

# PROGRAMA

**EMPRENDE**  
*escena*

**SEMANA 1 A LA 5**

EJECUTA

**PROYECTA**  
RSE - DESARROLLO ECONÓMICO

Proyecto apoyado por

**CORFO**



EL VIAJE DEL  
EMPRENDEDOR  
CORFO



**Kika Valdés**  
Fundadora Corporación  
Cultural Tramados



**Daniela Molina**  
Máster en Economía y  
Políticas Públicas



**Freddy Araya**  
Gestor Cultural y Director  
Teatro del Puente



**Xema Gil**  
Académico en Master de  
Instituciones Culturales UB



**Alejandra Rojas**  
Directora Identidades,  
Festival Internacional de  
Artes Escénicas del Desierto  
de Atacama



**Isidora Cabezón**  
Coordinadora Economías  
Creativas CORFO

| MÓDULO   | DESCRIPCIÓN   | CONTENIDOS  | APRENDIZAJES ESPERADOS   |
|--|---|---|--|
| <i>Semana 1</i><br><b>Plan de Negocios I</b>         | <i>Desarrollarás tu modelo de gestión con énfasis en tu propuesta de valor</i>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Definición del producto o servicio aplicado al sector cultural.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Definición de metas e hitos.</li> </ul> </li> <li>Proceso de definir pasos para cumplir con estrategia.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Definición de financiamiento para cumplir hitos.</li> <li>Traspaso del modelo al plan de negocios.</li> </ul> </li> </ul>                                | <i>Se espera que el emprendedor sea capaz de explicar hacia donde dirige su empresa y cómo piensa lograr los objetivos planteados en la estrategia. Sobre todo, que sea capaz de explicar a un inversionista o jurado qué tipo de resultado esperar de su startup, argumentando cómo lograrlo.</i>   |
| <i>Semana 2</i><br><b>Plan de Expansión</b>          | <i>Descubirás cuáles son las herramientas claves para potenciar y hacer crecer tu proyecto creativo</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo elaborar un plan de expansión, aspectos del negocio según los objetivos a considerar.</li> <li>Identificación del momento óptimo para realizar la expansión comercial según mi proyecto cultural.</li> </ul>  | <i>Se espera que el emprendedor aprenda a crear su plan de expansión considerando información clave como el mercado, adaptaciones al producto/servicio, competencia, equipo capacidades de operación de la empresa y detalles financieros, entre otros.</i>  |
| <i>Semana 3</i><br><b>Orquestación y proveedores</b> | <i>Aprenderás cómo generar una red que otorgue valor a tu proyecto cultural</i>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo definir un desafío conjunto.</li> <li>Cómo articular una red de valor interna y externa.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Modelos de trabajo y de negocios en red.</li> </ul> </li> <li>Cómo definir el tipo de proveedor que necesito.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo evaluar a distintos proveedores.</li> </ul> </li> <li>Gestión estratégica y negociación proveedores.</li> </ul> | <i>Se espera que el emprendedor comprenda la importancia de mantener una red dinámica, dispuesta a tomar nuevas oportunidades a medida que surgen y no quedar atrapada en modelos de negocios iniciales en post de modelos de negocios que permitan escalar rápidamente, y así mismo aumentar su agilidad estratégica. El emprendedor debe comprender e identificar a un proveedor según las necesidades del proyecto evaluando diferentes criterios de selección y con una negociación que beneficie a ambos. Además, que sea capaz de generar una gestión estratégica de proveedores, que permita crear barreras de entradas suficientes a competidores, como también disminuir el riesgo del negocio.</i> |
| <i>Semana 4</i><br><b>Venture Deals</b>              | <i>Podrás conocer la valorización de tu emprendimiento creativo y cultural</i>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo valorizar la empresa y estructurar el financiamiento de una empresa.</li> <li>Qué tipo de financiamiento y para qué pedirlo según etapa.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Modelos de financiamiento.</li> <li>Negociación con inversionistas.</li> <li>Detalles legales al levantar capital.</li> </ul> </li> </ul>   | <i>Se espera que el emprendedor sea capaz de entender qué tipo de inversión requiere y pueda presentar un plan coherente a un inversionista, presentando en cuánto se valoriza la empresa, cuánto dinero requiere y para qué, y cómo el inversionista incrementaría su inversión.</i>  |
| <i>Semana 5</i><br><b>Fuentes de Financiamiento</b>  | <i>Conocerás las principales fuentes de Financiamiento para tu emprendimiento cultural</i>              | <i>Dar a conocer las fuentes de financiamiento públicos (Corfo) y privados disponibles en el ecosistema para financiar proyectos de emprendimiento. Mencionar sus características, requisitos para acceder a ellos y costos asociados.</i>  | <i>Se espera que el emprendedor conozca las distintas fuentes de financiamiento tanto público y privado y los requisitos para acceder a él. Dado lo anterior, el emprendedor deberá identificar cuál es la fuente más apropiada para financiar su proyecto de emprendimiento, en base a la naturaleza de los proyectos de emprendimiento. Se espera que el emprendedor sea capaz de postular a un programa de financiamiento.</i>  |



# PROGRAMA

EMPRENDE  
*escena*

SEMANA 6 A LA 10



**Alexander Lieberman**  
Abogado en Propiedad  
Intelectual para Creative Law



**David Marín**  
Director Nau Ivanow,  
Barcelona, España



**Tania Araya**  
Periodista y Fundadora de  
Fogata Cultura



**Gabriel Turielle**  
Mentor y consultor en Indus-  
trias Creativas en América  
Latina



**Daniela Molina**  
Máster en Economía y  
Políticas Públicas

| MÓDULO   | DESCRIPCIÓN  | CONTENIDOS   | APRENDIZAJES ESPERADOS  |
|--|--|--|---|
| <i>Semana 6</i><br><b>Propiedad Intelectual</b>    | <i>Conocerás la legislación nacional e internacional de propiedad intelectual</i>  | <i>Conceptos básicos de Propiedad Intelectual e industrial.</i><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipos de patentes. Procedimiento de registro.</li> <li>• Marcas comerciales. Tipología, clasificación y procedimiento de registro.</li> </ul>  | <i>Conocer la legislación nacional e internacional de Propiedad Intelectual.</i><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundamento de la protección de la Propiedad Intelectual.</li> <li>• Conocer las formas de protección de las innovaciones y explotación de los activos intangibles.</li> </ul>  |
| <i>Semana 7</i><br><b>Mentoría Coaching</b>        | <i>Identificarás habilidades claves para liderar tu emprendimiento</i>             | <i>Coaching y mentoring: relaciones de apoyo y orientación en el contexto laboral escénico.</i>  | <i>Identificar y poner en práctica habilidades claves del rol del líder como coach y facilitador del aprendizaje. Diseñar estrategias y planes de seguimiento y coaching (efectividad y aseguramiento de la implementación e impacto de los planes de mejora).</i>  |
| <i>Semana 8</i><br><b>Marketing para Startup 2</b> | <i>Conocerás las principales herramientas y estrategias de marketing digital</i>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias de segmentación.</li> <li>• Plan de marketing digital aplicado al sector.</li> <li>• Comportamiento del consumidor cultural.</li> <li>• Planificación y desarrollo de sitios web y contenido.</li> <li>• Marketing de Medios Sociales.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se espera que el emprendedor conozca y sepa utilizar herramientas básicas de e-marketing.</li> <li>• Aplicar estrategias de marketing como segmentación, orientación, posicionamiento y diferenciación a un contexto en línea. Evaluar el papel de los medios de comunicación social. Utilizar analíticas digitales para evaluar y optimizar la eficacia de las estrategias de marketing digital.</li> <li>• Conocer cómo el marketing en línea difiere de un entorno de marketing tradicional e identifica las oportunidades de marketing basadas en la Web, como el uso de Facebook, Twitter y Google en el mundo de los negocios de hoy.</li> </ul> |
| <i>Semana 9</i><br><b>Ventas 2</b>                 | <i>Aprenderás técnicas que te permitan hacer crecer tu emprendimiento cultural</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las previsiones de venta y gestión de objetivos.</li> <li>• Planificación de zonas y rutas de venta.</li> <li>• Selección, formación y retribución de equipos de venta.</li> <li>• Gestión de los clientes y el CRM.</li> <li>• Programas relacionales y de fidelización de clientes.</li> <li>• El control comercial y el plan de ventas.</li> <li>• Los presupuestos comerciales y su control.</li> </ul> | <i>Se espera que el emprendedor obtenga conocimientos y aplicación de la venta y sus técnicas. Desarrollar un plan de ventas y su respectiva organización, sobre la base de una red de ventas y de una zonificación apropiada. Manejo de elaboración de un presupuesto. Cualificarlo para llevar adelante el control de gestión de ese presupuesto</i>  |
| <i>Semana 10</i><br><b>DemoDay Inversionistas</b>  | <i>Aprenderás a desarrollar tu propio Pitch para dar a conocer tu proyecto</i>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cómo hacer un buen Pitch.</li> <li>• Qué buscan los inversionistas.</li> <li>• Estrategias de negociación.</li> <li>• Estimación de la inversión que se necesita.</li> <li>• Instrumentos de inversión.</li> <li>• Valorización: ¿Cuánto vale mi proyecto?.</li> </ul>  | <i>Se espera que el emprendedor desarrolle su propio pitch, conozca cuáles son los puntos más relevantes a evaluar por el inversionista y como negociar con él. Además, se espera que aprenda a definir el monto y el tipo de inversión que necesita, evaluando las ventajas y desventajas de cada instrumento y tipo de inversionista</i>  |