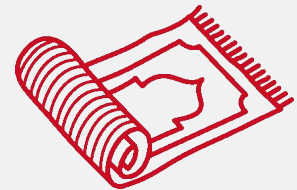


Impulsando un **DISTRITO** EMPRENDEDOR



TALLER 1 - RESULTADOS

IMPULSAN:



CORPORACIÓN
ciudades



COLABORA:



¿Cuáles fueron los resultados
en las dinámicas de inicio?

EN CERRO NAVIA SE ENCUENTRAN
ALREDEDOR DE 300 EMPRENDEDORES
DE DIFERENTES RUBROS

¿EN CUÁL ESTÁS TÚ?



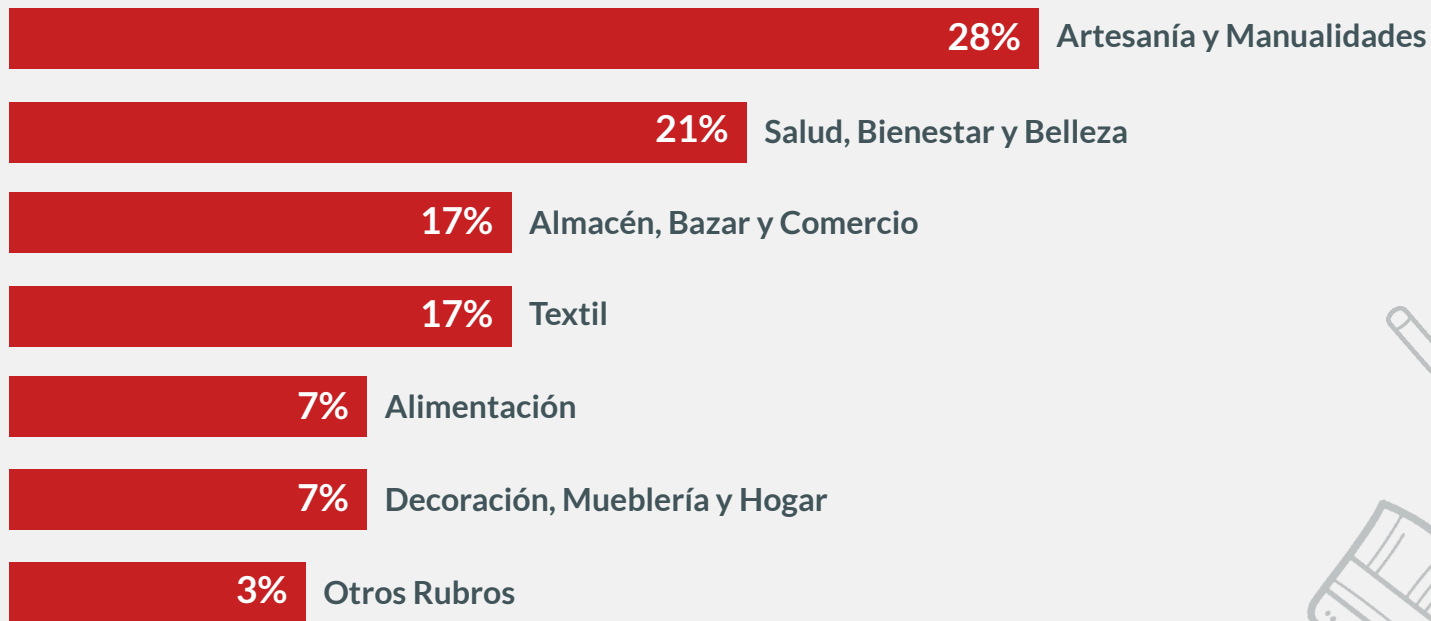
CERRO NAVIA ES CONSIDERADA UNA "COMUNA DORMITORIO"
ES DECIR UN LUGAR DONDE LA MAYORÍA DE SUS HABITANTES
VIVEN, PERO SALEN DE LA COMUNA PARA TRABAJAR, ESTUDIAR
O ENCONTRAR ALGUNOS SERVICIOS

¿QUÉ TE GUSTARÍA QUE ESTUVIERA
MÁS CERCA DE DONDE VIVES?

UNA SUPERMERCADO
O GRAN MERCADO

UN CENTRO DE
SERVICIOS COMUNITARIOS

Asistieron **30 emprendedores**, dedicados a los siguientes rubros:



¿Consideras a Cerro Navia
como una **comuna**
de emprendedores?



¿Qué te gustaría que estuviera más cerca de donde vives?

(Cada participante podía
seleccionar hasta 3 alternativas)





¿Cuáles fueron los resultados
en las mesas de trabajo?



RUBRO

ALIMENTACIÓN

Cómo es tu negocio



Producción de cerveza artesanal, comida saludable y conservas.



Comprar los materiales para producir y vender los productos.

ANTES Qué necesitas

Compran al por mayor en puntos de distribución que requieren transporte, pero quisieran puntos de distribución en la comuna.

Necesitan apoyo para formalizar sus negocios, (resolución y etiquetado) y no encuentran insumos en la comuna.

DURANTE Cómo es la producción

Producen en sus casas, algunos consistentemente, otros según pedidos.

Necesitan bodegas y espacios adecuados para trabajar / producir.

DESPUÉS Cómo comercializas

Venden a locales fuera de la comuna y quisieran un “repartidor comunitario” para vender más.

Si bien pueden generar mayores volúmenes de venta, es difícil venderlos dentro de la comuna.

Cómo son tus clientes

Comercio local
Asistencia a ferias.

No hay comentarios.



RUBRO

ALIMENTACIÓN

COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:

- Son negocios que, más allá de la publicidad o difusión, no son tan digitales.
- Requieren puntos de distribución en la comuna.
- Quisieran crear la figura de un “repartidor comunitario” que se encargue de hacer llegar sus productos a los locales / clientes que tienen fuera de la comuna, pudiendo generar alianzas entre los emprendedores que requieren del mismo servicio.



RUBRO

ARTESANÍA Y MANUALIDADES

Cómo es tu negocio



Trabajo familiar, autofinanciado o a través de fondos concursables.



El costo de las herramientas dificulta la mejora de los productos, cuesta fijar el costo de éstos, no cuentan con proveedores específicos y quisieran colaborar con diseñadores para crear.

ANTES Qué necesitas

Compra de insumos fuera de la comuna o del país. Usan internet para inspirarse a crear y encontrar un lenguaje propio y falta capacitación en comunicación y RRSS.

Quisieran contar con un espacio en la feria y poder capacitarse previo comenzar a emprender. Además, pierden tiempo yendo a comprar insumos.

DURANTE Cómo es la producción

Trabajo semanalmente, pero flexible desde la casa. Uso de hartos materiales y reciclados.

Por ser trabajo manual requiere mucho tiempo de producción. Se realiza principalmente de noche por el horario laboral. Falta capacidad humana, financiera y de espacio para cubrir la demanda.

DESPUÉS Cómo comercializas

Canales digitales, venta presencial o a pedido, ferias, juntas de vecinos, parques, kioscos, metro.

Se hace entrega directa pero es limitada, por lo que falta espacio de venta de productos hechos a mano. Las ventas a pedido son complejas por el costo del material y en ferias, por el costo del espacio / stand.

Cómo son tus clientes

Interés en vincularse con tiendas y vender fuera de la comuna, considerando turistas y ventas al extranjero (ya que no hay clientela fija).

Es difícil llegar a personas que valoren el trabajo manual y estén dispuestos a pagar lo que vale. Falta punto de venta fijo y maquinarias para lograr producir más.



RUBRO

ARTESANÍA Y MANUALIDADES

COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:

- Falta entender qué significa un negocio, cómo estructurarlo y cómo costear sus productos y darle el valor que corresponde.
- Existe un interés en trabajar con diseñadores y creativos que les permitan inspirarse e incluir la creación como parte de su cadena de valor, para darle identidad a sus productos y cobrar por ese valor agregado.
- De momento, la venta de sus productos es ocasional y se restringe a la comuna, ya sea por falta de información, formalización o por no tener claridad de quiénes son los compradores de sus productos.



RUBRO TEXTIL

Cómo es tu negocio



Reciben apoyo de familias y amigos, y formación a través de cursos del Municipio. No saben fijar precios ni cuánto pagar para externalizar la ayuda.



Es difícil compatibilizar la producción con las labores domésticas y poner en valor la entrega de los productos.

ANTES Qué necesitas

Telas, máquinas, ganchos, accesorios y diferentes muestras para trabajar. Además, un abono del 50% de parte de los clientes.

Faltan espacios de trabajo. Complejiza la distribución, pedidos no confirmados y la pérdida de materiales que no se utilizan.

DURANTE Cómo es la producción

Producen en casas.

La producción está sujeta a temporadas (ejemplo, uniformes de colegio) y así es difícil definir cantidades, cuánto externalizar y cómo cobrar los productos.

DESPUÉS Cómo comercializas

Boca a boca, retiro en casa o despacho a lugares cercanos. Incluyen etiquetas y packaging.

Falta movilización, redes sociales y conocimiento para diversificar las ventas.

Cómo son tus clientes

Apoderados de colegios y estudiantes, ya que hacen uniformes, trajes para bailes, etc.).

Hay pedidos especiales, pero quisieran llegar a un público más corporativo y hacer moda sustentable.



RUBRO
TEXTIL

COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:

- Requieren de apoyo para saber cómo cobrar, a qué proveedores acudir, cómo y cuándo externalizar ayuda para poder producir más y mejor. Les complica diversificar su público, pero quisieran poder llegar a públicos más jóvenes a través de nuevas modas e innovación en las técnicas.
- Hay una falta importante de espacios y talleres para producir y almacenar fuera de sus hogares y así evitar la acumulación de materiales.
- Por pedidos cancelados, no aprobados o restos de su producción, quedan con desechos y retazos que podrían tener otros usos.
- Falta conocimiento de redes sociales, cómo usarlas para difundir bien, así como participar en ferias locales o de emprendedores.



RUBRO

DECORACIÓN, MUEBLERÍA Y HOGAR

Cómo es tu negocio



Buscan apoyo económico para iniciar el negocio y ayudantes dependiendo del volumen del trabajo.



Cuentan con el apoyo de la familiares que, a su vez, tienen otras obligaciones (estudios, cuidado, otros).

ANTES Qué necesitas

Insumos reciclados o que compran fuera de la comuna (día de trabajo perdido) y gastos previos que se cubren con préstamos o anticipos.

Poco stock de materiales y sus herramientas son antiguas. Cualquier reemplazo significa un costo extra.

DURANTE Cómo es la producción

Producción en casas o en la obra misma. Realizan trabajos como muestras para ofrecerlos a pedido.

Falta de espacio de trabajo y almacenamiento. Hay que anticiparse a los proyectos para lograr vender y ser paciente.

DESPUÉS Cómo comercializas

Pedidos a medida o para instalaciones específicas, con envío a domicilio. Difusión en feria, persa, redes sociales, puerta a puerta, tarjetas de visita y anuncios en el diario.

Quisieran tener un local con identidad visual y productos personalizados, pero falta formalización e información. Usan RRSS.

Cómo son tus clientes

Conocen a sus clientes y se relacionan con ellos. Varios son de la zona oriente y quisieran conseguir más clientes dentro de la comuna.

Quisieran vender en supermercados o centros comerciales donde haya mucha concurrencia o vía redes sociales.



RUBRO

DECORACIÓN, MUEBLERÍA Y HOGAR

COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:

- Interés en crecer, llegar a clientes dentro y fuera de la comuna, poder demostrar la calidad de sus productos para optar a mejores oportunidades de comercialización y vender en lugares de mayor concurrencia.
- Para poder conseguir encargos a pedido deben realizar muestras del trabajo previamente, así como pedir pagos anticipados o préstamos para poder comprar materiales.
- Existe el sueño de contar con un taller y/o bodega para poder desarrollar sus productos y guardar sus materiales, para no tener que usar el espacio personal de sus casas.



RUBRO

SALUD, BIENESTAR Y BELLEZA

Cómo es tu negocio



Trabajo individual y entrega de servicios enfocados en el bienestar y en mejorar la calidad de vida de las personas.



Proveedores de alto costo, poco presupuesto para publicidad y clientes fuera de la comuna generan gasto de tiempo y traslado.

ANTES Qué necesitas

Certificaciones y usos de herramientas de alta calidad de proveedores de fuera de la comuna y el país (alto costo).

Compra de insumos fuera de la comuna a proveedores certificados. Falta apoyo e información para gestionar, financiar y seguir capacitándose.

DURANTE Cómo es la producción

Producción en espacios esterilizados y entrega de servicios en locales externos, junto a consejos educativos y de cuidados.

Servicios a domicilio que generan gastos en transporte y tiempo.

DESPUÉS Cómo comercializas

Difusión por redes sociales, flyers impresos, boca a boca entre conocidos y clientes satisfechos.

No hay comentarios.

Cómo son tus clientes

Dado el rubro, reconocen la transversalidad de sus clientes y la necesidad del servicio personalizado.

No hay comentarios.



RUBRO

SALUD, BIENESTAR Y BELLEZA

COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:

- Dado la naturaleza del rubro, el uso de materiales y la entrega de los servicios, es relevante la certificación y acreditación de calidad de estos a través de cursos, permisos y herramientas específicas que, a su vez, involucran mayores costos e incluso abastecimiento internacional.
- Requieren de apoyo administrativo para llevar mejor sus emprendimientos y también para poder postular a fondos que permitan financiar sus negocios.
- Deben considerar otros factores como el gasto que significa el traslado en términos económicos y de tiempo.



RUBRO

ALMACÉN, BAZAR Y COMERCIO

Cómo es tu negocio



Apoyo de familiares y relación con proveedores fijos, siempre en búsqueda de opciones más baratas. Registro de información de forma digital y análoga.



Gastos fijos variables que afectan el precio de sus productos. Falta capacitación y certificación (resolución sanitaria).

ANTES Qué necesitas

Compra de insumos fuera de la comuna o vía web. Compra y reutilización de materiales para mejorar la entrega y presentación de los productos.

Difícil relación con algunos proveedores por falta de formalización. Falta de información para importar productos correctamente.

DURANTE Cómo es la producción

Almacenamiento en casas, organización en cajas y sistemas de códigos. Buscan cómo personalizar sus productos.

Falta espacio para almacenar y preparar productos, apoyo y oportunidades financieras.

DESPUÉS Cómo comercializas

Venta en ferias libres o temáticas, o en auto por la comuna. Quisieran tener un kiosco o hacer envíos a domicilio, explorar canales digitales y herramientas de mensajería masiva.

Sensación de inseguridad en ferias libres y mal manejo de redes sociales y para llegar a sus clientes.

Cómo son tus clientes

Quisieran hacer publicidad en negocios del barrio y despachar a regiones.

Los supermercados son una competencia para los negocios más chicos.



RUBRO

ALMACÉN, BAZAR Y COMERCIO

COMENTARIOS COMPLEMENTARIOS:

- Paralelo a sus labores de negocio, la mayoría de los emprendedores ejercen tareas de cuidado que muchas veces afecta el tiempo que le dedican al negocio, por lo que se considera relevante el apoyo de programas que protejan su salud mental.
- Pese a hacer “compra-venta” hay una preocupación en la manera en que presentan y entregan sus productos, así como también en generar una identidad que represente a sus emprendimientos. Además, existe el sueño de crear sus propios productos y complementar lo que ya venden.
- Hay interés por colaborar entre rubros y emprendedores para reutilizar materiales y sacarles máxima utilidad.
- Se sugirió la idea de crear una especie de diario mural donde todos los emprendedores puedan informarse de capacitaciones, cursos, ferias, etc.
- En el contexto de las nuevas infraestructuras que se construirán en la comuna, podrían reservarse locales y zonas específicas para emprendedores de forma rotativa (dada las diferentes disponibilidades).



¿Cuáles fueron los comentarios
y conclusiones finales?

“Hay mucho talento en la comuna, mucho potencial y muchas ganas de surgir”

RUBRO DE ARTESANÍA Y MANUALIDADES

“Hacen falta buenos puntos de distribución y de venta dentro de la comuna”

RUBRO DE ALIMENTACIÓN

“Necesitamos más ayuda y apoyo de autoridades o entidades para nuestros negocios”

RUBRO DE SALUD, BIENESTAR Y BELLEZA

“Quisiéramos expandir nuestros negocios, producir más y llegar a más gente”

RUBRO DE TEXTIL

“Falta apoyo psicológico para los que cuidamos a un tercero”

RUBRO DE ALMACÉN, BAZAR Y COMERCIO

“Nos falta capital para invertir y poder financiar nuestros negocios”

RUBRO DE ARTESANÍA Y MANUALIDADES

- Se destaca el enorme potencial y talento de la comuna, la variedad de rubros y, sobre todo, **la complejidad en el desarrollo de sus negocios debido a labores de cuidado de familiares, labores domésticas y jornadas laborales externas a su emprendimiento.**
- Se destaca el **apoyo de la Fundación Fibra y el deseo de seguir participando** en estas instancias que buscan impulsar los emprendimientos.
- Se destacan los desafíos comunes como la **falta de espacios adecuados para el desarrollo de sus productos y almacenamiento, los conocimientos limitados en gestión, comercialización y promoción de sus negocios y, también, la dependencia en redes de apoyo externas** que no siempre existen.
- Se destaca la **necesidad de fortalecer sus capacidades productivas, generar nuevas oportunidades de venta y mejorar la difusión** de sus negocios superando la brecha digital.
- Se destaca la **disposición a colaborar entre emprendedores y actores locales**, apuntando a estrategias conjuntas que potencien su trabajo y fortalezcan la identidad comunitaria.

#cambiemos el mapa