



PLAN FORMATIVO	GESTIONANDO Y FORMALIZANDO MI EMPRENDIMIENTO
CÓDIGO PLAN FORMATIVO	PF1199
SECTOR	ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS
SUB SECTOR	GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
AREA	Administración
SUB AREA	Gestión y administración
ESPECIALIDAD	Gestión de emprendimiento
PERFILES ASOCIADOS	SIN PERFIL DE CHILEVALORA ASOCIADO
NIVEL CUALIFICACION	Nivel 2
MODALIDAD PRESENCIAL / NO PRESENCIAL (ONLINE)	E-learning, todos los módulos son adaptables a modalidad online.
DESCRIPCIÓN DE LA OCUPACIÓN Y CAMPO LABORAL ASOCIADO	Este curso está dirigido a personas que tengan un emprendimiento en marcha, en cualquier rubro y en cualquier nivel de desarrollo y requieran adquirir herramientas y conocimientos para aumentar sus ventas, formalizar su negocio y gestionarlo de forma de obtener mejores resultados. Al finalizar el curso usted tendrá las herramientas para iniciar el proceso de formalizar su negocio, desarrollar actividades para aumentar las ventas y conocerá conceptos clave de administración y gestión del negocio.
VERSIÓN N°	2
N° RESOLUCIÓN	3912
FECHA DE RESOLUCIÓN	10-12-2021

REQUISITOS OTEC	Sin requisitos especiales
INSTRUMENTO HABILITANTE PARTICIPANTE	Sin Instrumento habilitante

REQUISITOS DE INGRESO AL PLAN FORMATIVO	Educación básica completa, preferentemente; Nivel de manejo computacional básico (o nivel usuario), preferentemente.
COMPETENCIA DEL PLAN FORMATIVO	Construir un plan de emprendimiento para la gestión de un negocio sostenible, fortaleciendo habilidades personales, comerciales y de administración, para la formalización y crecimiento del negocio.

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



NÚMERO DE MÓDULOS	NOMBRE DEL MÓDULO	HORAS DE DURACIÓN
Módulo N°1	ESTOY EMPRENDIENDO	18,00
Módulo N°2	DISEÑANDO Y VALIDANDO MI EMPRENDIMIENTO	27,00
Módulo N°3	FORMALIZANDO MI EMPRENDIMIENTO	11,00
Módulo N°4	GESTIONANDO MI EMPRENDIMIENTO	20,00
Módulo N°5	MI EMPRENDIMIENTO CRECE	24,00
TOTAL DE HORAS		100,00

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



MÓDULO FORMATIVO N° 1		
Nombre	ESTOY EMPRENDIENDO	
N° de horas asociadas al módulo	18,00	
Código Módulo	MA03098	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL CHILEVALORA ASOCIADO.	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de ingreso	Educación básica completa, preferentemente; Nivel de manejo computacional básico (o nivel usuario), preferentemente.	
Competencia del módulo	Diseñar una ruta de trabajo, de acuerdo con sus motivaciones, habilidades personales y los elementos clave de un negocio, de acuerdo al modelo canvas .	
Adaptabilidad a modalidad no presencial	Este módulo puede ser adaptado por el ejecutor para desarrollo online.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Reconocer el proceso para aprender considerando sus motivaciones y creencias limitantes, para el emprendimiento.	1.1 Reconoce sus motivaciones y creencias limitantes para emprender a partir de la observación de sus juicios y afirmaciones. 1.2 Reconoce el proceso de aprender a aprender y de visión de aprendizaje para el desarrollo de su emprendimiento.	1. Empezar en Chile y el proceso de Aprender a aprender: Concepto de Emprendimiento: ¿Qué es emprender?, motivaciones para emprender, emprendimiento en Chile. El emprendedor como observador: emociones, cuerpo, lenguaje, juicios, creencias limitantes, quiebres, oportunidad, transformar quiebres en oportunidades. Aprender a aprender: el camino del aprendizaje de Fredy Kofman , visión personal de aprendizaje, consciencia de brecha respecto de la visión, declararse incompetente, comprometerse con el aprendizaje, conceptos de inconsciencia, conciencia, competencia e incompetencia, conceptos de ciego cognitivo, ignorante, principiante y experto, enemigos del aprendizaje.
2. Aplicar los elementos claves de un emprendimiento, para la construcción de su modelo de negocios.	2.1 Identifica los nueve bloques del canvas para la descripción de un modelo de negocios. 2.2 Describe su emprendimiento mediante la metodología de modelo de negocio canvas.	2. Modelo de Negocios Canvas: Modelo de negocios Canvas: Concepto de modelo de negocio, diferencias con plan de negocios. Segmentos de clientes, relación con clientes, canales de comunicación y distribución, propuesta de valor, recursos clave, actividades clave, socios clave, estructura de ingresos, estructura de costos.
3. Diseñar su ruta para el emprendimiento, a partir de características y habilidades personales y aspectos clave de su negocio.	3.1 Identifica qué habilidades emprendedoras son más afines al emprendimiento de acuerdo a las habilidades emprendedoras de McClelland. 3.2 Describe su emprendimiento utilizando la herramienta canvas	3. Habilidades emprendedoras y Ruta del emprendedor: Habilidades emprendedoras de McClelland : ser persistente, buscar oportunidades e iniciativa, tomar riesgos calculados, exigir eficiencia y calidad, cumplir sus compromisos, planificar sistemáticamente, buscar

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

	3.3 Define su ruta personal para desarrollar su emprendimiento en base a su realidad y a la ruta del emprendedor definida en el programa.	información, fijar metas, ser persuasivo y construir redes de apoyo, autoconfianza e independencia. Ruta del emprendedor: idea de negocio, validación, formalización, gestión y crecimiento. Inversión para desarrollo. Camino del héroe.
PERFIL DEL FACILITADOR		
Opción 1	Opción 2	Opción 3
<ul style="list-style-type: none"> * Formación académica como Profesional de las áreas de administración, ingeniería, economía o ciencias sociales, con título. * Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable. 	<ul style="list-style-type: none"> * Formación académica como Técnico de Nivel Superior del área de la ingeniería, administración, ciencias Sociales o educación, con título. * Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable. 	<ul style="list-style-type: none"> * Experiencia laboral de al menos tres años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable.
RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO		
Infraestructura	Equipos y herramientas	Materiales e insumos
<ul style="list-style-type: none"> *Sala de clases que cuente al menos con 1,5 m² por participante, implementada con: Puestos de trabajo individuales que considere mesa y silla o silla universitaria; Escritorio y silla para el facilitador; Conexiones para utilizar medios didácticos tales como data y salida a internet; Sistema de ventilación adecuada. *Servicios higiénicos separados para hombres y mujeres con capacidad suficiente para el volumen que se atiende en forma simultánea. *Para actividades E-Learning debe contar con plataforma LMS implementada y acceso a sistema de video llamada para sesiones sincrónicas, que aseguren el contacto y la conectividad de participantes. 	<ul style="list-style-type: none"> *Notebook o PC para facilitador. *Proyector multimedia. *Telón. *Pizarrón. *Filmadora o cámara fotográfica (en celular) para registrar evidencias de actividades realizadas por los participantes. *Para actividades E-Learning debe contar con hosting que cumpla con la seguridad y operatividad requerida para el normal funcionamiento y plataforma LMS y software de video llamada. 	<ul style="list-style-type: none"> *Set de artículos de escritorio por participante (lápiz pasta, lápiz grafito, goma de borrar, cuaderno o croquera, archivador o carpeta). *Plumones para pizarrón. *Libro de clases. *Pautas de evaluación por actividad. *Manual del participante que contemple todos los contenidos especificados para este módulo. *Para actividades E-Learning el material debe estar dispuesto en la plataforma LMS para uso de participantes.

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

MÓDULO FORMATIVO N° 2		
Nombre	DISEÑANDO Y VALIDANDO MI EMPRENDIMIENTO	
N° de horas asociadas al módulo	27,00	
Código Módulo	MA03099	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL CHILEVALORA ASOCIADO.	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de ingreso	Educación básica completa, preferentemente; Nivel de manejo computacional básico (o nivel usuario), preferentemente.	
Competencia del módulo	Construir una estrategia de ventas y marketing, considerando su propuesta de valor, sus clientes y herramientas tecnológicas de apoyo para propiciar el aumento de las ventas de su emprendimiento.	
Adaptabilidad a modalidad no presencial	Este módulo puede ser adaptado por el ejecutor para desarrollo online.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Elaborar una propuesta de valor, en coherencia con las necesidades, deseos e inquietudes de sus clientes.	1.1 Identifica los segmentos de cliente y sus necesidades e intereses, de acuerdo con su emprendimiento. 1.2 Identifica el concepto de propuesta de valor y el proceso de validación en coherencia con las necesidades e intereses de sus clientes. 1.3 Diseña una Propuesta de Valor coherente con las necesidades e intereses de sus clientes.	1. Segmentos de clientes y Propuesta de Valor: Identificación de segmentos de clientes: concepto de cliente, segmentación, mapa de empatía, mapa de clientes. Diseño de propuesta de valor: concepto de valor, mapa de valor, producto ampliado, creadores de valor. Encaje mapa de cliente-mapa de valor. Validación de idea de negocios: idea básica de lean startup , definición de hipótesis de negocios, validación de hipótesis de negocios, experimentos de validación.
2. Diseñar una estrategia de venta y marketing, considerando los canales de comunicación y distribución asociados a sus clientes.	2.1 Establece un proceso de venta para su emprendimiento en coherencia con su propuesta de valor y los segmentos de clientes identificados. 2.2 Elabora un plan de marketing para su emprendimiento que considera la conexión entre su propuesta de valor y los segmentos de clientes identificados. 2.3 Aplica distintos canales de venta digitales y no digitales para la difusión y distribución de la propuesta de valor en su emprendimiento.	2. Estrategia de Marketing para el emprendimiento Elementos de marketing: arquetipo de clientes, concepto de marca, 4'Ps del marketing, embudo de ventas. Canales de difusión. Marketing digital: canales digitales, redes sociales, plataformas de venta, conceptos básicos de SEO y SEM , creación de contenido, planificación de contenidos.
3. Utilizar herramientas tecnológicas en su emprendimiento con el objetivo de aumentar las ventas de su negocio en coherencia con su estrategia de venta.	3.1 Identifica herramientas tecnológicas de apoyo para los procesos de venta, plan de marketing, y canales digitales y no digitales. 3.2 Integra herramientas tecnológicas de apoyo para su emprendimiento, en coherencia con la propuesta de valor, procesos de venta, plan de marketing y canales identificados para su emprendimiento.	3. Herramientas tecnológicas para la venta: Herramientas digitales de apoyo a la venta: herramientas gratuitas de creación de contenidos. Herramientas gratuitas de gestión de clientes. Ventas en línea: e-Commerce y marketplaces, pasarelas de pago, plataformas de pago como Transbank, Getnet, billeteras digitales y otras. Ciclo de venta en línea.

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

	<p>3.3 Integra herramientas tecnológicas de apoyo para su emprendimiento, en coherencia con la propuesta de valor, procesos de venta, plan de marketing y canales identificados para su emprendimiento.</p> <p>3.4 Modifica su modelo canvas incorporando mejoras, de acuerdo con lo aprendido en el módulo.</p>	<p>Planificación comercial: mi estatus actual, objetivos a corto y mediano plazo, fijación de metas, definición de canales y relaciones clave para el negocio.</p>
PERFIL DEL FACILITADOR		
Opción 1	Opción 2	Opción 3
<p>* Formación académica como Profesional de las áreas de administración, ingeniería, economía o ciencias sociales.</p> <p>* Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a.</p> <p>* Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable.</p>	<p>* Formación académica como Técnico de Nivel Superior del área de la ingeniería, administración, ciencias Sociales o educación, con título.</p> <p>* Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a.</p> <p>* Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable.</p>	<p>* Experiencia laboral de al menos tres años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a.</p> <p>* Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable.</p>
RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO		
Infraestructura	Equipos y herramientas	Materiales e insumos
<p>*Sala de clases que cuente al menos con 1,5 m² por participante, implementada con: Puestos de trabajo individuales que considere mesa y silla o silla universitaria; Escritorio y silla para el facilitador; Conexiones para utilizar medios didácticos tales como data; Sistema de ventilación adecuada.</p> <p>*Servicios higiénicos separados para hombres y mujeres con capacidad suficiente para el volumen que se atiende en forma simultánea.</p> <p>*Para actividades E-Learning debe contar con plataforma LMS implementada y acceso a sistema de video llamada para sesiones sincrónicas, que aseguren el contacto y la conectividad de participantes.</p>	<p>*Notebook o PC para facilitador con acceso a internet</p> <p>*Proyector multimedia.</p> <p>*Telón.</p> <p>*Pizarrón.</p> <p>*Filmadora o cámara fotográfica (en celular) para registrar evidencias de actividades realizadas por los participantes.</p> <p>* Disponer de 1 computador por cada participante con acceso a internet.</p> <p>*Para actividades E-Learning debe contar con hosting que cumpla con la seguridad y operatividad requerida para el normal funcionamiento y plataforma LMS y software de video llamada.</p>	<p>*Set de artículos de escritorio por participante (lápiz pasta, lápiz grafito, goma de borrar, cuaderno o croquera, archivador o carpeta).</p> <p>*Plumones para pizarrón.</p> <p>*Libro de clases.</p> <p>*Pautas de evaluación por actividad.</p> <p>*Manual del participante que contemple todos los contenidos especificados para este módulo.</p> <p>*Para actividades E-Learning el material debe estar dispuesto en la plataforma LMS para uso de participantes.</p>

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

MÓDULO FORMATIVO N° 3		
Nombre	FORMALIZANDO MI EMPRENDIMIENTO	
N° de horas asociadas al módulo	11,00	
Código Módulo	MA03100	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL CHILEVALORA ASOCIADO.	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de ingreso	Educación básica completa, preferentemente; Nivel de manejo computacional básico (o nivel usuario), preferentemente.	
Competencia del módulo	Planifica el proceso de formalización para su negocio, considerando el cumplimiento de aspectos legales y tributarios (beneficios y obligaciones de acuerdo con la legislación vigente), según el tipo de formalización pertinente para su 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 los beneficios y obligaciones de la formalización de un emprendimiento, considerando legislación vigente.	1.1 Reconoce los beneficios derivados de la formalización para el desarrollo de su negocio. 1.2 Identifica las obligaciones derivadas de la formalización para la operación de su negocio.	1. Beneficios y obligaciones al formalizar el emprendimiento: Beneficios de la formalización como acceso a crédito, posibilidad de venta a empresas, posibilidad de venta al estado, recuperación de IVA, protección al capital, protección social, entre otras. Obligaciones derivadas de la formalización: concepto de IVA, concepto de PPM, declaraciones mensuales y anuales, permisos sanitarios, patente.
2. Reconocer los tipos de formalización existentes y los pasos a seguir para completar dicha formalización, de acuerdo a la legislación actual.	2.1 Identifica diferentes tipos de empresa de acuerdo con la legislación vigente. 2.2 Distingue las etapas del proceso de formalización, de acuerdo con la legislación vigente.	2. Conceptos y Proceso de Formalización: Tipos de empresa: contribuyentes de primera y segunda categoría, formalización como persona natural, formalización como persona jurídica, tipos de personalidad jurídica, concepto de microempresa familiar, beneficios de la microempresa familiar, requisitos de la microempresa familiar. Proceso de Formalización: elementos a definir como razón social, objeto social, domicilio tributario, definición de capital inicial, códigos de actividad económica entre otros. creación de sociedad, inicio de actividades, obtención de patente, obtención de permisos según rubro, facturación electrónica.
3. Establecer el tipo de formalización adecuada para su emprendimiento, en concordancia con su modelo de negocio, conociendo el proceso para realizarlo.	3.1 Selecciona el tipo de formalización adecuada para su negocio en coherencia con los diferentes tipos de empresa y las etapas del proceso afines a su emprendimiento.	3. Definición de elementos clave para la formalización: Definición de elementos clave: proceso tradicional, plataforma empresa en un día, requerimientos legales, costos del proceso. Instituciones o empresas de apoyo

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

	3.2 Establece los pasos y elementos necesarios para la formalización, de acuerdo con la legislación vigente y su tipo de emprendimiento.	al proceso, rol del abogado, rol del contador, conceptos como oficina virtual, co-work y otros espacios colaborativos.
PERFIL DEL FACILITADOR		
Opción 1	Opción 2	Opción 3
<ul style="list-style-type: none"> * Formación académica como Profesional de las áreas de administración, ingeniería, economía o ciencias sociales, con título. * Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable. 	<ul style="list-style-type: none"> * Formación académica como Técnico de Nivel Superior del área de la ingeniería, administración, ciencias Sociales o educación, con título. * Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable. 	<ul style="list-style-type: none"> * Experiencia laboral de al menos tres años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable.
RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO		
Infraestructura	Equipos y herramientas	Materiales e insumos
<ul style="list-style-type: none"> * Sala de clases que cuente al menos con 1,5 m² por participante, implementada con: Puestos de trabajo individuales que considere mesa y silla o silla universitaria; Escritorio y silla para el facilitador; Conexiones para utilizar medios didácticos tales como data; Sistema de ventilación adecuada. *Servicios higiénicos separados para hombres y mujeres con capacidad suficiente para el volumen que se atiende en forma simultánea. * Para actividades E-Learning debe contar con plataforma LMS implementada y acceso a sistema de video llamada para sesiones sincrónicas, que aseguren el contacto y la conectividad de participantes. 	<ul style="list-style-type: none"> *Notebook o PC para facilitador con acceso a internet. *Proyector multimedia. *Telón. *Pizarrón. *Filmadora o cámara fotográfica (en celular) para registrar evidencias de actividades realizadas por los participantes. *Para actividades E-Learning debe contar con hosting que cumpla con la seguridad y operatividad requerida para el normal funcionamiento y plataforma LMS y software de video llamada. 	<ul style="list-style-type: none"> *Set de artículos de escritorio por participante (lápiz pasta, lápiz grafito, goma de borrar, cuaderno o croquera, archivador o carpeta). *Material de apoyo y guía sobre el sector. *Plumones para pizarrón. *Libro de clases. *Pautas de evaluación por actividad. *Manual del participante que contemple todos los contenidos especificados para este módulo. *Para actividades E-Learning el material debe estar dispuesto en la plataforma LMS para uso de participantes.

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

MÓDULO FORMATIVO N° 4		
Nombre	GESTIONANDO MI EMPRENDIMIENTO	
N° de horas asociadas al módulo	20,00	
Código Módulo	MA03101	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL CHILEVALORA ASOCIADO.	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de ingreso	Educación básica completa, preferentemente; Nivel de manejo computacional básico (o nivel usuario), preferentemente.	
Competencia del módulo	Implementar acciones para la gestión administrativa y financiera en su emprendimiento, en coherencia con su modelo de negocio.	
Adaptabilidad a modalidad no presencial	Este módulo puede ser adaptado por el ejecutor para desarrollo online.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Identificar los recursos, actividades y aliados clave de su emprendimiento, por medio del uso de herramientas tecnológicas de apoyo y de gestión del tiempo.	<p>1.1 Reconoce los recursos y actividades clave para su emprendimiento en coherencia con la herramienta canvas de modelo de negocio y la gestión y planificación de su negocio.</p> <p>1.2 Reconoce la importancia de la generación de redes y capital social para el éxito de un emprendimiento.</p> <p>1.3 Identifica las redes y socios clave de acuerdo con su emprendimiento.</p> <p>1.4 Utiliza herramientas tecnológicas útiles para la gestión de sus recursos clave, actividades clave y las redes, en su emprendimiento.</p>	<p>1. Recursos, actividades y aliados clave para el emprendimiento: Recursos clave: concepto de recurso clave, recursos físicos, concepto de activo, recursos intangibles, la importancia del personal, el emprendedor como recurso clave.</p> <p>Actividades clave: concepto de actividad clave, actividades de comercialización, actividades de gestión y administración, actividades operacionales, planificación de actividades. Redes y Capital Social: concepto de capital social, importancia de las redes, contactos de primer, segundo y tercer orden. Instituciones relevantes para la red de emprendimiento. Gestión de mi red.</p> <p>Herramientas útiles para la gestión. herramientas de gestión de contactos y correo digitales, herramientas en la nube de internet para la gestión del negocio.</p>
2. Reconocer conceptos de costo, precio y punto de equilibrio, de acuerdo con su emprendimiento.	<p>2.1 Reconoce la importancia de la gestión financiera para el éxito de un emprendimiento.</p> <p>2.2 Identifica los costos fijos y variables para la gestión financiera de su emprendimiento.</p> <p>2.3 Identifica elementos claves para fijar precios en su emprendimiento en coherencia con sus costos, el mercado y la disposición de pago de sus clientes.</p> <p>2.4 Reconoce cómo calcular el punto de equilibrio en su emprendimiento en coherencia con sus costos, precio y el mercado.</p>	<p>2. Conceptos de administración de emprendimiento: Elementos para la gestión financiera del negocio: concepto de gestión financiera, conceptos de costos y gastos. Costos fijos, costos variables. Gastos relevantes, gestión de gastos. Sueldo emprendedor.</p> <p>Elementos para fijar precio: precio y valor, margen sobre costos, precio de mercado, concepto de benchmarking, variables clave del precio.</p> <p>Punto de equilibrio: concepto de punto de equilibrio, cálculo de punto de equilibrio. Concepto de utilidad.</p>

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

<p>3. Emplear herramientas de registro para la gestión de ingresos y egresos de su emprendimiento.</p>	<p>3.1 Distingue entre los ingresos y egresos del negocio separándolos de los personales para la gestión financiera del negocio. 3.2 Utiliza una herramienta de registro para la gestión financiera de su emprendimiento.</p>	<p>3. Gestión de flujo de caja en el emprendimiento. Conceptos de flujo de caja: concepto de flujo de efectivo, ingresos, egresos. ingresos del negocio e ingresos personales. sueldo del emprendedor. Importancia de la separación de egresos e ingresos: separación de movimientos personales y del negocio. La importancia del registro y control. Herramientas de apoyo al registro: planilla de ingresos y egresos, variables de categorización, herramientas de registro físicas como planillas, cuaderno u otras. Herramientas de registro digital como Excel, hojas de Google u otras.</p>
PERFIL DEL FACILITADOR		
Opción 1	Opción 2	Opción 3
<p>* Formación académica como Profesional de las áreas de administración, ingeniería, economía o ciencias sociales, con título. * Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable.</p>	<p>* Formación académica como Técnico de Nivel Superior del área de la ingeniería, administración, ciencias Sociales o educación, con título. * Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable.</p>	<p>* Experiencia laboral de al menos tres años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable.</p>
RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO		
Infraestructura	Equipos y herramientas	Materiales e insumos
<p>*Sala de clases que cuente al menos con 1,5 m² por participante, implementada con: Puestos de trabajo individuales que considere mesa y silla o silla universitaria; Escritorio y silla para el facilitador; Conexiones para utilizar medios didácticos tales como data Sistema de ventilación adecuada. *Servicios higiénicos separados para hombres y mujeres con capacidad suficiente para el volumen que se atiende en forma simultánea. *Para actividades E-Learning debe contar con plataforma LMS implementada y acceso a sistema de video llamada para sesiones sincrónicas, que aseguren el contacto y la conectividad de participantes.</p>	<p>* Notebook o PC para facilitador. * Proyector multimedia. * Telón. * Pizarrón. * Filmadora o cámara fotográfica (puede ser en celular) para registrar evidencias de actividades realizadas por los participantes. * Disponer de 1 computador por cada participante con acceso a internet. *Para actividades E-Learning debe contar con hosting que cumpla con la seguridad y operatividad requerida para el normal funcionamiento y plataforma LMS y software de video llamada.</p>	<p>*Set de artículos de escritorio por participante (lápiz pasta, lápiz grafito, goma de borrar, cuaderno o croquera, archivador o carpeta). *Material de apoyo y guía sobre el sector. *Plumones para pizarrón. *Libro de clases. *Pautas de evaluación por actividad. *Manual del participante que contemple todos los contenidos especificados para este módulo. *Para actividades E-Learning el material debe estar dispuesto en la plataforma LMS para uso de participantes.</p>

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

MÓDULO FORMATIVO N° 5		
Nombre	MI EMPRENDIMIENTO CRECE	
N° de horas asociadas al módulo	24,00	
Código Módulo	MA03102	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL CHILEVALORA ASOCIADO.	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de ingreso	Educación básica completa, preferentemente; Nivel de manejo computacional básico (o nivel usuario), preferentemente.	
Competencia del módulo	Planifica su ruta de emprendimiento para el crecimiento sostenible de su negocio, considerando su modelo de negocios, fuentes de financiamiento y redes e instituciones del ecosistema emprendedor.	
Adaptabilidad a modalidad no presencial	Este módulo puede ser adaptado por el ejecutor para desarrollo online.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Modificar su modelo de negocios, en base a la herramienta canvas, de acuerdo a las necesidades de inversión de su emprendimiento.	1.1 Identifica necesidades de inversión y montos asociados para su emprendimiento. 1.2 Reconoce los elementos clave de un pitch para la presentación de un emprendimiento. 1.3 Presenta un pitch de acuerdo con su modelo de negocios canvas y necesidades de inversión.	1. Comunicando el emprendimiento para crecer: Descripción de necesidades de inversión: conceptos de capital de trabajo y activos. necesidades de inversión, pertinencia respecto del negocio, cotizaciones, presupuesto de inversión, recursos y usos de activos en el negocio, la importancia de planificar las inversiones. Modelo de negocios canvas: importancia de reconocer los elementos clave del negocio y la diferenciación de la propuesta de valor. Pitch de Negocios: Concepto de pitch, "elevator" pitch, descripción de problemáticas/necesidades de clientes, descripción de la propuesta de valor, descripción de oportunidad de negocio, descripción de necesidades de financiamiento, elementos de "storytelling", lenguaje verbal y no verbal.
2. Seleccionar fuentes de financiamiento e instituciones de apoyo a su emprendimiento, en coherencia con su modelo de negocio, de acuerdo con la oferta público-privada vigente.	2.1 Reconoce la oferta público-privada de apoyo al emprendimiento para el desarrollo de su negocio. 2.2 Distingue fuentes de financiamiento de acuerdo con las características de su emprendimiento 2.3 Selecciona instituciones público-privadas que pueden apoyarle en el desarrollo de su emprendimiento para el crecimiento de su negocio.	2. Red de apoyo al emprendimiento y acceso a financiamiento: Programas públicos de apoyo al emprendimiento: líneas de apoyo FOSIS, líneas de apoyo Sercotec, líneas de apoyo Corfo, Centros de negocios Sercotec entre otros. Instituciones privadas de apoyo al emprendimiento: organizaciones de apoyo, instituciones de microfinanzas, bancos, instrumentos bancarios para emprendedores, Conceptos bancarios claves como CAE, tasa, línea de crédito entre otros. Red local de apoyo al emprendimiento: municipios, red local de fomento productivo, Centro de negocios Sercotec local, búsqueda de información.

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

<p>3. Elaborar un plan de crecimiento para su emprendimiento basándose en su proceso de aprendizaje.</p>	<p>3.1 Identifica los pasos de una ruta de emprendimiento para el crecimiento sostenible de su negocio. 3.2 Construye un plan de crecimiento para su emprendimiento basado en sus necesidades de inversión y redes de apoyo, de acuerdo con su modelo de negocio. 3.3 Analiza los aprendizajes obtenidos a lo largo del curso para el crecimiento sostenible del negocio.</p>	<p>3. Plan de crecimiento Ruta de Emprendimiento: identificación de una ruta de crecimiento, objetivos “SMART”, concepto de sostenibilidad. Plan de crecimiento: identificación de pasos clave, priorización, recursos asociados al crecimiento. La importancia de evaluar: evaluación de aprendizajes, elementos clave para una evaluación, concepto de mejora continua.</p>
--	---	---

PERFIL DEL FACILITADOR

Opción 1	Opción 2	Opción 3
<ul style="list-style-type: none"> * Formación académica como Profesional de las áreas de administración, ingeniería, economía o ciencias sociales, con título. * Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable. 	<ul style="list-style-type: none"> * Formación académica como Técnico de Nivel Superior del área de la ingeniería, administración, ciencias Sociales o educación, con título. * Experiencia laboral de al menos dos años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable. 	<ul style="list-style-type: none"> * Experiencia laboral de al menos tres años en cargos relacionados al fomento productivo y/ emprendimiento en instituciones públicas o privadas o experiencia como empresario/a. * Experiencia como facilitador/a de capacitación para personas adultas, de mínimo 250 horas cronológicas, demostrable.

RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO

Infraestructura	Equipos y herramientas	Materiales e insumos
<ul style="list-style-type: none"> *Sala de clases que cuente al menos con 1,5 m² por participante, implementada con: Puestos de trabajo individuales que considere mesa y silla o silla universitaria; Escritorio y silla para el facilitador; Conexiones para utilizar medios didácticos tales como data Sistema de ventilación adecuada. *Servicios higiénicos separados para hombres y mujeres con capacidad suficiente para el volumen que se atiende en forma simultánea. *Para actividades E-Learning debe contar con plataforma LMS implementada y acceso a sistema de video llamada para sesiones sincrónicas, que aseguren el contacto y la conectividad de participantes. 	<ul style="list-style-type: none"> * Notebook o PC para facilitador. * Proyector multimedia. * Telón. * Pizarrón. * Filmadora o cámara fotográfica (puede ser en celular) para registrar evidencias de actividades realizadas por los participantes. *Para actividades E-Learning debe contar con hosting que cumpla con la seguridad y operatividad requerida para el normal funcionamiento y plataforma LMS y software de video llamada. 	<ul style="list-style-type: none"> *Set de artículos de escritorio por participante (lápiz pasta, lápiz grafito, goma de borrar, cuaderno o croquera, archivador o carpeta). *Material de apoyo y guía sobre el sector. *Plumones para pizarrón. *Libro de clases. *Pautas de evaluación por actividad. *Manual del participante que contemple todos los contenidos especificados para este módulo. *Para actividades E-Learning el material debe estar dispuesto en la plataforma LMS para uso de participantes.

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