



Fortalecimiento del Capital Social de Jóvenes



**Informe de trabajo en terreno del diplomado en
Formación de Competencias de Capital Social con
emprendimientos de las provincias de la región del
Biobío.**

Responsables:

**Comité Académico del Diplomado en Formación
de Competencias de Capital Social**

Concepción, 28 de febrero 2024



Fortalecimiento del Capital Social de Jóvenes



Contenido

INTRODUCCION	3
METODOLOGIA.....	4
RESULTADOS.....	6
1. Propuestas de negocios de los emprendimientos.	6
2. Propuesta de valor de los emprendimientos.	8
3. Fortalezas para la sustentabilidad.	10
4. Principales debilidades y efectos en el desempeño.....	12
5. Desafíos de los emprendimientos y su relación con el territorio.....	14
6. Propuestas para los desafíos.....	16
7. Elementos del capital social identificados.	18
8. Propuestas de sustentabilidad en base al capital social.....	20
CONCLUSION GENERAL.....	22



Fortalecimiento del Capital Social de Jóvenes



INTRODUCCION

Este informe presenta un análisis detallado y comprensivo del trabajo en terreno efectuado por los estudiantes del diplomado, desarrollado a partir de los resultados de una encuesta realizada a los estudiantes del Diplomado en Formación en Competencias de Capital Social.

El objetivo principal de esta encuesta fue comprender y evaluar las diversas dinámicas, desafíos y estrategias empleadas por una serie de emprendimientos en la región del Biobío.

A través de una serie de preguntas cuidadosamente diseñadas, se buscó captar la percepción de los líderes de los equipos de trabajo de los estudiantes sobre aspectos críticos como las fortalezas y debilidades de los emprendimientos, los desafíos territoriales específicos de la región, y el uso y desarrollo del capital social en sus respectivas empresas o iniciativas emprendedoras.

En un contexto donde el emprendimiento y la innovación son fundamentales para el desarrollo económico y social, este informe proporciona insumos valiosos sobre cómo los emprendedores están navegando en el entorno actual, enfrentando desafíos y aprovechando oportunidades. Además, ofrece una perspectiva sobre cómo el capital social, en sus múltiples formas, juega un papel crucial en el éxito y la sostenibilidad de estos emprendimientos.

El análisis de las respuestas de los estudiantes del diplomado ofrece una ventana única a la realidad de los emprendimientos en la región del Biobío, mostrando cómo factores como la colaboración, la innovación, y la adaptabilidad no solo son esenciales para sobrevivir, sino para prosperar en el cambiante paisaje empresarial. Este informe busca no solo presentar estos hallazgos, sino también proporcionar recomendaciones y estrategias basadas en los datos recopilados para apoyar el crecimiento y desarrollo continuo de los emprendimientos en la región.

En las siguientes secciones, desglosaremos detalladamente cada aspecto mencionado, ofreciendo una visión integral de los resultados de la encuesta y sus implicaciones para el futuro del emprendimiento en el Biobío.

METODOLOGIA.

Considerando que los estudiantes del Diplomado realizaron un trabajo en equipos de mentoría emprendimientos de la región, los cuales fueron propuestos en su mayoría por el Comité Asesor del proyecto, para lo cual desarrollaron un procedimiento de levantamiento de información con el modelo Canvas Social.

Esta actividad formo parte del módulo “Proyectos Colaborativos” y se desarrolló de manera transversal a los otros módulos a lo largo del diplomado.

Por lo anterior los estudiantes obtuvieron importante información sobre las variables que inciden en la sustentabilidad de los emprendimientos, así como la oportunidad de proponer estrategias para enfrentar los desafíos, principalmente en el ámbito del Capital Social

Para recopilar esta información se aplicó un cuestionario a los líderes de los equipos de trabajo del del diplomado, de manera on line a través de un formulario de Google durante el periodo comprendido entre el 20 de diciembre de 2023 y el 15 de enero de 2024.

El detalle de los emprendimientos que fueron asesorados por los estudiantes es el siguiente:

Tabla No. 1 Listado de emprendimientos monitoreados.

No.	Nombre Emprendedor/a	Comuna	Rubro
1	Catherine Lizeth Fonseca Catalán	Los Ángeles	Comercio
2	Yesenia Alejandra Sepúlveda Cifuentes	Los Ángeles	Vestuario y reciclaje
3	Nataly Pereira olivares	Los Ángeles	Venta de empanadas fritas y de horno
4	Carlos Fica	Contulmo	Publicidad
5	Merari Martínez	Curanilahue	Artesanía
6	Pablo Pincheira	Cañete	Tour operador
7	Susan Arratia	Lebu	Emporio de productos saludables
8	Francesca Luarte	Cañete	Banquetera
9	Lisette Alejandra Verdejo Patuelli	Lebu	Chocolatería
10	Marisol Antonieta Calderón Peñafiel	Cañete	Escuela de Artes
11	Marisol Antonieta Calderón Peñafiel	Los Ángeles	Confección de prendas de vestir
12	Manuel Fernando Aguayo Aillon	Talcahuano	Publicidad
13	Johanna Brito González	Los Ángeles	Comercio

Fuente: Elaboración propia.

Cabe hacer presente que la edad promedio de las personas al momento de inicio del del emprendimiento era de 28 años y el promedio de antigüedad de los negocios es de 9 años.

De los 13 emprendimientos monitoreados, se obtuvieron 7 respuestas a la encuesta de parte de los líderes de los equipos, lo que representa un 54% de participación de los líderes de equipos.

El objetivo de la encuesta fue recopilar información valiosa sobre la experiencia y aprendizaje de los estudiantes en el diplomado, con el fin de mejorar el programa y apoyar el desarrollo de emprendimientos en la región y el país.

Para lo anterior se formularon las siguientes preguntas.

1. ¿Qué problema o necesidad les soluciona a sus clientes, a través de los productos o servicios que les ofrece, la empresa o emprendimiento asesorado por tu equipo?
2. ¿Cuál consideras que es la principal característica o factor que diferencia a la empresa o emprendimiento de sus competidores o de otras empresas similares en el mercado?
3. ¿Cuáles son las fortalezas más significativas de la empresa o emprendimiento asesorado y cómo contribuyen estas fortalezas a su éxito y competitividad?
4. ¿Cuáles son las debilidades más importantes que se identificaron en la empresa o emprendimiento y cómo crees que estas podrían afectar su desempeño o éxito a largo plazo?
5. ¿Cómo se relacionan los desafíos territoriales específicos de la región del Biobío con los desafíos enfrentados por la empresa o emprendimiento estudiado?
6. ¿Qué propuestas o estrategias ha formulado tu equipo para abordar los desafíos identificados en la empresa o emprendimiento?
7. ¿Cuáles son los principales elementos del capital social que han utilizado o identificado como valiosos en su trabajo con la empresa o emprendimiento?
8. ¿Cuáles son los elementos del capital social que crees que la empresa o emprendimiento debería enfocarse en desarrollar o potenciar para mejorar su rendimiento y sustentabilidad?

Las respuestas recibidas, fueron procesadas mediante apoyo digital, principalmente, para clasificar y estructurar los resultados obtenidos.

RESULTADOS

1. Propuestas de negocios de los emprendimientos.

Las respuestas a la pregunta ¿Qué problema o necesidad les soluciona a sus clientes, a través de los productos o servicios que les ofrece, la empresa o emprendimiento asesorado por tu equipo? abordan cómo diferentes emprendimientos resuelven problemas o necesidades específicas de sus clientes.

Las principales conclusiones basadas en las respuestas proporcionadas son:

1. **Diversidad en la Solución de Necesidades:** Cada emprendimiento aborda una necesidad distinta, que va desde la medicina natural hasta la innovación tecnológica en modelación 3D. Esto demuestra la diversidad de enfoques y soluciones que los emprendimientos han desarrollado para satisfacer diferentes segmentos de mercado.
2. **Empoderamiento y Apoyo a Comunidades Específicas:** Algunos emprendimientos, como Línea Férrea, no solo buscan un beneficio económico, sino que también apoyan causas sociales, como el empleo femenino y el empoderamiento de emprendedoras jefas de hogar. Esto refleja una tendencia hacia un modelo de negocio socialmente responsable.
3. **Uso de Tecnología para Mejorar la Eficiencia y Seguridad:** La empresa de modelación 3D resalta cómo la tecnología puede ser utilizada para mejorar la toma de decisiones en proyectos industriales, reducir riesgos laborales y optimizar tiempos y recursos. Esto indica un enfoque innovador y tecnológico en la solución de problemas tradicionales en el sector industrial.
4. **Fomento de Productos y Servicios Auténticos y de Calidad:** Existe una clara tendencia hacia la oferta de productos y servicios que se distinguen por su autenticidad y calidad, como se ve en las opciones de productos naturales y saludables de "La Curandera" y las alternativas gastronómicas locales de la banquetera.
5. **Personalización y Atención al Cliente:** Muchos de los emprendimientos destacan por ofrecer servicios o productos personalizados, enfocándose en las necesidades específicas de sus clientes. Esto demuestra una orientación fuerte hacia la satisfacción y experiencia del cliente.
6. **Educación y Valor Agregado:** Algunos emprendimientos no solo ofrecen un producto o servicio, sino que también incluyen un componente educativo o de aprendizaje, como el trabajo personalizado que incluye enseñanza de técnicas artísticas. Esto añade un valor agregado significativo a la oferta del emprendimiento.



Fortalecimiento del Capital Social de Jóvenes



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

En resumen, las respuestas de los líderes de los equipos de trabajo reflejan una variedad de enfoques innovadores y socialmente responsables para resolver problemas específicos de los clientes. Los emprendimientos se caracterizan por su diversidad, su enfoque en la calidad y autenticidad, su responsabilidad social y su uso de tecnología y educación como herramientas clave.

2. Propuesta de valor de los emprendimientos.

Las respuestas de los estudiantes del Diplomado en Formación en Competencias de Capital Social a la pregunta ¿Cuál consideras que es la principal característica o factor que diferencia a la empresa o emprendimiento de sus competidores o de otras empresas similares en el mercado? revelan aspectos clave que diferencian a sus emprendimientos de la competencia.

A continuación, las conclusiones basadas en las respuestas proporcionadas:

1. **Enfoque en Compuestos Naturales y Sostenibilidad:** El uso de compuestos naturales en uno de los emprendimientos demuestra un compromiso con la sostenibilidad y la salud, diferenciándose de competidores que podrían usar compuestos sintéticos o menos sostenibles.
2. **Empoderamiento de la Mujer y Ubicación Estratégica:** La singularidad de Línea Férrea, con su equipo exclusivamente femenino y ubicación estratégica, resalta la importancia de la inclusión y la ventaja de estar localizados en un punto accesible para la comunidad y turistas. Además, la integración de múltiples emprendimientos en un solo lugar aporta diversidad y conveniencia.
3. **Servicio Integral en Modelación 3D:** La empresa que ofrece un servicio integral desde el análisis hasta la puesta en marcha y asesoría en modelación 3D se diferencia por su enfoque completo, lo que puede ser una ventaja significativa sobre competidores que ofrecen solo partes de este proceso.
4. **Diseño y Confección Únicos:** La originalidad en el diseño y confección de prendas únicas proporciona un valor agregado distintivo frente a competidores que pueden ofrecer productos masificados o menos personalizados.
5. **Uso de Materiales Reutilizables y Creatividad:** La originalidad y dedicación al utilizar material reutilizable no solo es una práctica sostenible, sino que también añade un elemento de creatividad y responsabilidad ambiental que puede atraer a un segmento específico de mercado.
6. **Enfoque en lo Artesanal y Autenticidad de Productos:** "La Curandera" se diferencia por su enfoque artesanal y personalizado en la recolección y preparación de hierbas. Esta autenticidad contrasta con productos más estandarizados o industrializados, proporcionando un atractivo único.
7. **Incorporación de Recetas Autóctonas y Cultura Local:** La banquetera se destaca por incorporar recetas del pueblo mapuche en sus preparaciones culinarias. Esto no solo resalta la riqueza cultural de la región, sino que también ofrece experiencias culinarias únicas y memorables, diferenciándola de competidores que podrían ofrecer menús más convencionales.



Fortalecimiento del Capital Social de Jóvenes



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

En resumen, estas respuestas reflejan una diversidad de estrategias utilizadas por los emprendimientos para diferenciarse en el mercado.

Desde el enfoque en sostenibilidad y empoderamiento femenino hasta la integración de elementos culturales autóctonos y un servicio integral, cada emprendimiento muestra una característica única que lo posiciona de manera distintiva frente a sus competidores.

Estos aspectos no solo definen su propuesta de valor, sino que también reflejan las tendencias actuales hacia la autenticidad, sostenibilidad, responsabilidad social y cultural en el mundo de los negocios.

3. Fortalezas para la sustentabilidad.

Las respuestas de la encuesta aplicada a los estudiantes del Diplomado en Formación en Competencias de Capital Social a la pregunta **¿Cuáles son las fortalezas más significativas de la empresa o emprendimiento asesorado y cómo contribuyen estas fortalezas a su éxito y competitividad?** destacan las fortalezas clave de varios emprendimientos y cómo estas contribuyen a su éxito y competitividad.

A continuación, se resume cada respuesta y luego se proporciona una conclusión general.

1. **Red de Proveedores de Calidad:** Tener buenos proveedores es esencial para cualquier negocio, ya que asegura un flujo constante de materiales o productos de calidad, lo cual es fundamental para mantener la consistencia y la confiabilidad del emprendimiento.
2. **Colaboración y Asociatividad en Línea Férrea:** La confianza y buena relación entre las emprendedoras, junto con la asociatividad con entidades públicas y privadas, son fortalezas cruciales. Estos elementos no solo mejoran el clima laboral y facilitan el logro de objetivos comunes, sino que también reducen costos y abren oportunidades de desarrollo y crecimiento. El empoderamiento femenino y la mejora continua a través de capacitaciones añaden valor y competitividad.
3. **Recurso Humano y Experiencia:** Contar con un equipo humano experimentado es una ventaja competitiva significativa, ya que asegura la calidad del servicio y la toma de decisiones informadas basadas en conocimientos y experiencias previas.
4. **Personalización a través de la Tecnología:** La adaptación y personalización de servicios a través de WhatsApp y redes sociales demuestra una capacidad para utilizar la tecnología para mejorar la experiencia del cliente y adaptarse a sus necesidades específicas.
5. **Sostenibilidad con Materiales Reutilizables:** El uso de materiales reutilizables no solo muestra un compromiso con la sostenibilidad ambiental, sino que también puede ser un atractivo para un segmento de mercado consciente del medio ambiente.
6. **Calidad y Atención Artesanal en "La Curandera":** La calidad superior y el toque artesanal, junto con la atención personalizada y el conocimiento experto en hierbas, son factores clave que contribuyen a la fidelización de la clientela y al posicionamiento diferenciado en el mercado.
7. **Diversificación y Rescate Cultural en la Banquetera:** Las fortalezas de este emprendimiento se centran en cuatro aspectos: productos locales de alta calidad, preparaciones exclusivas y flexibles, servicios adicionales para eventos, y el rescate cultural a través de preparaciones del pueblo mapuche y la certificación desde la



Fortalecimiento del Capital Social de Jóvenes



CONADI. Estos elementos no solo diversifican la oferta, sino que también añaden valor cultural y autenticidad al servicio.

En resumen, cada emprendimiento destacado en las respuestas de los estudiantes posee fortalezas únicas que contribuyen a su éxito y competitividad.

Estas fortalezas incluyen la calidad y confiabilidad de los proveedores, la colaboración y asociatividad estratégica, la experiencia del equipo humano, el uso efectivo de la tecnología para la personalización, el compromiso con la sostenibilidad, la calidad y autenticidad de los productos y servicios y la diversificación y rescate cultural.

Estos factores no solo diferencian a estos emprendimientos de sus competidores, sino que también son cruciales para su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

4. Principales debilidades y efectos en el desempeño

Las respuestas de la encuesta aplicada a los estudiantes del Diplomado en Formación en Competencias de Capital Social en relación con la pregunta **¿Cuáles son las debilidades más importantes que se identificaron en la empresa o emprendimiento y cómo crees que estas podrían afectar su desempeño o éxito a largo plazo?** revelan diversas debilidades en los emprendimientos evaluados, que podrían impactar su desempeño y éxito a largo plazo.

A continuación, se presentan las conclusiones basadas en las respuestas proporcionadas:

1. **Falta de Colaboradores y Ausencia de Plan de Marketing:** La carencia de personal adecuado y un plan de marketing definido puede limitar el crecimiento y la visibilidad del emprendimiento en el mercado, reduciendo su capacidad para atraer y retener clientes.
2. **Insuficiente Difusión de Línea Férrea:** La falta de promoción adecuada puede resultar en una menor cuota de mercado, afectando negativamente los ingresos, la rentabilidad y la estabilidad del emprendimiento. Esto podría tener un impacto directo en el empleo femenino y en la viabilidad a largo plazo de Línea Férrea.
3. **Dependencia de Clientes Clave:** La dependencia excesiva de un cliente principal, con una cartera limitada de clientes, representa un riesgo significativo. La pérdida de este cliente podría tener consecuencias graves, por lo que es crucial diversificar la base de clientes.
4. **Falta de Redes de Apoyo Locales:** La carencia de una red de apoyo local puede limitar las oportunidades de networking y crecimiento, especialmente en nuevos mercados. Esto puede afectar la capacidad de expansión y establecimiento del emprendimiento en la comunidad local.
5. **Problemas de Organización del Tiempo:** La mala gestión del tiempo puede llevar a retrasos en las entregas, afectando la reputación y la satisfacción del cliente, lo que a su vez puede impactar negativamente en la fidelización de clientes y en la percepción de la marca.
6. **Limitaciones en la Escalabilidad del Negocio:** Para un negocio que depende de la recolección personalizada de hierbas, la escalabilidad puede ser un desafío. La dependencia de la temporada y la disponibilidad limitada de ciertas plantas, junto con un catálogo de productos poco diversificado, pueden restringir el crecimiento a largo plazo.
7. **Debilidades en la Gestión Financiera y Estructura de Precios:** La falta de diferenciación entre ingresos personales y del emprendimiento, junto con la ausencia de una estructura de precios fija, pueden crear problemas en la gestión financiera y en la transparencia con los clientes.

8. **Deficiencias en Marketing Digital y Conexiones Locales:** La falta de una estrategia efectiva en redes sociales y conexiones locales limita la visibilidad y el alcance del emprendimiento. Establecer una presencia online sólida y vínculos con entidades locales es crucial para aumentar la demanda y fortalecer la presencia en la comunidad.

En resumen, estas debilidades, que incluyen desde la gestión del marketing y la dependencia de clientes clave hasta problemas de gestión del tiempo y limitaciones en la escalabilidad, representan desafíos significativos que deben abordarse para asegurar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo de los emprendimientos.

La adopción de estrategias efectivas para superar estas debilidades podría mejorar sustancialmente su competitividad y viabilidad en el mercado.

5. Desafíos de los emprendimientos y su relación con el territorio

Las respuestas de los estudiantes del Diplomado en Formación en Competencias de Capital Social para la pregunta **¿Cómo se relacionan los desafíos territoriales específicos de la región del Biobío con los desafíos enfrentados por la empresa o emprendimiento estudiado?** revelan cómo los desafíos territoriales específicos de la región del Biobío se relacionan directamente con los desafíos enfrentados por los emprendimientos estudiados.

A continuación, se presentan las conclusiones basadas en las respuestas proporcionadas:

1. **Centralización en Concepción y Desafíos de Distribución:** La centralización en Concepción plantea desafíos en términos de distribución y visibilidad para los emprendimientos ubicados fuera de esta área central. Esto requiere estrategias específicas para superar las barreras geográficas y lograr una mayor presencia en el mercado regional.
2. **Impacto de Línea Férrea en la Igualdad de Género:** Línea Férrea, con su enfoque en el empleo femenino y la reducción de las brechas de desigualdad, responde a un desafío territorial clave en términos de equidad de género en el mercado laboral. Este emprendimiento contribuye significativamente a mejorar la situación social y económica de las mujeres en la región.
3. **Sostenibilidad y Desarrollo Socioeconómico con Enfoque en ODS:** La orientación de Línea Férrea hacia la sostenibilidad y el impacto positivo en el medio ambiente, alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU, muestra una respuesta integral a los desafíos sociales, económicos y ambientales de la región.
4. **Colaboración con Entidades Gubernamentales:** La búsqueda de alianzas con entidades gubernamentales y organizaciones como SERCOTEC y CORFO muestra una estrategia efectiva para enfrentar desafíos territoriales a través de la colaboración y el fortalecimiento de redes de apoyo.
5. **Innovación y Digitalización en la Educación:** Los emprendimientos que se enfocan en la innovación y la digitalización, especialmente en el sector educativo, están abordando desafíos territoriales clave relacionados con la modernización y preparación de futuras generaciones para el mercado laboral tecnológicamente avanzado.
6. **Desafíos Logísticos y de Abastecimiento:** La disponibilidad estacional de recursos naturales, como en el caso de las hierbas, y la logística de abastecimiento son desafíos críticos que pueden influir en la oferta de productos y la competitividad del emprendimiento.

Fortalecimiento del Capital Social de Jóvenes

- 7. Adaptación a la Diversidad Cultural y Económica:** La necesidad de adaptar ofertas a la diversidad cultural y económica de la región es crucial. Los emprendimientos deben desarrollar estrategias de precios flexibles y promoción efectiva para satisfacer las preferencias específicas de las comunidades locales.

En resumen, los emprendimientos en la región del Biobío enfrentan desafíos únicos relacionados con la centralización geográfica, la igualdad de género, la sostenibilidad ambiental, la necesidad de colaboración con entidades gubernamentales, la innovación y digitalización, los desafíos logísticos y la adaptación a la diversidad cultural y económica.

Estos desafíos requieren estrategias adaptativas y colaborativas para garantizar el éxito sostenible y el impacto positivo en la comunidad regional.

6. Propuestas para los desafíos

Las respuestas de los estudiantes del Diplomado en Formación en Competencias de Capital Social a la pregunta ¿Qué propuestas o estrategias ha formulado tu equipo para abordar los desafíos identificados en la empresa o emprendimiento? ofrecen una variedad de propuestas y estrategias diseñadas para abordar los desafíos específicos de diferentes emprendimientos.

A continuación, se presentan las conclusiones basadas en las respuestas proporcionadas:

1. **Estrategias de Marketing Digital y Tradicional:** La implementación de un plan de marketing robusto, incluyendo la presencia digital, es una estrategia común en varias propuestas. Esta estrategia está orientada a aumentar la visibilidad del emprendimiento, mejorar las ventas, y obtener ingresos adicionales que pueden ser reinvertidos en recursos humanos y otros aspectos del negocio.
2. **Postulación a Programas de Apoyo y Desarrollo de Turismo:** La propuesta de postular a programas como Ruta Digital de SERCOTEC indica un enfoque proactivo en buscar apoyo externo para mejorar el marketing digital. Además, desarrollar el área turística y el valor patrimonial cultural en la comuna de Tomé muestra una estrategia para diversificar y enriquecer la oferta del emprendimiento.
3. **Creación de Alianzas y Redes de Contacto:** Establecer lazos con empresas locales y centros de emprendimiento es otra estrategia clave para ampliar la red de contactos, obtener conocimientos adicionales y acceder a fondos concursables. Esto puede ayudar a los emprendimientos a expandir sus servicios y a fortalecer su posición en el mercado.
4. **Innovación en Difusión y Productos:** La creación de un perfil en Instagram, junto con la innovación en productos, muestra un enfoque en mejorar la difusión y la presentación del emprendimiento. La actualización del logo, eslogan y nombre también contribuyen a una mejor identidad de marca.
5. **Uso de Tecnologías Web para Promoción:** La creación de una página web en forma de catálogo para promocionar el emprendimiento y su trabajo es una estrategia efectiva para aumentar la presencia en línea y facilitar el acceso a la información sobre los productos y servicios ofrecidos.
6. **Diversificación de Productos y Asociaciones Locales:** Para emprendimientos que dependen de recursos naturales, como las hierbas, explorar opciones de cultivo controlado y asociaciones con proveedores locales es vital para garantizar un suministro constante. La diversificación de la oferta con nuevos productos o servicios relacionados también es una estrategia importante para el crecimiento y la sostenibilidad.

- 7. Fortalecimiento de la Presencia Digital y Estructuración de Servicios:** Implementar una fuerte presencia en redes sociales y digitalizar el menú de servicios son estrategias clave para mejorar la visibilidad y la accesibilidad del emprendimiento. La creación de una estructura de presupuesto detallada ofrece transparencia y claridad tanto para la empresa como para los clientes.

En resumen, las estrategias propuestas por los equipos de estudiantes se centran en mejorar la visibilidad y el marketing, establecer alianzas y redes de contacto, innovar en productos y servicios, utilizar la tecnología para promover el emprendimiento, y estructurar de manera clara los servicios y precios.

Estas estrategias están diseñadas para abordar los desafíos específicos identificados en cada emprendimiento, con el objetivo de mejorar su desempeño, competitividad y sostenibilidad a largo plazo.

7. Elementos del capital social identificados.

Las respuestas de la encuesta aplicada a los estudiantes del Diplomado en Formación en Competencias de Capital Social para la pregunta ¿Cuáles son los principales elementos del capital social que han utilizado o identificado como valiosos en su trabajo con la empresa o emprendimiento? resaltan diversos elementos del capital social que han sido identificados como valiosos en el trabajo con distintos emprendimientos. Estos elementos contribuyen significativamente al desarrollo y éxito de los negocios.

Las conclusiones, basadas en las respuestas proporcionadas, son las siguientes:

1. **Ampliación del Círculo Social:** La importancia de contar con un círculo social más amplio es crucial. Una red de contactos extensa puede ofrecer acceso a recursos, información y oportunidades que de otro modo no estarían disponibles.
2. **Conexión con el Territorio y Relaciones Interpersonales:** Ir al territorio, especialmente en la comuna de Tomé, y construir relaciones basadas en la confianza, comunicación y colaboración, es esencial. La empatía y la cercanía con los emprendedores, así como la apertura al cambio, son fundamentales para entender y apoyar eficazmente sus necesidades y objetivos.
3. **Análisis Regional y Escucha Activa:** La comprensión de las dinámicas provinciales y regionales relacionadas con el tipo de emprendimiento, junto con la escucha activa para identificar problemas y oportunidades, es clave para desarrollar estrategias de crecimiento efectivas.
4. **Trabajo Colaborativo y Confianza:** El trabajo colaborativo dentro del equipo y la confianza depositada en los emprendedores, como en el caso de la señora Marisol, facilitan un ambiente propicio para expresar necesidades y buscar soluciones conjuntas.
5. **Fortalecimiento de Redes Regionales:** La construcción de redes regionales con diversos artistas u otros profesionales ayuda a fortalecer la presencia del emprendimiento en la comunidad y amplía las oportunidades de colaboración y crecimiento.
6. **Relaciones con Proveedores y Clientes:** La relación cercana con proveedores locales y la confianza y lealtad de los clientes son capitales sociales fundamentales. Estos vínculos fortalecen la cadena de suministro y aseguran una base de clientes sólida y confiable.
7. **Capital Cultural, Cognitivo y Financiero:** En algunos emprendimientos, como aquellos vinculados con la herencia mapuche, el capital cultural es vital. La conexión con tradiciones y la certificación por entidades como CONADI añaden autenticidad y valor. El capital cognitivo, en forma de conocimientos y habilidades especializadas,



Fortalecimiento del Capital Social de Jóvenes



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

contribuye a la calidad e innovación del servicio. Por último, el capital financiero, reflejado en recursos de infraestructura y equipamiento, proporciona la base para una operación eficiente y producción de alta calidad.

En resumen, los elementos del capital social identificados por los estudiantes son cruciales para el desarrollo y éxito de los emprendimientos. Estos elementos incluyen la expansión de redes sociales, la formación de relaciones sólidas basadas en la confianza y la colaboración, el análisis regional y la escucha activa, el trabajo colaborativo, la fortaleza de las redes regionales, y la importancia del capital cultural, cognitivo y financiero.

Estos factores contribuyen a la construcción de una base sólida para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo de los emprendimientos.

8. Propuestas de sustentabilidad en base al capital social

Las respuestas de la encuesta aplicada a los estudiantes del Diplomado en Formación en Competencias de Capital Social a la pregunta ¿Cuáles son los elementos del capital social que crees que la empresa o emprendimiento debería enfocarse en desarrollar o potenciar para mejorar su rendimiento y sustentabilidad? sugieren una variedad de elementos del capital social en los que los emprendimientos deberían enfocarse para mejorar su rendimiento y sustentabilidad.

Las conclusiones, basadas en las respuestas proporcionadas, son las siguientes:

1. **Expansión de Recursos Humanos:** Aumentar el número de colaboradores es una estrategia fundamental para mejorar la capacidad operativa y de gestión del emprendimiento, permitiendo abordar una mayor cantidad de proyectos y actividades.
2. **Fortalecimiento de la Confianza, Colaboración y Asociatividad:** Fomentar la confianza y colaboración, así como fortalecer la asociatividad con entidades clave como SERCOTEC, CORFO, y el Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio, es vital. Esto puede ayudar a obtener apoyo financiero, mejorar la difusión y desarrollar el valor cultural y simbólico del emprendimiento.
3. **Construcción de Redes de Apoyo y Relaciones Institucionales:** Potenciar las relaciones con empresas e instituciones clave es esencial para el crecimiento. La generación de redes de apoyo puede proporcionar recursos, conocimientos y oportunidades de colaboración valiosos.
4. **Colaboraciones y Alianzas Estratégicas:** Establecer colaboraciones con otras entidades o posibles clientes, como colegios y clubes sociales, puede abrir nuevas vías de negocio y aumentar la base de clientes.
5. **Confianza en la Propia Oferta y Marketing:** Fomentar la confianza en el propio producto o servicio es crucial. Esto podría traducirse en una mayor disposición para promocionar y vender, como en el caso de lanzar un catálogo de productos.
6. **Expansión de la Red de Contactos y Participación en Eventos Locales:** Ampliar la red de contactos con otros emprendedores y participar en eventos o ferias locales es una estrategia efectiva para expandir la visibilidad y alcanzar nuevos clientes potenciales.
7. **Desarrollo de Capital Institucional, Financiero y Sinérgico:**
 - **Capital Institucional:** Establecer conexiones con instancias municipales y participar en ferias de emprendedores para obtener respaldo institucional y ampliar la visibilidad.

Fortalecimiento del Capital Social de Jóvenes

- **Capital Financiero:** Fortalecer la relación con productores locales para explorar nuevas recetas y productos, ampliando así la oferta y el atractivo del emprendimiento.
- **Capital Sinérgico:** Crear y fortalecer sinergias a través de la colaboración con otras empresas y participación en iniciativas gubernamentales, lo que podría generar beneficios mutuos.

En resumen, los elementos del capital social que se deben potenciar incluyen la expansión del equipo de trabajo, el fortalecimiento de las relaciones de confianza y colaboración, la construcción de redes de apoyo, la formación de alianzas estratégicas, el aumento de la confianza en la propia oferta, la expansión de la red de contactos y la participación en eventos locales, así como el desarrollo de capital institucional, financiero y sinérgico.

Estos elementos son cruciales para mejorar el rendimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos, permitiéndoles crecer y adaptarse eficazmente a los desafíos del mercado.

CONCLUSION GENERAL

Las respuestas obtenidas de los estudiantes del Diplomado en Formación en Competencias de Capital Social ofrecen una visión integral de varios emprendimientos, destacando cómo cada uno enfrenta sus desafíos únicos, aprovecha sus fortalezas, identifica y trabaja en sus debilidades, y utiliza el capital social para fomentar su crecimiento y sostenibilidad.

Entre las fortalezas más significativas, se identificaron la diversidad de enfoques para resolver problemas específicos de los clientes, la inclusión social y el empoderamiento femenino, la innovación tecnológica, y la autenticidad y calidad de los productos y servicios ofrecidos.

Por otro lado, las debilidades señaladas como la falta de estrategias de marketing, dependencia de clientes claves, y limitaciones en la escalabilidad y gestión financiera, sugieren áreas de mejora críticas para el éxito a largo plazo de estos emprendimientos.

En términos de desafíos territoriales, se resaltó la importancia de entender y adaptarse a las dinámicas locales, incluyendo la centralización geográfica, la diversidad cultural y las necesidades específicas del mercado regional.

Las estrategias propuestas para abordar estos desafíos y debilidades se centraron en el fortalecimiento del capital social a través de la expansión de redes de contacto, la colaboración con instituciones y la construcción de alianzas estratégicas. Se destacó la necesidad de una mayor presencia en el marketing digital, la diversificación de productos y servicios, y la participación en la comunidad local y eventos para mejorar la visibilidad y el alcance del emprendimiento.

Finalmente, los elementos del capital social identificados como valiosos incluyeron la expansión de recursos humanos, el desarrollo de relaciones de confianza y colaboración, y la formación de alianzas estratégicas. Estos aspectos son fundamentales para mejorar el rendimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos, permitiendo un crecimiento adaptativo y eficiente en el mercado.

En conclusión, esta encuesta revela una rica variedad de experiencias y enfoques en el mundo del emprendimiento, subrayando la importancia del capital social, la adaptabilidad y la innovación en el desarrollo empresarial sostenible y responsable.

Estos insumos proporcionan una base valiosa para futuras iniciativas y estrategias dirigidas a apoyar y potenciar emprendimientos en la región del Biobío y más allá.