



PLAN FORMATIVO	GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTOS
AREA	Administración
SUB AREA	Gestión y administración
ESPECIALIDAD	Gestión de emprendimiento
MODALIDAD PRESENCIAL / NO PRESENCIAL (ONLINE)	E-learning, todos los módulos son adaptables a modalidad online.
DESCRIPCIÓN DE LA OCUPACIÓN Y CAMPO LABORAL ASOCIADO	El gestor/a de emprendimientos realiza actividades como crear una empresa, administrar sus recursos y comercializar sus productos o servicios. El campo laboral asociado es el de emprendimiento.

REQUISITOS OTEC	Sin requisitos especiales
INSTRUMENTO HABILITANTE PARTICIPANTE	Sin Instrumento habilitante.

REQUISITOS DE INGRESO AL PLAN FORMATIVO	Saber leer y escribir; nociones de básicas de operaciones matemáticas (suma, resta, multiplicación y división)
COMPETENCIA DEL PLAN FORMATIVO	Gestionar un emprendimiento, diseñando, implementando y evaluando un modelo de negocios que responda a oportunidades de mercado, reconociendo su derecho al trabajo, fortaleciendo la autoestima, confianza en sí mismo y habilidades emprendedoras para generar un negocio rentable y/o incrementar la rentabilidad del ya existente.



NÚMERO DE MÓDULOS	NOMBRE DEL MÓDULO
1	YO QUIERO EMPRENDER
2	DISEÑANDO MI NEGOCIO: QUÉ QUIERO SER Y HACER
3	IMPLEMENTANDO MI NEGOCIO: ATREVERME A LO QUE QUIERO SER Y HACER
4	EVALUANDO MI NEGOCIO: HACIA DÓNDE QUIERO SEGUIR CAMINANDO



MÓDULO FORMATIVO N° 1

Nombre	YO QUIERO EMPRENDER	
N° de horas asociadas al módulo	14,00	
Código Módulo	MA02443	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL CHILEVALORA ASOCIADO.	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de ingreso	Saber leer y escribir; nociones de básicas de operaciones matemáticas (suma, resta, multiplicación y división).	
Competencia del módulo	Reconocer la importancia de crear y/o potenciar un negocio, como un medio para el logro de la autonomía económica, considerando las motivaciones y competencias personales.	
Adaptabilidad a modalidad no presencial	Este módulo puede ser adaptado por el ejecutor para desarrollo online.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Proyectar un negocio, considerando concepto, finalidad y características del emprendimiento en Chile y reconociendo sus motivaciones personales.	1.1 Identifica el concepto de emprender. 1.2 Identifica el contexto del emprendimiento en Chile y sus principales características. 1.3 Identifica sus motivaciones personales para desarrollar un negocio, considerando lo observado en su realidad. 1.4 Define un sueño de negocio considerando los rubros con menor y mayor desarrollo de emprendimiento en Chile. 1.5 Señala las motivaciones y expectativas para el desarrollo de su idea de emprendimiento.	1.- Motivaciones y expectativas para emprender: Emprendimiento: Contexto del emprendimiento en Chile y testimonios de emprendedores y emprendedoras; Factores que ayudan y dificultan el emprender. Visión personal: Evaluación de sus propias motivaciones; Definición de "yo" como emprendedor o emprendedora; Presentación de su visión personal; Búsqueda de retroalimentación en su entorno. Proyección de un negocio: sueños de un negocio.
2. Desarrollar acciones que fortalezcan las habilidades personales para emprender, mediante un Mapa de Ruta de Aprendizaje y Mapa de Ruta del Emprendimiento.	2.1 Identifica sus principales fortalezas y desafíos con respecto de las habilidades necesarias para emprender. 2.2 Identifica sus principales barreras de aprendizaje respecto de su emprendimiento. 2.3 Identifica las características y elementos principales de un Mapa de Ruta de Aprendizaje y un Mapa de Ruta del Emprendimiento. 2.4 Enlista las habilidades personales necesarias para la construcción del Mapa de Ruta del Aprendizaje. 2.5 Integra en un Mapa de Ruta de Aprendizaje y Mapa de Ruta del Emprendimiento los pasos necesarios para desarrollar sus habilidades para emprender, considerando sus fortalezas y desafíos personales, así como las barreras que no le permiten seguir aprendiendo.	2.- Elementos básicos para el emprendimiento: Habilidades personales para emprender: La escucha (capacidad de percibir e interpretar) como habilidad central de quien emprende; La construcción de realidad (El lenguaje: Juicios, afirmaciones y declaraciones, Emociones, estados de ánimo y corporalidad); Fortalezas y desafíos personales para emprender: (El valor de las redes como fortaleza para emprender). Aprender para emprender: Aprender a aprender; Barreras de aprendizaje para emprender; Acciones para superar las barreras de aprendizaje. Mapa de Ruta de Aprendizaje personal: Aprendizajes para llevar a cabo mi negocio. Requerimientos para alcanzar la visión como emprendedor o emprendedora. Mapa de Ruta del Emprendimiento: pasos a seguir para alcanzar mi visión de negocios: Objetivos; Habilidades técnicas personales

EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO PUEDE SER MODIFICADO SIN LA AUTORIZACIÓN DE SENCE



		necesarias para alcanzar su visión de emprendimiento; Pasos importantes a cumplir; Acciones.
3. Diseñar su Viaje del Emprendimiento, integrando su Mapa de Ruta de Aprendizaje y Mapa de Ruta de Emprendimiento para desarrollar su capacidad y actitud emprendedora para iniciar un negocio.	<p>3.1 Identifica conductas propias de una actitud emprendedora considerando sus propias brechas.</p> <p>3.2 Evalúa su capacidad y actitud emprendedora para llevar a cabo el Mapa de Ruta de Emprendimiento.</p> <p>3.3 Integra el Mapa de Ruta de Aprendizaje y el Mapa de Ruta de Emprendimiento en el Viaje del Emprendimiento, considerando su capacidad y actitud emprendedora.</p> <p>3.4 Presenta su Viaje del Emprendimiento a sus compañeros y compañeras de clase para recibir retroalimentación.</p> <p>3.5 Incorpora la retroalimentación en su Viaje del Emprendimiento.</p>	<p>3.-Autodiagnóstico de las habilidades emprendedoras y el nivel de desarrollo de una idea de negocios. Viaje de Emprendimiento: Capacidad y actitud emprendedora: Conductas del emprendedor y emprendedora. ¿Cómo hacer posible mi Viaje del Emprendimiento?: Viaje del Emprendimiento, el que integra el Mapa de Ruta de Emprendimiento y Mapa de Ruta de Aprendizaje; Presentación del Viaje del Emprendimiento; Retroalimentación (opinión del otro sobre cómo lo hago); Integración de retroalimentación.</p>

MÓDULO FORMATIVO N° 2

Nombre	DISEÑANDO MI NEGOCIO: QUÉ QUIERO SER Y HACER	
N° de horas asociadas al módulo	31,00	
Código Módulo	MA02444	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL CHILEVALORA ASOCIADO.	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de ingreso	Saber leer y escribir; nociones de básicas de operaciones matemáticas (suma, resta, multiplicación y división).	
Competencia del módulo	Elaborar un modelo de negocios, diseñando un producto y/o servicio que dé respuesta a las necesidades y oportunidades del mercado, considerando sus fortalezas y desafíos para desarrollar un emprendimiento.	
Adaptabilidad a modalidad no presencial	Este módulo puede ser adaptado por el ejecutor para desarrollo online.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Identificar clientas y clientes a satisfacer, de acuerdo a las oportunidades y necesidades del mercado, sus canales de distribución y relaciones, considerando sus oportunidades y habilidad para identificar posibles negocios.	1.1. Reconoce principales elementos del Modelo Canvas. 1.2. Identifica oportunidades de negocios y necesidades de mercado. 1.3. Identifica los elementos para definir clientas y clientes, mercado objetivo y potencial. 1.4. Elabora un mapa de empatía de su segmento de clientas y clientes. 1.5. Define los canales de distribución y comercialización para llegar a sus clientas y clientes. 1.6. Relaciona la búsqueda de oportunidades de mercado y elección de un segmento de clientas (es), con las habilidades de búsqueda de oportunidades e iniciativa.	1. Primer elemento de un Modelo Canvas, ¿Quién? : Clientas y clientas a satisfacer. Elementos de un Modelo Canvas. Oportunidades de negocios y necesidades del mercado. Emociones y quiebres para abrir o cerrar oportunidades de negocios. Clientas y clientes; mercado objetivo y potencial. Precio. Mapa de empatía. Comercialización y canales de distribución. Mecanismos de cobro para definir un flujo de ingreso. La búsqueda de oportunidades e iniciativa como una habilidad para identificar posibles negocios.
2. Definir un producto y/o servicio para dar respuesta al segmento de clientas y clientes seleccionado, considerando sus habilidades de persuasión y redes de apoyo.	2.1. Construye un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para emprender (FODA). 2.2. Diseña un producto y/o servicio, describiendo las características del mismo. 2.3. Reconoce habilidades de persuasión y redes de apoyo para validar y definir propuesta de valor.	2. Segundo elemento de un Modelo Canvas, ¿Qué?: Propuesta de valor: Análisis FODA. Productos y/o servicios que se diferencien de la competencia existente. Persuasión y redes de apoyo, como una habilidad para validar y definir propuesta de valor.
3. Determinar las actividades y recursos claves para la elaboración del producto y/o entrega del servicio, utilizando las habilidades de persuasión y redes de apoyo, de planificación y toma de riesgos regulados.	3.1. Reconoce los elementos que componen una cadena de valor, proveedores y aliados y redes. 3.2. Elabora una planificación de sus procesos y actividades claves para desarrollar su producto y/o servicio. 3.3. Crea un mapa de redes y aliados para comenzar y/o	3. Tercer elemento de un Modelo Canvas, ¿Cómo? Actividades recursos y socias y socios claves: Cadena de Valor. Proveedores. Recursos claves. Actividades claves. Aliadas y aliados claves. Redes. Toma de riesgos calculados, planificación y control, habilidades que aportan al desarrollo de negocio. Persuasión y

EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO PUEDE SER MODIFICADO SIN LA AUTORIZACIÓN DE SENCE



	<p>potenciar su negocio.</p> <p>3.4. Identifica cómo las habilidades de persuasión y redes de apoyo, de planificación y toma de riesgos regulados influyen en la gestión de un negocio.</p>	<p>redes de apoyo, como una habilidad para trabajar con socios y socias clave.</p>
<p>4. Planificar ingresos y gastos, considerando el precio de su producto y/o servicio, y el costo de su producción, considerando sus habilidades para planificar sus ingresos a futuro.</p>	<p>4.1. Establece el precio de venta y costo de sus productos y/o servicios a entregar, considerando la valoración de su propia mano de obra y tiempo.</p> <p>4.2. Planifica ingresos y gastos, separando sus finanzas personales, de la familia y el negocio.</p> <p>4.3. Diseña una planilla de registro de gastos y ventas para visualizar cómo monitorear sus flujos de dinero.</p> <p>4.4. Identifica las habilidades necesarias para planificar y monitorear sus costos y flujos de dinero en función de metas futuras.</p>	<p>4. Cuarto elemento de un Modelo Canvas, ¿Cuánto? : Planificación de ingresos y gastos: Flujo de ingresos. Costos y valorización de su propio tiempo. Separación finanzas personales, de la familia y del negocio. Registros de gastos y ventas. Habilidades para planificar sus ingresos a futuro: fijarse metas y confianza en sí mismo. Definición de planificación y control de ingresos y gastos.</p>
<p>5. Manejar diversas fuentes de financiamiento y plan de inversión para iniciar y/o potenciar su negocio, considerando sus habilidades para definir planes de inversión y endeudamientos futuros.</p>	<p>5.1. Reconoce fuentes de financiamiento para su negocio.</p> <p>5.2. Calcula su monto límite para endeudarse de manera responsable sin poner en riesgo su negocio.</p> <p>5.3. Reconoce los elementos del desarrollo de las habilidades de planificación, control y correr riesgos calculados, en ella.</p> <p>5.4. Compara el grado de desarrollo de sus habilidades de emprendedoras respecto al inicio del curso.</p> <p>5.5. Elabora un plan de inversión, utilizando el subsidio entregado, analizando la integración de los 4 elementos del Modelo Canvas.</p>	<p>5. Fuentes de financiamiento y plan de inversión: Endeudamiento responsable. Límite de endeudamiento. Capacidad de pago. Plan de inversión. Planificación, control y correr riesgos calculados, habilidades para definir planes de inversión y endeudamientos futuros.</p>
<p>6. Ajustar el Viaje del Emprendimiento, considerando un autoanálisis de su desarrollo personal y sus acciones de mejora durante el curso.</p>	<p>6.1. Define las acciones que requiere realizar para llevar a cabo su negocio, considerando los clientes identificados, sus necesidades y el producto y/o servicio elaborado.</p> <p>6.2. Compara el Viaje del Emprendimiento con las acciones previamente definidas para realizar los ajustes correspondientes.</p> <p>6.3. Incorpora o elimina acciones del Viaje del Emprendimiento según la comparación realizada.</p> <p>6.4. Establece plazos y responsables para llevar a cabo las acciones definidas en el Viaje del Emprendimiento, comprometiéndose con su materialización.</p> <p>6.5. Evalúa sus propios aprendizajes logrados en el curso, sobre los elementos necesarios para emprender un negocio, considerando indicadores de autoevaluación.</p>	<p>6.- Acciones para llevar a cabo su negocio: Ajustes al Viaje del Emprendimiento; Comparación de las acciones de los Mapas de Ruta del Aprendizaje y el Emprendimiento; Criterios para la incorporación o eliminación de acciones. Plazos y responsables. Autoevaluación de aprendizaje.</p>

EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO PUEDE SER MODIFICADO SIN LA AUTORIZACIÓN DE SENCE

MÓDULO FORMATIVO N° 3

Nombre	IMPLEMENTANDO MI NEGOCIO: ATREVERME A LO QUE QUIERO SER Y HACER	
N° de horas asociadas al módulo	30,00	
Código Módulo	MA02445	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL CHILEVALORA ASOCIADO.	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de ingreso	Saber leer y escribir; nociones de básicas de operaciones matemáticas (suma, resta, multiplicación y división).	
Competencia del módulo	Implementar un modelo de negocios, basado en herramientas de gestión de empresas, valorando actores claves del entorno y el mercado.	
Adaptabilidad a modalidad no presencial	Este módulo puede ser adaptado por el ejecutor para desarrollo online.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1.- Establecer estrategias de venta para incrementar los ingresos del negocio y sus habilidades emprendedoras para vender.	1.1. Reconoce la estructura para realizar preguntas abiertas para la venta, 1.2. Planea cómo potenciar sus habilidades de búsqueda de oportunidades e iniciativa, perseverancia, persuasión y redes de apoyo desde la perspectiva de la venta. 1.3. Diseña al menos dos estrategias de venta, considerando preguntas, emociones, pedidos y promesas para la venta.	1. Estrategias de Venta: Estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta: El poder de las preguntas para la venta y cierre de negocios. Emociones para la venta. Comunicación: La escucha y la corporalidad orientada a la venta. Conocer a mis clientes(as): Punto relevante para generar una estrategia de venta. Pedidos, ofertas y promesas orientadas a la venta. Búsqueda de oportunidades e iniciativa, perseverancia, persuasión y redes de apoyo como habilidades claves para realizar ventas.
2. Adaptar su oferta de productos y/o servicios, de acuerdo a las necesidades y oportunidades del mercado, sus habilidades emprendedoras (de fijación de metas, planificación y control), así como la temporalidad de su rubro.	2.1. Identifica elementos que componen la definición de nuevos productos y la temporalidad de la oferta de los productos y/o servicios. 2.2. Define la incorporación, eliminación y/o mantención de los productos y/o servicios de su oferta. 2.3. Establece pauta de acción para potenciar sus habilidades de autoimponerse metas, planificación y control para ajustar y/o mantener su oferta de productos y servicios.	2. Oferta de productos y servicios: Ajuste de oferta de productos y/o servicios. Definición de nuevos productos y/o servicios. Temporalidad de la oferta de los productos y/o servicios. Acciones para desarrollar las competencias de fijarse metas, planificación y control, como habilidades claves para ajustar y/o mantener su oferta de productos.
3. Crear una red de aliados para implementar su negocio poniendo en práctica la habilidad de persuasión y redes de apoyo.	3.1. Explica cómo la asociatividad potencia su negocio. 3.2. Establece una relación con al menos dos actores relevantes de su entorno o del mercado. 3.3. Plantea los resultados de poner en práctica sus habilidades de persuasión y redes de apoyo.	3. Red de aliados y redes de apoyo: Asociatividad. Persuasión y redes de apoyo como habilidad para crear una red de contactos. Modelos de persuasión y redes de apoyo exitoso.
4. Organizar sus tiempos, considerando el tiempo destinado a la familia, el tiempo personal y laboral.	4.1. Reconoce los elementos que componen la administración del emprendimiento.	4. Gestión del tiempo: Administración de un emprendimiento.

EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO PUEDE SER MODIFICADO SIN LA AUTORIZACIÓN DE SENCE

	<p>4.2. Diseña un plan de compatibilización del tiempo personal, familiar y laboral, utilizando la habilidad del compromiso con la tarea y toma de riesgos calculados.</p> <p>4.3. Registra los resultados de la implementación de su plan de compatibilización de sus tiempos, considerando sus habilidades de perseverancia, planificación, control y compromiso con la tarea.</p>	<p>Compatibilización del tiempo personal, familiar y laboral. La perseverancia, planificación, control, y el compromiso con la tarea, como habilidades claves para gestionar un negocio.</p>
<p>5. Reconocer las etapas para formalizar un emprendimiento en términos legales y tributarios.</p>	<p>5.1. Elabora un listado de los pasos necesarios para formalizar un emprendimiento en relación a la carga tributaria.</p> <p>5.2. Reconoce las leyes que afectan a los negocios en torno a la tenencia de propiedad.</p> <p>5.3. Describe los impuestos a pagar.</p> <p>5.4. Selecciona las habilidades necesarias para la formalización y el pago de impuestos de forma oportuna.</p> <p>5.5. Reconoce el procedimiento de llenado de un formulario tributario.</p>	<p>5. Formalización del negocio: Procedimiento necesario para la formalización del negocio. Impuestos. Tenencia de propiedad. Planificación, habilidades necesarias para la formalización del negocio. Formularios tributarios.</p>
<p>6. Generar planillas de flujos de dinero necesarios para mantener su negocio en funcionamiento, así como las habilidades necesarias para este mismo fin.</p>	<p>6.1. Calcula el punto de equilibrio de su empresa usando una planilla.</p> <p>6.2. Calcula su capital de trabajo para definir cuánta caja chica necesita para mantener su negocio funcionando.</p> <p>6.3. Evalúa la evolución de sus habilidades de correr riesgos calculados, planificar y controlar.</p>	<p>6. Flujos de dinero: Punto de equilibrio, ventas necesarias para no tener rentabilidad negativa. Capital de trabajo. Riesgos calculados, planificación y control como habilidades necesarias para analizar y decidir flujos de dinero necesarios para mantener su negocio en funcionamiento.</p>

MÓDULO FORMATIVO N° 4

Nombre	EVALUANDO MI NEGOCIO: HACIA DÓNDE QUIERO SEGUIR CAMINANDO	
N° de horas asociadas al módulo	25,00	
Código Módulo	MA02446	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL CHILEVALORA ASOCIADO.	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de ingreso	Saber leer y escribir; nociones de básicas de operaciones matemáticas (suma, resta, multiplicación y división).	
Competencia del módulo	Evaluar la implementación del modelo de negocios en búsqueda de un rediseño continuo o la integración de mejoras del modelo de negocios para acciones futuras.	
Adaptabilidad a modalidad no presencial	Este módulo puede ser adaptado por el ejecutor para desarrollo online.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Evaluar el posible rediseño del modelo de negocio, considerando las observaciones realizadas a su propuesta y sus habilidades desarrolladas.	1.1 Reconoce indicadores para evaluar desempeño de su emprendimiento. 1.2 Calcula las ventas y utilidad de su empresa. 1.3 Utiliza registros de ingresos y egresos para establecer acciones futuras. 1.4 Evalúa su modelo de negocios en base a los resultados de la implementación del mismo.	1. Rediseño de un Modelo de Negocios: Indicadores de desempeño de un emprendimiento. Cálculo de ventas. Utilidad. Registro de ingresos y egresos. Evaluación del modelo de negocios.
2. Elaborar un plan de acciones futuras, tanto en el ámbito personal como del negocio que recoge su reflexión acerca del desarrollo de sus competencias emprendedoras y del negocio, para proyectar su emprendimiento en el tiempo.	2.1 Reconoce el proceso de la toma de decisiones. 2.2 Presenta un plan de acciones futuras, tanto en el ámbito personal como de negocio para proyectar y mantener el negocio en el tiempo. 2.3 Reconoce los pasos de una presentación efectiva a través de la simulación grupal de un caso. 2.4 Identifica las acciones incluidas en el Plan de acciones futuras, para tomar consciencia de los compromisos que implica como emprendedor/a. 2.5 Evalúa su proceso de emprendimiento, la evolución de sus habilidades emprendedoras y los logros obtenidos a lo largo del proceso.	2. Plan de acción para el futuro: Proceso de toma de decisiones. El poder de las decisiones. Qué emociones y estados de ánimo necesito para la toma de decisiones. Plan de acciones futuras. Visión de la empresa. Fijación de metas. Presentación efectiva. Formas de comunicarse Compromisos. Evolución de desarrollo de competencias emprendedoras. Logros obtenidos.



EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO PUEDE SER MODIFICADO SIN LA AUTORIZACIÓN DE SENCE



Versión N° 6 - N° de Resolución: 2294 - Fecha de Resolución: 15-10-2020

Página 14 de 14