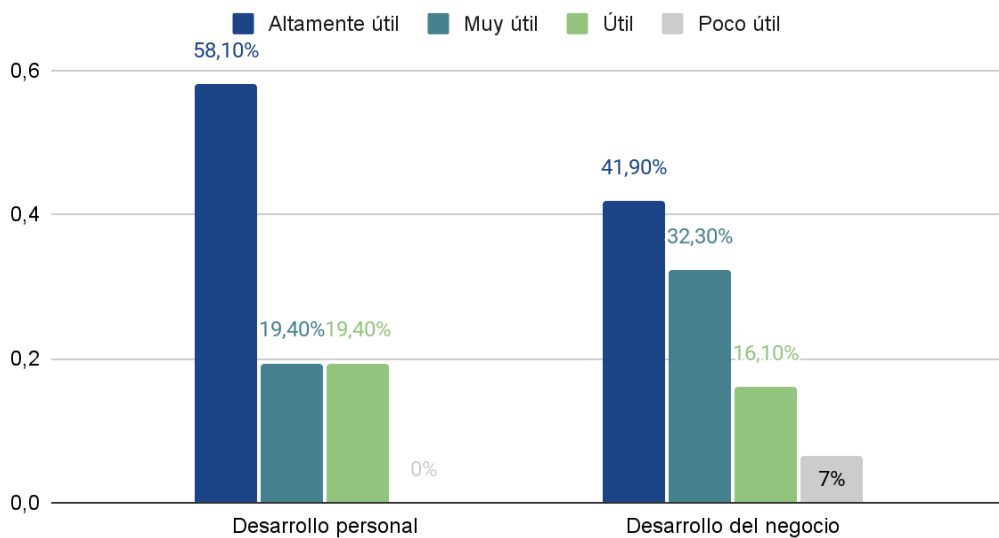
Los voluntarios destacan la importancia de ofrecer contención en situaciones familiares complejas, impulsar la confianza en la viabilidad del negocio y mantener un enfoque positivo. La conexión emocional, la escucha activa y la generación de entusiasmo son aspectos clave.

2) Apoyo socioemocional Fundación Comunidad y Servicio

Colaboramos estrechamente con "Comunidad y Servicio", una organización aliada dedicada a fortalecer el apoyo socioemocional y el desarrollo de habilidades emocionales de los emprendedores y emprendedoras de Co-emprende. Nuestra asociación incluye la realización de encuentros presenciales y sesiones personales de coaching para los beneficiarios del programa.

En cuanto a los encuentros presenciales, se destaca una elevada tasa de participación, con solo un 3,2% de inasistentes. Del total de emprendedores, un significativo **58,1% consideró altamente útil el encuentro para su desarrollo personal**. No obstante, al evaluar su utilidad para el desarrollo del negocio, esta percepción disminuye ligeramente, siendo el 41,9% de los emprendedores quienes lo consideraron altamente útil en ese aspecto.

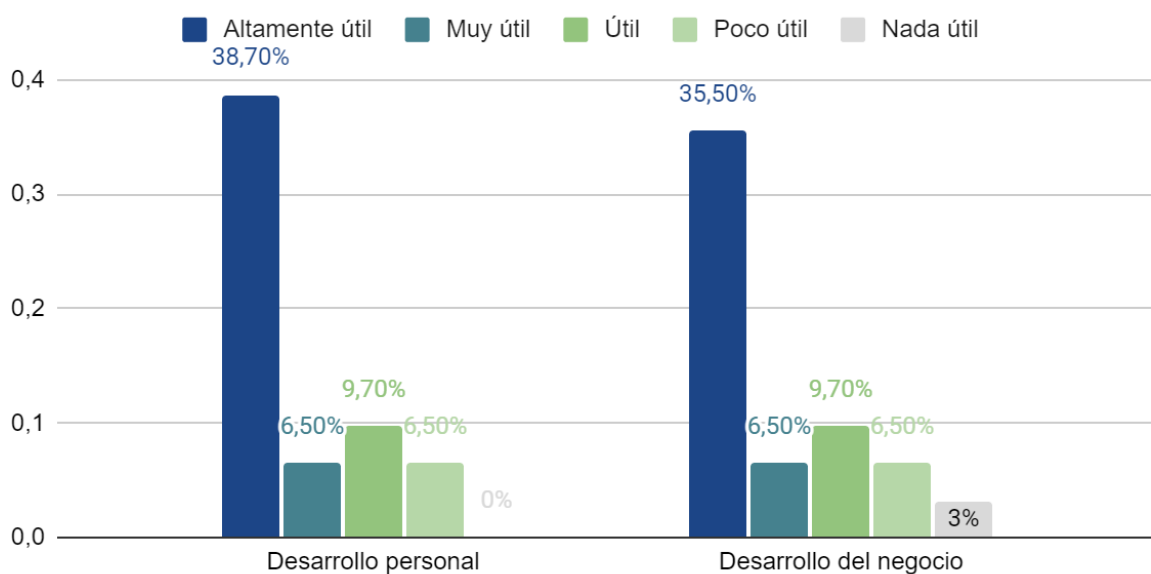
Utilidad de los encuentros presenciales



Al contrario de los encuentros presenciales, los emprendedores que solicitaron una sesión de coaching personalizada fue mucho menor. **Un 38,7% no solicitó una sesión.**

Asimismo, no se observan mayores diferencias entre la utilidad de estas sesiones para su desarrollo personal como para el desarrollo de su negocio, siendo para **el 38,7% de los emprendedores altamente útil para su desarrollo personal y el 35,5% de los emprendedores altamente útil para el desarrollo de su negocio.** A continuación, se adjunta el gráfico con el detalle.

Utilidad sesiones de coaching



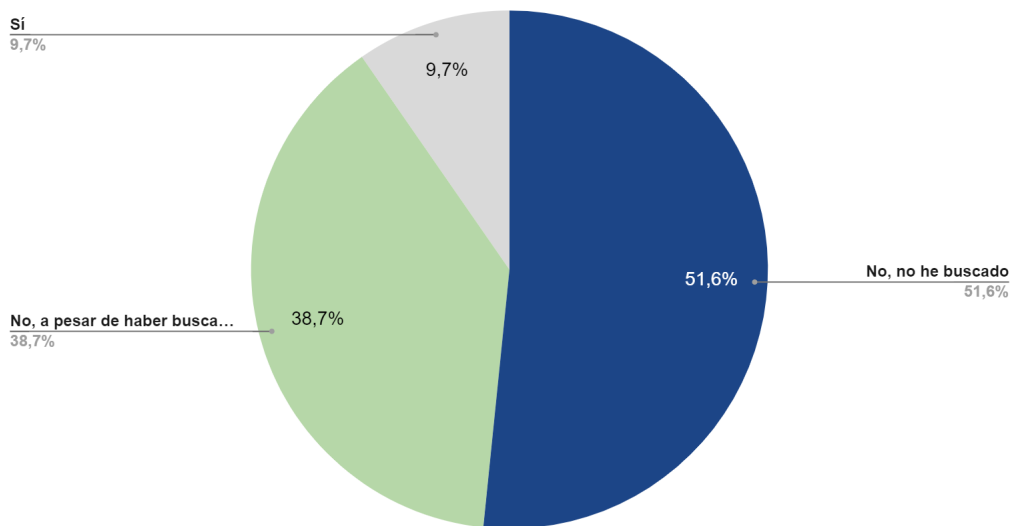
Sesiones personales Coaching

Acceso e identificación de financiamiento

El programa despega busca también asegurar que los microemprendedores cuenten con acceso a fuentes de financiamiento apropiadas y recursos materiales que potencien su negocio.

Para comenzar, solo un 9,7% de los emprendedores ha obtenido financiamiento adicional mediante conexiones facilitadas por Co-emprende, incluyendo el Capital Semilla de Comprendamos, que algunos emprendedores obtienen al concluir el programa. Un 38,7% de los emprendedores no ha logrado asegurar financiamiento a pesar de buscarlo, mientras que un 51,6% no ha iniciado la búsqueda de financiamiento.

¿Ha recibido algún tipo de financiamiento adicional a través de las conexiones proporcionadas por el programa Despega?



No obstante, un **50% de los emprendedores conoce nuevas fuentes de financiamiento gracias a Coemprende**, tales como el fondo Impulso Chileno de Fundación Luksic, Fondos de Sercotec, Capital Abeja, Fondos de Agrosuper, entre otros. Finalmente, sólo un 19,4% adquirió algún nuevo recurso material desde la comunidad de Co-emprende.

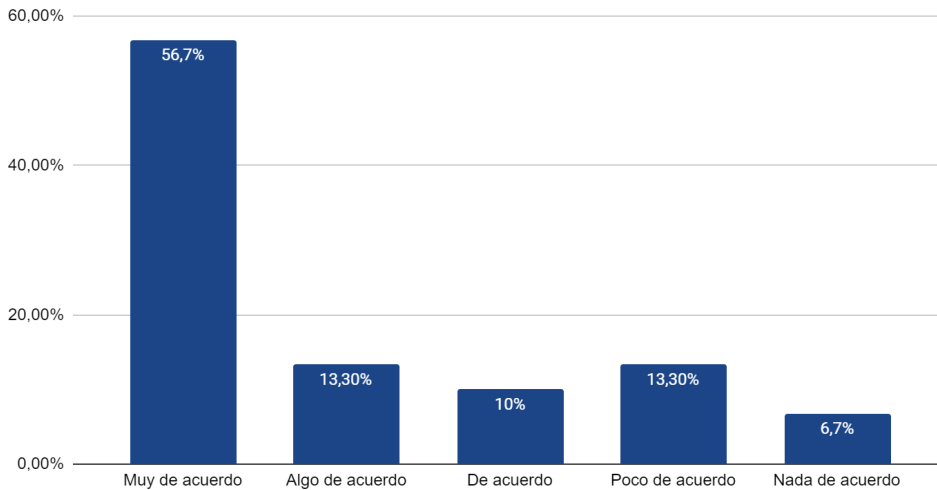
Generación de redes y colaboración

El programa busca promover la creación de una red de apoyo entre emprendedores/as y establecer sinergias con instituciones públicas y privadas para facilitar el intercambio de conocimientos y recursos además de promover una cultura emprendedora.

Dentro de los emprendedores encuestados un **80,06% declara sentirse parte de una comunidad de emprendedores, dentro de los cuales el 88,89% de ellos declara sentirse parte de la comunidad de Coemprende.**

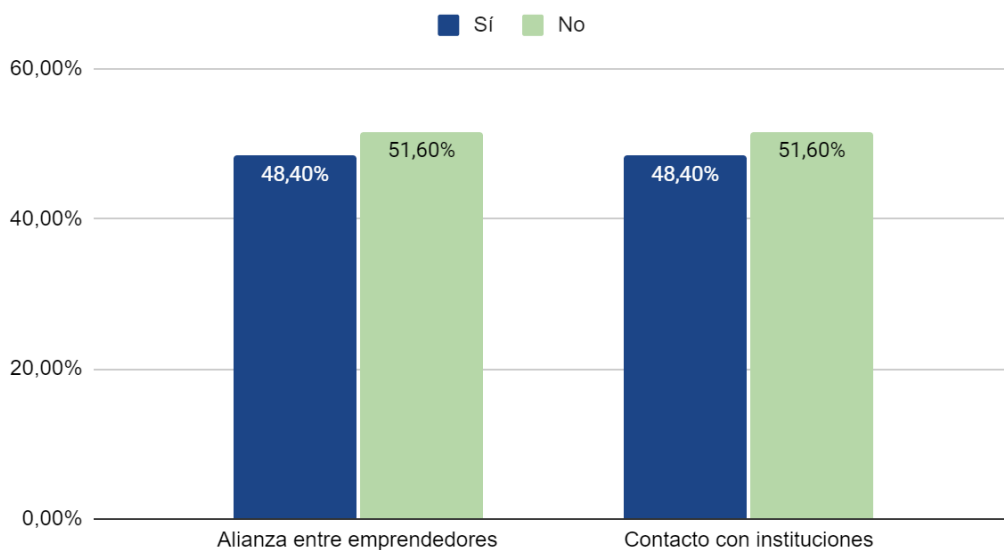
Asimismo, como se visualiza en el siguiente gráfico, **un 56,7% de los emprendedores encuestados está muy de acuerdo con que sus conexiones y relaciones con otros emprendedores aumentaron significativamente**, evidenciándose un aumento en la generación de redes entre emprendedores.

Nivel de acuerdo con la afirmación "mis conexiones y relaciones con otros emprendedores aumentaron significativamente"



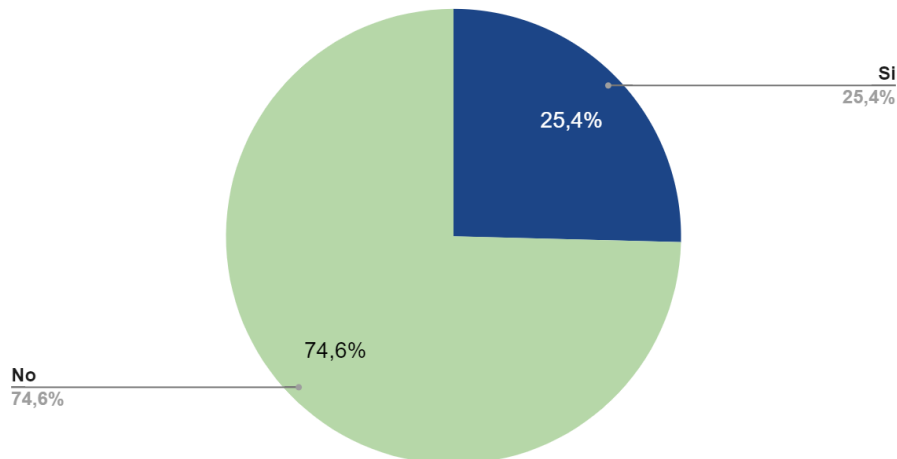
Esta generación de redes se visibiliza no solo en el intercambio de información y apoyo mutuo, sino también en la generación de nuevas alianzas con emprendedores o en la generación de redes con instituciones, ya sean públicas o privadas. Con respecto a las redes entre emprendedores, **el 48,4% de los emprendedores declara haber desarrollado alianzas entre ellos**; y con respecto a las redes con instituciones un **48,4% menciona haber establecido contacto con alguna nueva institución pública o privada**, ya sean municipalidades, fundaciones, empresas, entre otros.

Generación de redes entre emprendedores e instituciones



Por su parte, el **25,4% de los asesores logró establecer conexiones exitosas entre los microemprendedores y diversas instituciones**. Este vínculo estratégico abre oportunidades para acceder a recursos adicionales y apoyo externo, contribuyendo así al desarrollo y fortalecimiento de los emprendimientos.

¿Durante las asesorías, conectaste a tu emprendedor con alguna institución?
(tu propia empresa, otra empresa, municipalidad, fundación, etc)



Los voluntarios han desempeñado un papel clave en conectar a los microemprendedores con diversas instituciones. Entre estas conexiones destacan Municipalidades, la Fundación Te Apoyamos, e INDAP, brindando acceso a recursos y apoyo gubernamental. Además, se evidencian colaboraciones estratégicas con empresas propias y externas, contadores, ventas en la planta, mayoristas, proveedores, clientes y más.

Impacto de Co-emprende en los asesores voluntarios

Desde la perspectiva de los asesores voluntarios, esta experiencia no solo representa una oportunidad para devolver a la sociedad aportando desde lo que sabe hacer, sino también un espacio para aprender y crecer en su propio desarrollo profesional y personal.

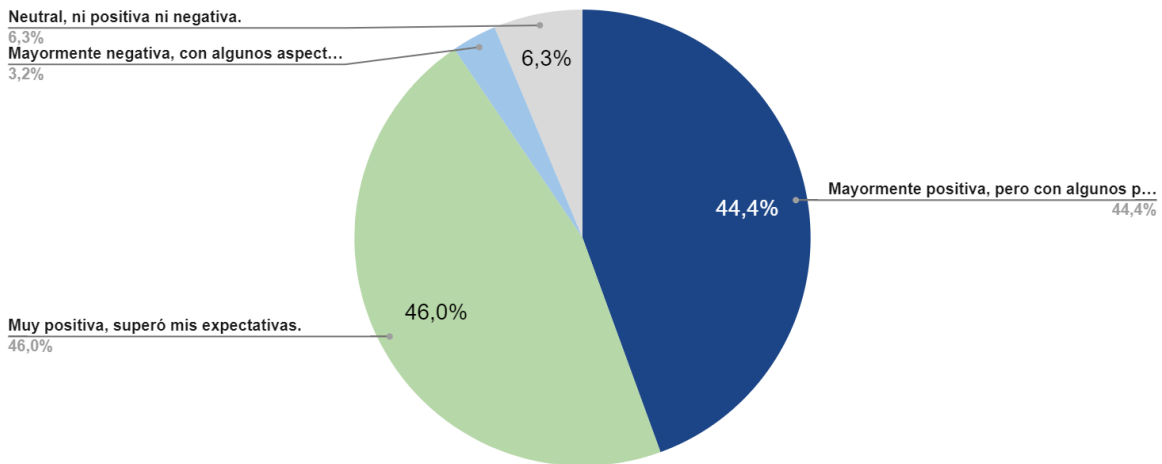
Según los datos recaudados en la encuesta, **el 90,48% de los voluntarios expresaron tener una experiencia positiva** en Co-emprende, respaldando una alta satisfacción en su participación en el programa. Ningún voluntario evaluó la experiencia como “Muy negativa.”

El Net Promoter Score (NPS) de Co-emprende ha alcanzado un puntaje de 77 siendo 100 el máximo. Este puntaje refleja la disposición de los voluntarios a recomendar la experiencia en Co-emprende a otros. El NPS es una medida clave de la satisfacción y lealtad de los voluntarios, y un puntaje de 77 indica una fuerte propensión a la recomendación.

Cabe destacar que el **63,49% de los voluntarios evaluaron la labor de Co-emprende con la nota máxima de 10**, subrayando la excelencia percibida en el

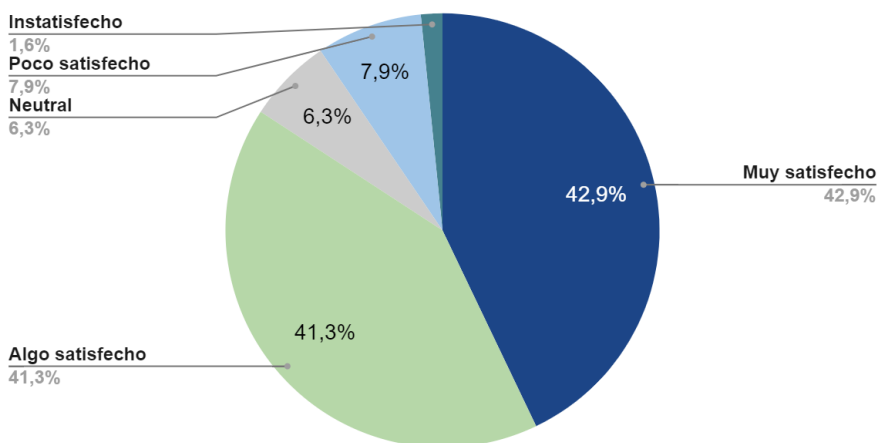
programa. Estos indicadores fortalecen la evidencia de la efectividad y la calidad percibida del programa desde la perspectiva de los voluntarios.

Por favor, evalúe su experiencia general con el programa despega



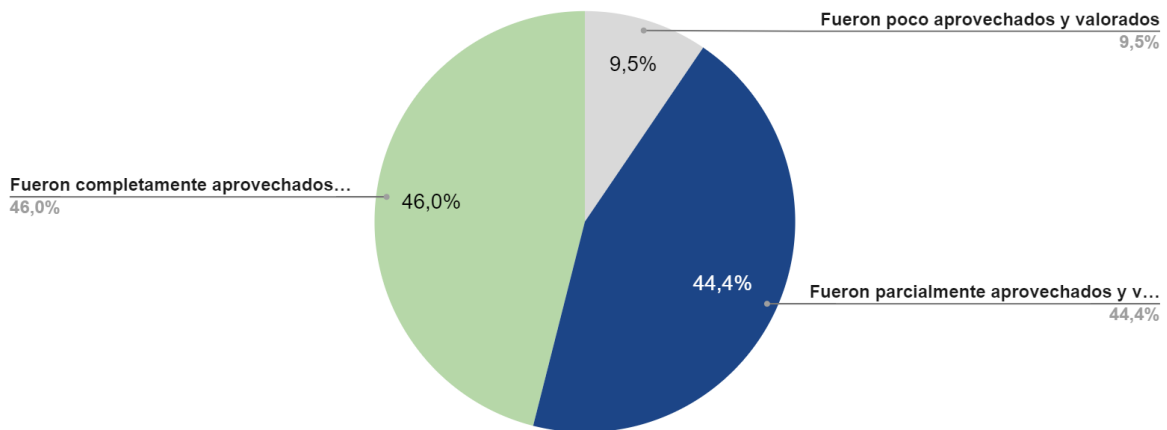
Por otro lado, es importante destacar que el **42,9% de los voluntarios manifestaron estar "muy satisfechos" con el trabajo realizado en los 4 meses**, subrayando el impacto positivo y la eficacia del programa en términos de satisfacción de los participantes voluntarios.

¿Qué tan satisfecho/a quedaste con el resultado de tú trabajo realizado estos 4 meses?



Cabe destacar que el **46,03% de los voluntarios considera que sus conocimientos fueron completamente aprovechados** durante su participación en Co-emprende. Este dato proporciona una valiosa visión sobre la efectividad del programa en la maximización de los recursos y habilidades de los participantes, destacando la importancia de evaluar cómo se están aprovechando los conocimientos adquiridos en el proceso.

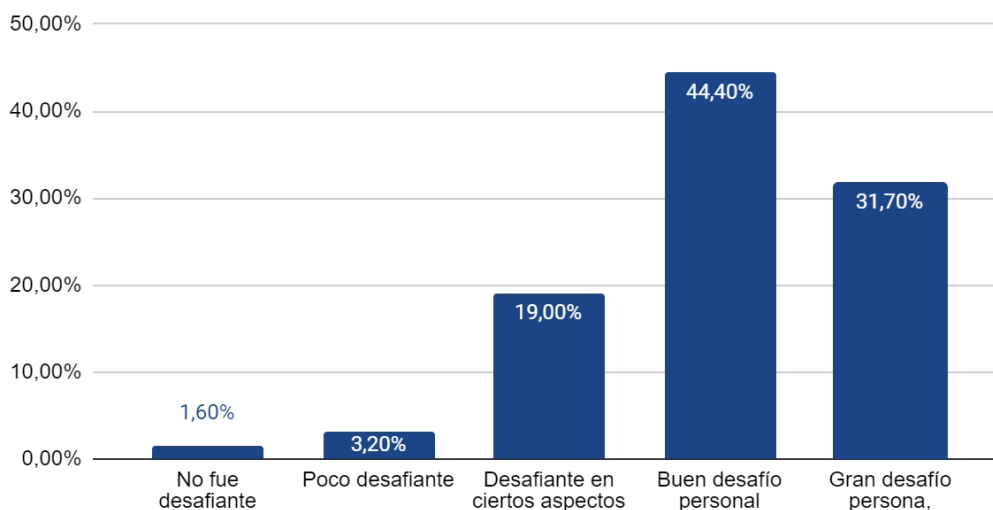
¿En qué medida sientes que tus habilidades y conocimientos fueron aprovechados y valorados durante tu participación como voluntario?



1. Desafíos Personales para el voluntario

En el análisis de la experiencia de los voluntarios, se destaca que el **31,7% considera que llevar a cabo el asesoramiento fue un "gran desafío personal"**. Además, un significativo 44,4% percibió este rol como un "buen desafío personal". Estos datos reflejan la complejidad y la enriquecedora experiencia del trabajo de asesoramiento en Co-emprende, donde los voluntarios encuentran oportunidades significativas para su crecimiento personal mientras contribuyen al desarrollo de los emprendedores. A continuación, el detalle se muestra en el siguiente gráfico.

¿En qué medida consideras que realizar este asesoramiento fue un desafío personal?

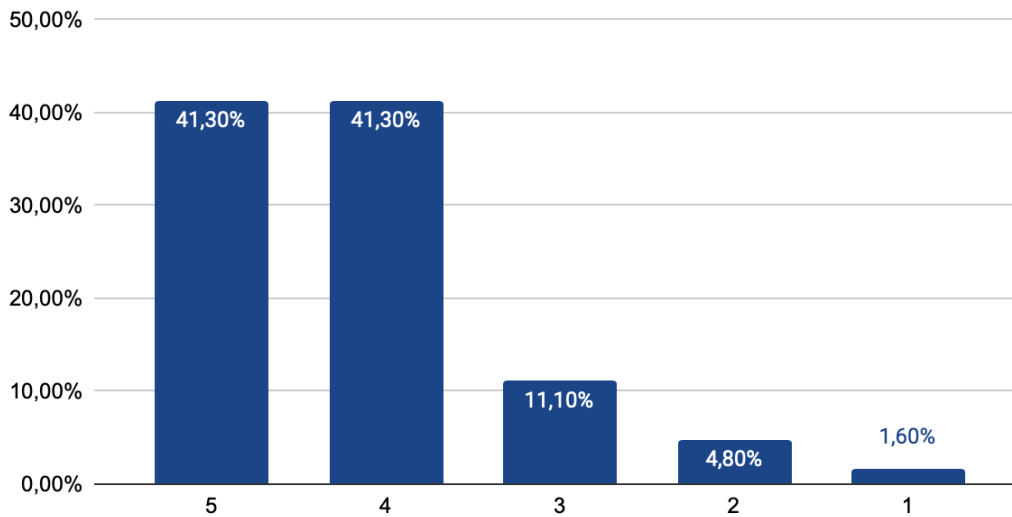


2. Desarrollo de nuevas habilidades en el voluntariado

La evaluación refleja también un impacto significativo en el desarrollo de habilidades blandas durante las asesorías. Un **41,3% de los participantes reporta un desarrollo**

"muy substancial", un 41,3% destaca un desarrollo "bastante considerable" y un 11,1% señala un desarrollo "moderado", evaluando con una calificación de 3 de 5.

¿Consideras que desarrollaste habilidades blandas durante las asesorías?

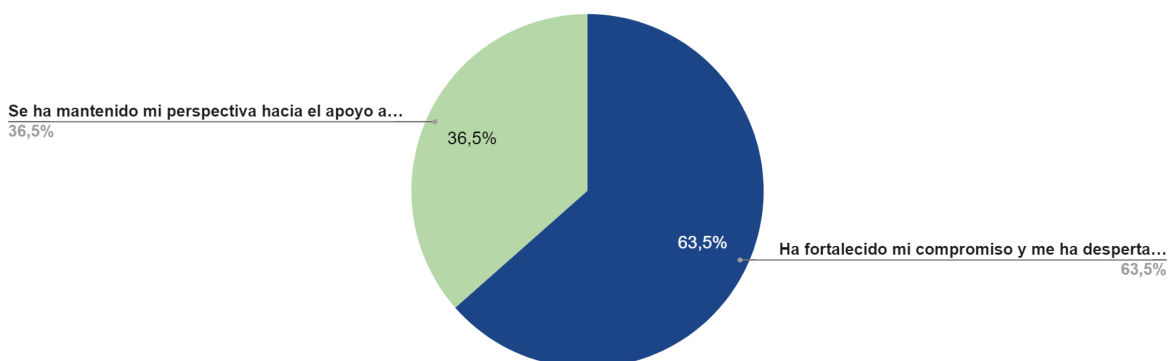


Estos resultados reflejan la efectividad del programa en potenciar habilidades interpersonales y sociales de manera destacada para los participantes dentro de las cuales destaca la **comunicación efectiva, la empatía y comprensión de las necesidades del emprendedor, la escucha activa y el liderazgo para inspirar al microemprendedor**. Además, se evidencia un sólido avance en la gestión del tiempo y la priorización de tareas.

3. Transformación y compromiso social

La participación en Co-emprende ha fortalecido el compromiso de los voluntarios, despertando un interés continuo en contribuir y ayudar a aquellos en situaciones vulnerables. **Un 63,5% de los participantes expresó que la experiencia ha influido positivamente en su disposición para apoyar a la comunidad**. Es notable destacar que ningún voluntario reportó un debilitamiento en su compromiso.

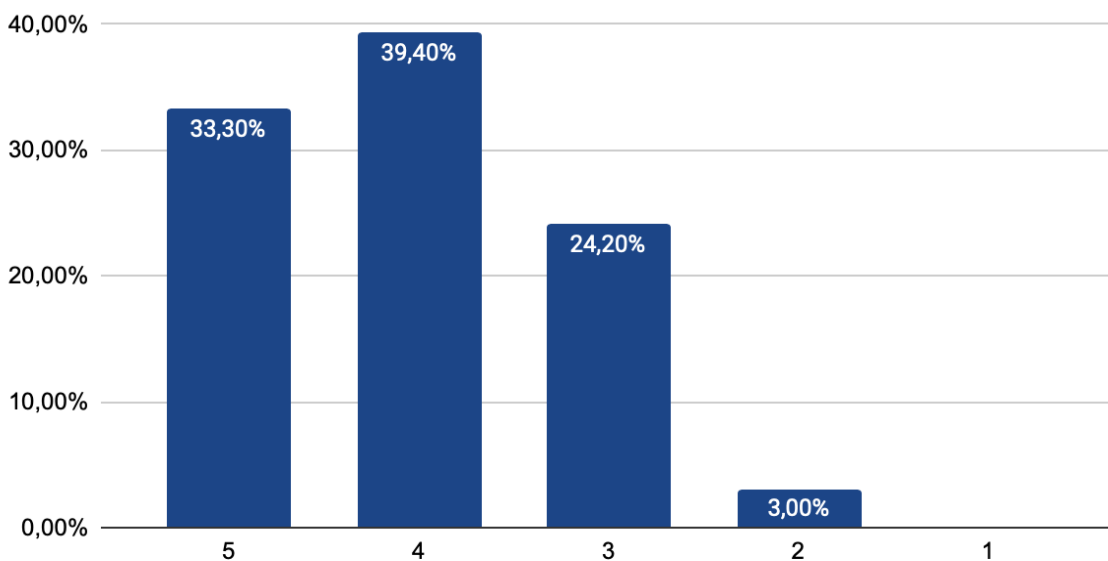
¿Cómo crees que tu participación en Co-emprende ha influido en tu postura hacia el apoyo a la comunidad y a las personas en contextos vulnerables?



4. Mayor entendimiento de los desafíos del emprendedor

Así mismo, los voluntarios destacan que su participación en Co-emprende les proporcionó una visión más clara de los desafíos que enfrentan los microemprendedores. **El 46% de los participantes evaluó esta comprensión con la puntuación máxima (5)**, mientras que un 42,9% la valoró con un 4. A continuación, el gráfico con el detalle.

¿En qué medida la alianza de Co-emprende con tu empresa mejoró la imagen que tienes de tu empresa?

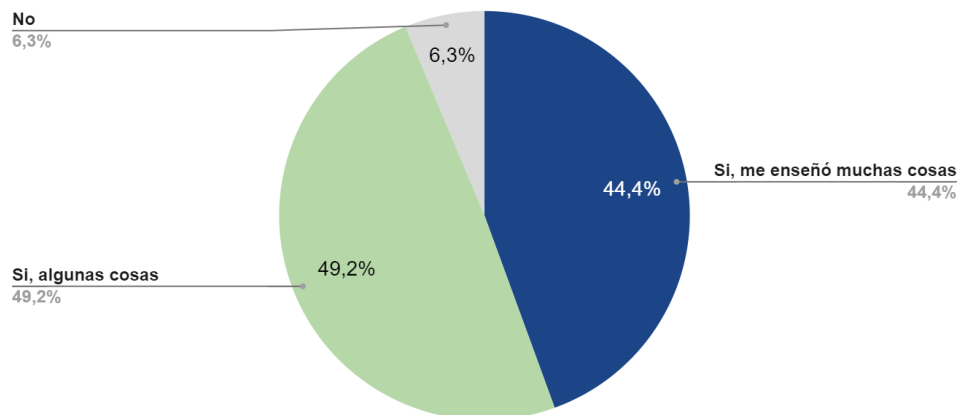


5. Aprendizajes clave del voluntariado

En respuesta a preguntas abiertas, los voluntarios compartieron valiosos aprendizajes. Se destacan la comprensión de realidades vulnerables, la motivación como factor clave, y la necesidad de apoyo para el crecimiento de los emprendedores. Además, resaltaron la adaptabilidad, el trabajo en equipo, y el impacto positivo en la comunidad. Estas percepciones, provenientes de experiencias directas, evidencian el enriquecimiento personal y el compromiso hacia el emprendimiento y el apoyo comunitario por parte de los 76 voluntarios de este semestre.

El 44,4% de los voluntarios señala que sus emprendedores les han enseñado "muchas cosas", mientras que un 49,2% destaca haber aprendido "algunas cosas". Este intercambio de conocimientos subraya la importancia de las interacciones, promoviendo un aprendizaje mutuo que va más allá del ámbito empresarial.

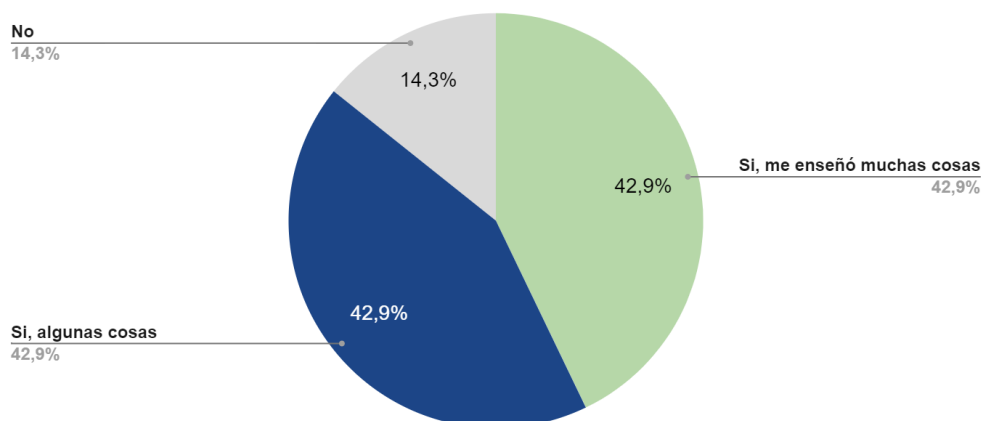
¿Consideras que tu emprendedor/a te enseñó cosas nuevas? (Tanto de herramientas prácticas como aprendizajes de vida)



Entre las enseñanzas destacan la resiliencia, la pasión por el negocio, la perseverancia, el esfuerzo constante, la importancia del orden y la motivación, así como diversos conocimientos técnicos y desafíos personales y familiares.

Así mismo, el 85,8% de los voluntarios destacan valiosos aprendizajes de sus compañeros de asesoría, abarcando desde aspectos blandos hasta temáticas específicas como finanzas, marketing, y estructuración de negocios.

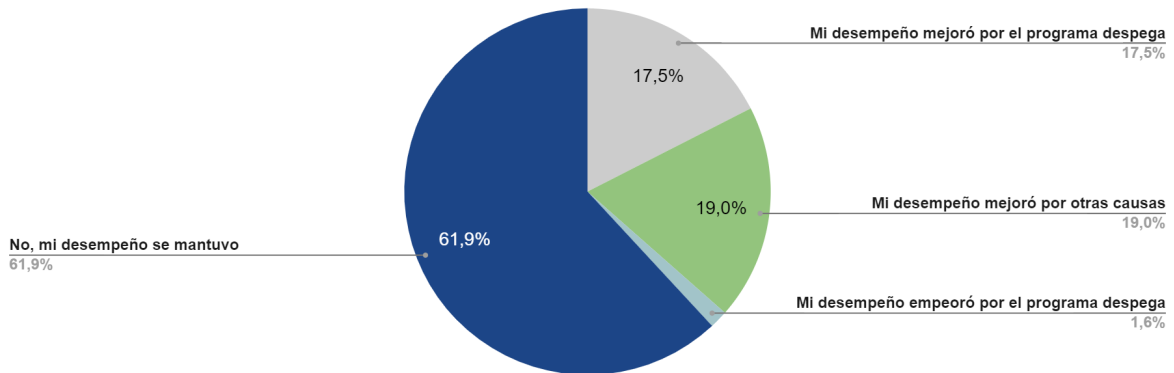
¿Consideras que tu compañero/a asesor/a te enseñó cosas nuevas? (Tanto de herramientas prácticas como aprendizajes de vida)



6. Impacto en el desempeño profesional

La participación en Co-emprende tuvo un **impacto positivo en el 17,5% de los voluntarios, quienes señalan mejoras directas en su desempeño profesional**. Además, el 19% experimentó mejoras, aunque atribuibles a otras causas. El 61,9% indicó que su desempeño se mantuvo sin cambios. Estos resultados subrayan la relevancia de evaluar el impacto del programa en el desarrollo profesional de los voluntarios, identificando áreas de crecimiento y posibles sinergias con sus roles laborales.

¿Consideras que el haber participado en este programa afectó a tu desempeño como profesional en tu trabajo?



Impacto en las empresas que realizaron voluntariado corporativo

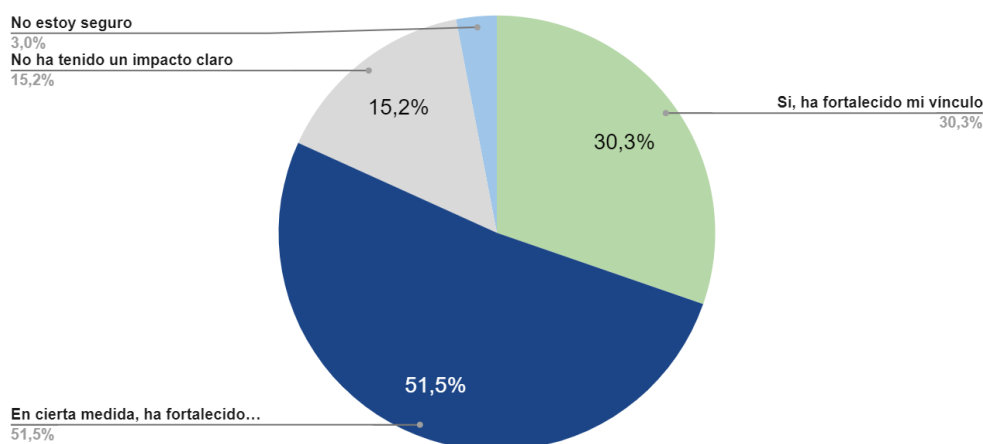
El análisis del impacto en las empresas que participaron en el voluntariado corporativo de Co-emprende revela la influencia positiva que esta iniciativa ha tenido en el tejido organizacional. A través de la colaboración activa en el programa, las empresas no solo han contribuido al desarrollo de emprendedores y comunidades, sino que también han experimentado efectos notables en su cultura interna y relación con sus colaboradores.

Este segmento explora de manera detallada cómo la participación en Co-emprende ha dejado una huella positiva y transformadora en las empresas involucradas.

1. Fortalecimiento del vínculo empresarial

La participación en Co-emprende ha generado un fuerte vínculo entre los voluntarios y sus empresas. **Un 81,82% de los participantes afirma que el voluntariado corporativo fortaleció su conexión con la empresa.** Estos resultados indican no solo un impacto positivo en la comunidad y los emprendedores, sino también un significativo aumento en el compromiso y sentido de pertenencia de los voluntarios hacia sus empresas.

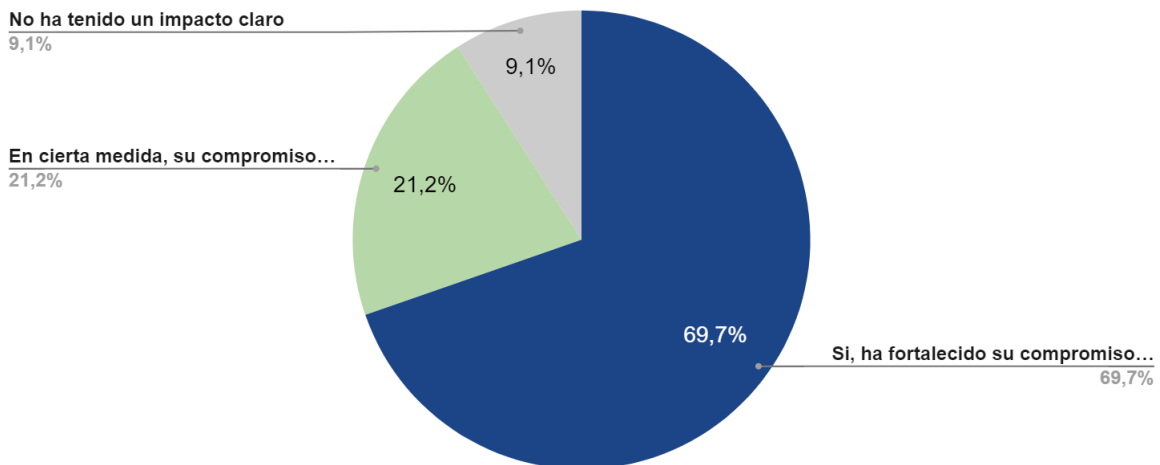
¿Crees que tu participación en Co-emprende a través del voluntariado corporativo ha fortalecido tu vínculo con tu empresa?



2. Fortalecimiento del compromiso social empresarial

La participación en Co-emprende a través del voluntariado corporativo ha tenido un impacto significativo en el compromiso social de las empresas. **Un 69,7% de los encuestados afirma haber tenido un fortalecimiento considerable**, mientras que un 21,2% indica un impacto en cierta medida.

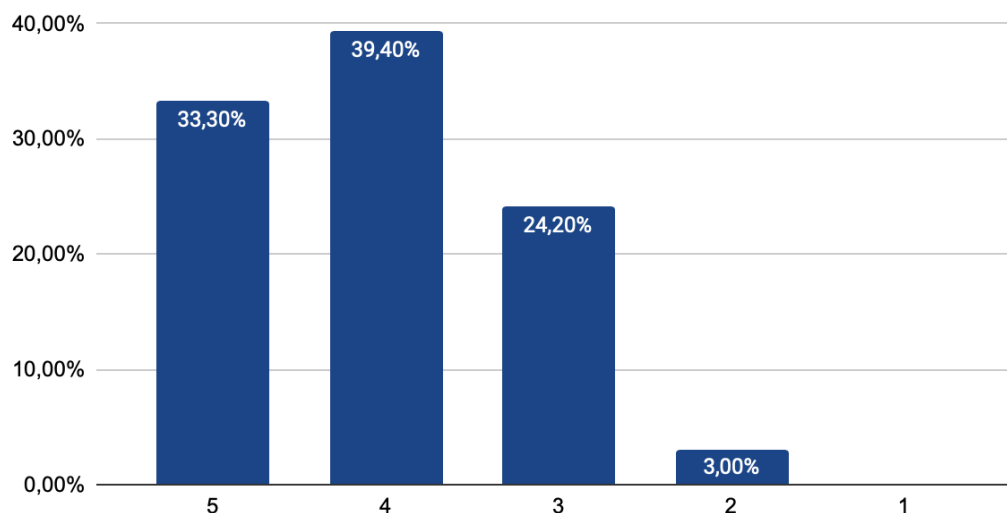
¿Crees que tu participación en Co-emprende a través del voluntariado corporativo ha fortalecido el compromiso social de tu empresa?



3. Impacto en la imagen empresarial

La colaboración de Co-emprende con las empresas ha generado una mejora significativa en la percepción de los colaboradores participantes, con un 33,3% otorgando la nota máxima y un 39,4% calificándola con un 4. Estos resultados indican un impacto positivo en la imagen corporativa gracias a la alianza con Co-emprende.

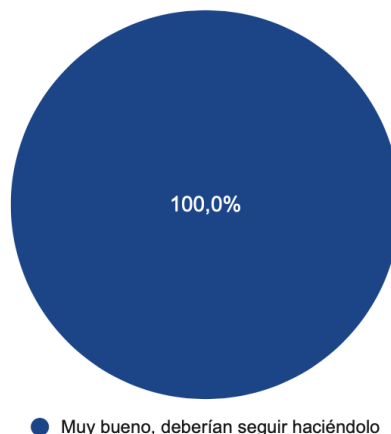
¿En qué medida la alianza de Co-emprende con tu empresa mejoró la imagen que tienes de tu empresa?



4. Percepción de actividades de responsabilidad social

La totalidad de los participantes comparte la opinión positiva de que la empresa debería continuar realizando actividades de responsabilidad social, como la llevada a cabo con Co-emprende. **El 100% de los voluntarios considera que este tipo de iniciativas son altamente beneficiosas y aboga por su continuidad.** Ningún voluntario reporta que no le gustaría que se vuelva a hacer.

¿Qué opinas de que tu empresa realice actividades de responsabilidad social en su comunidad como la que realizó con Co-emprende?



Continuidad de los voluntarios y emprendedores

El **42.9% de los voluntarios está dispuesto a seguir como asesores**, y el 41.3% muestra interés en futuras actividades, aunque con menos tiempo disponible. Esto demuestra un compromiso sólido con Co-emprende.

Por otro lado, un **87.1% de los emprendedores desea participar en la etapa 2 de Co-emprende** y continuar en la comunidad. Estos números indican un alto grado de satisfacción y la efectividad del programa en construir relaciones sólidas.

Análisis:

A continuación, llevaremos a cabo un análisis más exhaustivo de cada uno de los aspectos destacados anteriormente, desglosado según los subtemas previamente mencionados.

1. **Crecimiento Empresarial**

El análisis de datos revela un notable aumento en la creación de empleo, el desarrollo de nuevos productos/servicios y el incremento de la base de clientes. Estos indicadores señalan un impacto positivo y sostenible en los negocios de los emprendedores asesorados. Concretamente, un 32,3% de los participantes logró generar nuevos puestos de trabajo, un grupo de individuos que podrían requerir apoyo en cuestiones como la emisión de boletas, la elaboración de contratos, entre otras necesidades.

2. Mejora en la estabilidad económica

Aunque no se ha alcanzado una estabilidad económica plena, los indicadores de aumento en las ventas mensuales, una capacidad de ahorro mejorada y la reducción de la deuda son claros signos de una mejora significativa en la situación económica de los participantes. Estos avances sugieren que van por el camino correcto para lograr la estabilidad.

Se destaca un notable aumento del 94,47% en las ventas mensuales, con un 71% de los emprendedores experimentando un incremento en sus ventas. Por otro lado, la ligera disminución del 3,2% puede atribuirse a factores externos, como la estacionalidad de ciertos productos o motivos personales.

En este contexto, es relevante mencionar los factores que contribuyeron a la mejora en la capacidad de ahorro. Un 45,8% atribuye este logro a un cambio en la mentalidad hacia el ahorro y la comprensión de su importancia. Además, dentro de los factores que explican la reducción de la deuda, también un 45,8% señala un cambio en la mentalidad de ahorro. Resulta llamativo este énfasis en la mentalidad de ahorro, ya que, si bien se aborda en el manual, no se destaca específicamente en el programa.

Por último no debemos dejar de lado el hecho que la encuesta fue aplicada a finales de noviembre y principios de diciembre, época en la cuál las ventas aumentan considerablemente.

3. Adquisición de herramientas y capacidades:

Los gráficos destacan que la mayoría de los emprendedores percibe haber adquirido herramientas y habilidades mejoradas para la gestión de sus negocios, señalando así el éxito en la entrega de formación específica y pertinente. Un punto a resaltar es la falta de la temática "Pitch de negocios" en el manual, una carencia señalada por los emprendedores que solicitan su incorporación. Resulta notable el 33,3% de emprendedores no formalizados que expresan el deseo de conocer el proceso, indicando una necesidad que debería ser abordada.

La diferencia en la evaluación del manual entre emprendedores y asesores es evidente, siendo los últimos más críticos y mostrando una preferencia clara por la propuesta de valor, estructura de costos e ingresos, y el presupuesto. Aunque es relevante, se sugiere que esta inclinación de los asesores puede deberse a la percepción de que estas áreas son donde pueden aportar más como voluntarios. Sin embargo, los emprendedores señalan que todas las temáticas son casi igual de importantes para ellos.

Se destaca también una mejora del 32,41% en la brecha digital, donde los emprendedores han transitado de registros manuales de inventarios, compras y ventas a utilizar herramientas digitales como Excel. Es llamativo que aprender a utilizar Excel es una necesidad expresada por los emprendedores, pero actualmente no se lleva a cabo ninguna acción específica al respecto.

4. Apoyo Socioemocional

La entrega de apoyo socioemocional ha sido efectiva, como se refleja en la alta proporción de emprendedores que informaron haber recibido este respaldo por parte de diversas fuentes, incluidos los equipos de Co-emprende y los asesores.

Es crucial resaltar dos aspectos llamativos en este punto. En primer lugar, un 80,06% de los emprendedores informa haber recibido apoyo emocional por parte del equipo de Co-emprende, principalmente de la Directora de Programas, y un 77,4% afirma recibir apoyo emocional de sus asesores. Este nivel de respaldo emocional supera la percepción de la Fundación Comunidad y Servicio.

En segundo lugar, destaca el contraste entre la baja participación en la solicitud de sesiones de coaching personal y la alta valoración que estas sesiones reciben por parte de quienes las han experimentado. Este fenómeno revela que a los emprendedores les resulta desafiante solicitar sesiones de coaching, aunque aquellos que las han realizado expresan lo significativas y útiles que han sido.

5. Acceso e identificación de financiamiento:

El área de acceso e identificación de financiamiento se destaca como una de las más débiles y de menor impacto. Los gráficos muestran que sólo un 9,7% de los emprendedores ha obtenido financiamiento adicional a través de conexiones de Co-emprende, siendo estos exclusivamente del Capital Semilla de Co-emprendamos, un beneficio que algunos emprendedores adquieren al concluir el programa. Además, el 38,7% de los emprendedores no ha logrado obtener financiamiento a pesar de haberlo buscado, evidenciando una oportunidad que el programa no está abordando.

Por otro lado, resulta llamativo que un 30,7% de los emprendedores haya conocido nuevas fuentes de financiamiento gracias a Co-emprende. Este dato es significativo, considerando que, aunque el programa tiene como objetivo mejorar el acceso e identificación de financiamiento, no se están implementando acciones específicas para lograrlo. Es creíble suponer que si se adoptaran medidas concretas, este porcentaje y el de obtención de financiamiento podrían aumentar.

Finalmente, en relación con el acceso a recursos materiales, un 19,4% declaró haber adquirido nuevos recursos. Aunque este porcentaje es bajo, es importante destacar que como Corporación no se busca fomentar un enfoque asistencialista, donde se incentive a los asesores a donar recursos específicos.

6. Generación de Redes:

La creación de comunidades y alianzas entre emprendedores ha experimentado un notable aumento, indicando un éxito en la promoción de redes de apoyo y colaboración, tanto entre los propios emprendedores como con instituciones externas.

La elevada percepción de pertenencia a una comunidad de emprendedores, especialmente a la de Co-emprende, sugiere el logro en la formación de redes. El aumento del 56,7% en la conexión entre emprendedores respalda la efectividad del programa en fomentar relaciones colaborativas.

Es destacable el 48,4% de emprendedores que han establecido alianzas entre ellos, evidenciando la capacidad del programa para impulsar colaboraciones internas. Igualmente, el 48,4% que ha establecido contactos con nuevas instituciones subraya la amplitud de las redes, abriendo puertas a recursos externos.

El papel crucial de los asesores, con un 25,4% logrando conexiones exitosas, destaca la importancia de su rol facilitador. Las alianzas estratégicas con entidades como municipalidades, fundaciones, entre otros, demuestran la diversidad de recursos y apoyo gubernamental que se puede acceder a través de estas conexiones.

7. Impacto en los voluntarios

El rol central de los asesores se hace evidente al abordar tanto los aspectos empresariales como los emocionales de los asesorados. Los datos respaldan esta afirmación, y el programa ha representado un desafío personal para la gran mayoría de los voluntarios. Su participación ha generado un impacto altamente positivo tanto a nivel personal como profesional, como lo demuestra la alta satisfacción de los participantes con el programa y el desarrollo de habilidades blandas, compromiso social y aprendizaje colectivo.

La colaboración empresarial también ha resultado exitosa, fortaleciendo la conexión entre los voluntarios y sus empresas. Esto ha tenido un impacto positivo en la imagen corporativa, promoviendo actividades de responsabilidad social y contribuyendo al crecimiento conjunto de ambas partes..

8. Impacto en las empresas que realizaron voluntariado corporativo

La participación de empresas en el voluntariado corporativo de Co-emprende ha fortalecido significativamente el vínculo entre los empleados y sus empresas, evidenciado por un 81.82% de los participantes. Además, el compromiso social empresarial ha experimentado un aumento notable, con un 69.7% reportando un fortalecimiento considerable.

La colaboración ha tenido un impacto positivo en la imagen empresarial, según el 33.3% que otorgó la puntuación máxima. Todos los participantes respaldan la continuidad de iniciativas de responsabilidad social, subrayando la percepción altamente beneficiosa de estas actividades.

Recomendaciones:**1. Manual del Voluntario:**

Elaborar un manual integral para los voluntarios que incluya secciones específicas sobre empoderamiento, validación emocional y habilidades de apoyo socioemocional. Proporcionar ejemplos prácticos y casos reales para una comprensión más efectiva y así alinear las expectativas del voluntariado.

2. Capacitación Inicial para Asesores:

Realizar una capacitación inicial enfocada en empoderamiento y validación emocional para los asesores. Destacar su papel como agentes de cambio y concientizar sobre el impacto que pueden tener en la vida de los emprendedores.

3. Jornada Inicial Presencial:

Organizar una jornada inicial presencial que permita la presentación cara a cara entre el voluntario y el emprendedor. Establecer conexiones personales desde el principio para fortalecer la relación.

4. Apoyo en Contratación de Personal:

Brindar apoyo a los emprendedores en la contratación de personal, ofreciendo orientación sobre emisión de boletas, elaboración de contratos y otros aspectos administrativos.

5. Orientación Específica para Formalización:

Proporcionar orientación específica a los emprendedores interesados en formalizar, abordando los pasos y requisitos necesarios. Evaluar la obligatoriedad de la jornada de capacitación sobre este tema, se propone la realización de la jornada de formalización para aquellos que lo soliciten.

6. Capacitación en Ahorro:

Implementar una capacitación específica sobre el concepto de ahorro, destacando su importancia para el crecimiento.

7. Acceso a Financiamiento:

Desarrollar actividades concretas para la identificación y acceso a financiamiento, proporcionando pautas claras sobre cómo postular a fondos. Generar alianzas estratégicas que colaboren en esta línea.

8. Seguimiento Continuo a Largo Plazo:

Establecer un sistema de seguimiento a largo plazo para evaluar la sostenibilidad y el impacto continuo de Coemprende en los emprendedores.

9. Adaptación de Contenidos:

Considerar la retroalimentación recibida para mejorar la calidad de las jornadas de capacitación, priorizando áreas específicas como marketing digital y fondos concursables.

10. Pitch de Negocios en el Manual:

Incluir un formato de pitch de negocios en el manual para ayudar a los emprendedores a comunicar de manera efectiva sus ideas a posibles oportunidades de financiamiento.

11. Capacitaciones prácticas en temas específicos:

Profundizar en temas prácticos como marketing digital y aspectos legales. Explorar la posibilidad de ofrecer capacitaciones de Excel categorizadas por niveles de habilidad.

12. Sesiones de coaching personal:

Fomentar las sesiones de coaching personalizado destacando la importancia del desarrollo integral del emprendedor. Para maximizar su impacto, asegurar que las invitaciones a coaching estén enfocadas en áreas específicas, tales como gestión del estrés, desarrollo de autoestima, resiliencia, equilibrio entre negocio y vida personal, y fortalecimiento de habilidades de resolución de problemas.

13. Espacios de descompresión para el equipo:

Establecer espacios regulares de descompresión para el equipo, reconociendo el desgaste laboral y la carga emocional asociada con el apoyo a emprendedores.

14. Definir y estandarizar canales fijos de comunicación:

Crear una línea de “atención al cliente” en la cual el voluntario pueda solicitar ayuda en caso de necesitarlo. De esta manera se democratiza el apoyo entregado de parte del equipo y genera un menor desgaste laboral.

15. Diversificación de colaboraciones empresariales:

Diversificar las colaboraciones empresariales para maximizar el impacto comunitario de Co-emprende, considerando las perspectivas y necesidades de diversas empresas.

16. Mejoras en el proceso de selección de los emprendedores:

Seguir un proceso de selección riguroso en el que se ponga especial atención en el compromiso del emprendedor, tiempo disponible, nivel de desarrollo de su negocio, nivel de

educación financiera y acceso a internet. Generar una rúbrica con porcentajes definidos para cada criterio y en base a esto seleccionar a los emprendedores.

17. Mejoras en el proceso de selección de los voluntarios:

Seguir un proceso de selección riguroso en el que se ponga especial atención en el compromiso de los asesores y conocer sus motivaciones del porqué quieren participar en Co-emprende. Averiguar sobre sus fortalezas, capacidades y debilidades para generar un mejor match con el emprendedor.

Conclusión:

El análisis del informe de Evaluación de Impacto del Programa Despega para el segundo semestre de 2023 arroja una imagen alentadora del impacto positivo de Coemprende en los microemprendedores. Los resultados revelan un crecimiento tangible en los negocios, mejoras en la estabilidad económica, adquisición efectiva de herramientas y habilidades, apoyo socioemocional valioso y un fortalecimiento de las conexiones y colaboraciones entre emprendedores.

Uno de los objetivos incumplidos fue la identificación y acceso a financiamiento, el cuál debe ser atendido y realizar actividades concretas para ver una mejora en este ámbito; no obstante, el incumplimiento de este objetivo no afectó a nuestro propósito general del programa; el cual busca acompañar y empoderar a microemprendedores de barrio, proporcionándoles las herramientas y competencias esenciales para potenciar el crecimiento de sus negocios y mejorar su calidad de vida.