

# Cronograma oficial de Actividades

Conoce el **Cronograma de Puente Productivo** que te entregará herramientas reales para transformar tu negocio, fortalecer tu propuesta de valor y prepararte para integrarte a cadenas de valor.



**Modalidad:** 100% presencial



**Lugar:** Universidad Mayor  
**Sede:** Manuel Montt



**Dirección:** Manuel Montt 367, Providencia

## Módulo 1

### Autoconocimiento estratégico y trayectoria para emprendimiento

#### Clase 1: Autoconocimiento emprendedor y diagnóstico de capacidades

Fecha: 8 mayo 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Facilitarás un proceso de autoevaluación para identificar tus fortalezas, habilidades, recursos y brechas relevantes para el desarrollo de tu emprendimiento y tu proyección en cadenas productivas.

##### Contenidos de la clase

- Introducción al autoconocimiento como base del emprendimiento.
- Presentación del Canvas Personal de Timothy Clark y su aplicación al contexto emprendedor-productivo.
- Identificación de habilidades técnicas, comerciales y de gestión.
- Análisis de intereses, talentos y rasgos personales.
- Reconocimiento de recursos disponibles y limitantes actuales.

##### Resultados esperados

- Diagnóstico individual de capacidades y brechas emprendedoras.
- Canvas Personal preliminar aplicado al proyecto del participante.
- Mayor claridad sobre el rol potencial del participante en una cadena productiva.

#### Clase 2: Trayectoria emprendedora, propuesta de valor personal y redes

Fecha: 15 mayo 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Definirás tu trayectoria personal y profesional, alineándola con tu propuesta de valor y con oportunidades de articulación productiva.

##### Contenidos de la clase

- Definición de objetivos estratégicos personales empresariales de corto y mediano plazo.
- Propuesta de valor personal y su coherencia con el negocio.
- Redes de apoyo: aliados, mentores, clientes y proveedores.
- Estrategias para fortalecer presencia y posicionamiento en contextos productivos.
- Taller de definición de metas personales y empresariales.

##### Resultados esperados

- Propuesta de valor definida y coherente con el negocio.
- Mapa básico de redes de apoyo y vínculos estratégicos.
- Hoja de ruta personal-empresarial orientada a encadenamientos productivos.

## Módulo 2

### Desarrollo del Modelo de Negocios con Lean Canvas

#### Clase 1: Diseño del modelo de negocio con enfoque en cadenas de valor

Fecha: 20 mayo 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Comprenderás y aplicarás el Lean Canvas para estructurar un modelo de negocio claro, ágil y orientado a resolver problemas reales del mercado.

##### Contenidos de la clase

- Origen y evolución del Canvas de Modelo de Negocio a Lean Canvas.
- Segmentos de segmento de clientes productivos y definición de problemas relevantes.
- Propuesta de valor diferenciadora.
- Identificación de ventajas del Lean Canvas frente al plan tradicional.
- Aplicación inicial del Lean Canvas al proyecto.

##### Resultados esperados

- Primer Lean Canvas enfocado en encadenamiento productivo.
- Claridad sobre el problema que el emprendimiento resuelve dentro de la cadena de valor.

#### Clase 2: Canales, validación y sostenibilidad del modelo

Fecha: 29 mayo 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Analizarás y validarás los componentes críticos del modelo de negocio, considerando su inserción en mercados y cadenas productivas.

##### Contenidos de la clase

- Validación del modelo con actores de la cadena de valor.
- Canales de distribución, alianzas estratégicas y acuerdos productivos.
- Estructura de costos e ingresos en contextos de producción y abastecimiento.
- Identificación de ventajas competitivas sostenibles y barreras de entrada.
- Definición de métricas clave para medir el éxito y rendimiento del negocio.
- Desarrollo de un plan de acción para implementar el modelo de negocios: de la idea a la implementación.

##### Resultados esperados

- Modelo de negocio ajustado a requerimientos de encadenamientos.
- Plan de acción validado según el nivel de avance del participante.

## Módulo 3

### Fundamentos Financieros para emprendedores

#### Clase 1: Gestión financiera y flujo de caja

Fecha: 5 junio 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Introducirás los fundamentos financieros necesarios para comprender y gestionar la operación económica de tu emprendimiento.

##### Contenidos de la clase

- Iniciación de Actividades para Emprendedores:
  - Procesos de Inicio de Actividades y Obligaciones Legales.
  - Herramientas prácticas y simulación (Introducción al uso de la plataforma en línea del SII).
- Introducción a la Gestión Financiera:
  - Principios básicos de finanzas para negocios.
  - Comprender el flujo de caja y la importancia de la gestión financiera.
- Planificación de Ingresos y Modelos de Precios:
  - Estrategias para la generación de ingresos.
  - Fundamentos de la fijación de precios y modelos de ingresos.

##### Resultados esperados

- Comprensión clara del flujo de caja del emprendimiento.
- Estructura financiera base alineada al rol productivo del negocio.

#### Clase 2: Planificación financiera y sostenibilidad del negocio

Fecha: 12 junio 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Planificarás financieramente la sostenibilidad y el crecimiento de tu negocio dentro de cadenas formales.

##### Contenidos de la clase

- Gestión de Finanzas Iniciales:
  - Identificación y categorización de costos.
  - Técnicas básicas para el control y reducción de costos.
- Herramientas Financieras y Registro:
  - Uso de herramientas financieras básicas para el seguimiento de ingresos y gastos (Herramientas digitales que facilitan este proceso).
  - Introducción al registro y la contabilidad simple.
- Planificación Financiera y Presupuestos:
  - Creación de presupuestos iniciales.
  - Planificación financiera para la sostenibilidad a corto plazo.

##### Resultados esperados

- Plan financiero básico adaptado al nivel de desarrollo del negocio.
- Herramientas prácticas para la gestión financiera.

## Módulo 4

### Crecimiento y escalamiento en cadenas de valor

#### Clase 1: Análisis financiero y gestión de riesgos

Fecha: 19 junio 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Fortalecerás tu capacidad de análisis financiero para evaluar decisiones de crecimiento y vinculación productiva.

##### Contenidos de la clase

- Análisis Financiero Avanzado:
  - Herramientas y métodos para un análisis financiero detallado.
  - Interpretación de estados financieros para la toma de decisiones estratégicas.
- Gestión de Riesgos Financieros:
  - Identificación y evaluación de riesgos financieros.
  - Estrategias para la mitigación y gestión de riesgos.
- Fuentes de Financiamiento y Estructura de Capital:
  - Exploración de diversas opciones de financiamiento y capital.
  - Decisiones estratégicas sobre estructuras de capital y endeudamiento.
- Fuentes de Financiamiento y Estructura de Capital:
  - Uso de indicadores financieros avanzados para la evaluación del rendimiento.
  - Benchmarking para comparar con la industria y competidores.
- Planificación Financiera para Escalabilidad:
  - Estrategias financieras para el crecimiento a largo plazo.
  - Planificación financiera para la expansión y escalabilidad del negocio.

##### Resultados esperados

- Herramientas prácticas para la toma de decisiones estratégicas.

#### Clase 2: Financiamiento y estructuras para escalar en cadenas productivas

Fecha: 26 junio 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Conocerás alternativas de financiamiento y estrategias de crecimiento.

##### Contenidos de la clase

- Financiamiento público y privado para emprendimientos productivos.
- Relación financiera con empresas tractoras.
- Preparación para procesos de financiamiento y negociación.
- Evaluación de capacidad de endeudamiento y escalamiento.

##### Resultados esperados

- Estrategia de financiamiento acorde a la proyección de crecimiento del proyecto emprendedor.

## Módulo 5

### Marketing Digital y Comercialización Inclusiva

#### Clase 1: Marketing y posicionamiento B2B en cadenas de valor

Fecha: 3 julio 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Diseñarás estrategias de marketing orientadas a relaciones productivas sostenibles.

##### Contenidos de la clase

- Fundamentos de marketing inclusivo: segmentación demográfica y geográfica.
- SEO y SEM: selección de keywords, configuración de campañas y métricas.
- Redes sociales: estrategias de contenido para Instagram, TikTok y LinkedIn.
- Branding social: narrativa de marca y diseño de mensajes de impacto.

##### Resultados esperados

- Estrategia de posicionamiento comercial alineada a encadenamientos.

#### Clase 2: Financiamiento y estructuras para escalar en cadenas productivas

Fecha: 10 julio 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Fortalecerás tus capacidades comerciales mediante el uso de herramientas digitales y análisis de resultados.

##### Contenidos de la clase

- CRM y fidelización: selección de plataforma (HubSpot, Zoho), workflows y KPIs de retención.
- Analítica web y de campañas: uso de Google Analytics y dashboards básicos.
- Ventas omnicanal: integración de ecommerce y puntos de venta física.
- Plan de marketing: cronograma, presupuesto y KPI targets.
- Caso práctico: diseño de mini-campaña para proyecto local.

##### Resultados esperados

- Argumentario comercial y de negociación productiva.

## Módulo 6

### Innovación Inclusiva y Encadenamientos Productivos

#### Clase 1: Encadenamientos productivos y modelos colaborativos

Fecha: 15 julio 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Comprenderás el funcionamiento de las cadenas productivas y diseñarás estrategias de articulación y colaboración.

##### Contenidos de la clase

- Concepto de encadenamientos productivos y colaborativos.
- Mapo de actores relevantes.
- Modelos colaborativos: clusters y cooperativas.
- Diseño de alianzas estratégicas.

##### Resultados esperados

- Propuesta de alianza productiva.

#### Clase 2: Casos prácticos y experiencias de encadenamiento

Fecha: 24 julio 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Analizarás experiencias reales de encadenamientos productivos y extraerás aprendizajes aplicables.

##### Contenidos de la clase

- Mapo de cadenas productivas: identificación de eslabones y roles.
- Modelos colaborativos: economía circular, clusters y cooperativas.
- Casos de éxito: análisis de 2-3 iniciativas de innovación inclusiva en Chile.
- Diseño de alianzas: tipologías y estructura de acuerdos.
- Taller de co-creación: dinámicas de ideación con actores locales (municipios, ONG, empresas).
- Roadmap de articulación: cronograma, hitos y responsabilidades.
- Monitoreo y evaluación: indicadores de desempeño y aprendizaje continuo.
- Simulación: pitching de alianza ante panel multisectorial.

##### Resultados esperados

- Roadmap de encadenamiento productivo definido.

#### Clase 3: Casos prácticos y experiencias de encadenamiento

Fecha: 31 julio 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Fortalecerás tus capacidades comerciales mediante el uso de herramientas digitales y análisis de resultados.

##### Contenidos de la clase

- Salidas a terreno: Planta de Chocolates Corazón de Melón (Lo Barnechea).
- Recomiendo guiado por la línea de producción de chocolate artesanal, desde la materia prima hasta el envasado.
- Presentación de indicadores de inclusión: porcentaje de insumos de cooperativas de recolección de cacao.
- Panel breve con gerencia sobre modelos de integración de pequeños productores.
- Análisis de flujos logísticos y estándares de calidad que han permitido el crecimiento del negocio.

##### Resultados esperados

- Resultados esperados y retroalimentación recibida.

#### Clase 4: Encadenamientos productivos digitales y Tendencias Tecnológicas desde Asia

Fecha: 7 agosto 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Compartirás casos de éxito de plataformas digitales y soluciones IoT que han potenciado la integración de pequeños productores en cadenas de valor formales, desde la trazabilidad con blockchain hasta la automatización logística de última milla, y comentarás cómo estas prácticas pueden adaptarse a emprendedores de la Región Metropolitana para generar vínculos productivos más sólidos, inclusivos y escalables.

##### Contenidos de la clase

- Webinar Internacional: Encadenamientos Productivos Digitales y Tendencias Tecnológicas desde Asia.
- Módulo 6: Innovación Inclusiva y Encadenamientos Productivos.
- Contaremos con la participación de Sokjin Chang, Managing Director de Global Digital Innovation Network (GDIN) en Corea del Sur, quien hablará en español con fluidéz. Sokjin compartirá casos de éxito de plataformas digitales y soluciones IoT que han potenciado la integración de pequeños productores en cadenas de valor formales—desde la trazabilidad con blockchain hasta la automatización logística de última milla—y comentará cómo estas prácticas pueden adaptarse a emprendedores de la Región Metropolitana para generar vínculos productivos más sólidos, inclusivos y escalables.

##### Resultados esperados

- Resultados esperados y retroalimentación recibida.

## Módulo 7

### Desarrollo y Presentación de Pitch de Marca Personal y Emprendimiento

#### Clase 1: Fundamentos del pitching y storytelling

Fecha: 14 agosto 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Desarrollarás habilidades de comunicación para presentar de manera efectiva tu proyecto emprendedor.

##### Contenidos de la clase

- Fundamentos del Pitching:
  - Elementos clave de un pitch exitoso.
  - Diferenciación entre pitch de marca personal y de negocio.
- Estructura del Pitch de Emprendimiento:
  - Desarrollo de una narrativa coherente que conecte la marca personal con la propuesta de negocio.
  - Enfoque en la proposición de valor, el mercado objetivo y el modelo de negocio.
- Técnicas de Comunicación Efectiva:
  - Mejora de habilidades de comunicación verbal y no verbal.
  - Uso de recursos visuales y storytelling para fortalecer el mensaje.
- Preparación para la Venta y Comercialización:
  - Estrategias para destacar los beneficios del producto o servicio.
  - Técnicas de persuasión y cierre de ventas.
- Pitch para Levantamiento de Capital:
  - Claves para presentar a inversores y socios potenciales.
- Simulación y Retroalimentación:
  - Prácticas de pitch ante un público o panel simulado.
  - Recibir y aplicar retroalimentación constructiva para mejorar la presentación.

##### Resultados esperados

- Pitch estructurado.

#### Clase 2: Presentación final y DemoDay

Fecha: 21 agosto 17:00 a 20:00

##### ¿Qué obtendrás?

Presentarás tu proyecto ante expertos del ecosistema y consolidarás los aprendizajes del programa.

##### Contenidos de la clase

- Simulación de pitch.
- Feedback.
- Demoday.

##### Resultados esperados

- Pitch presentado y retroalimentación recibida.

## Sesión 2 Pitch

Fecha: 28 agosto 17:00 a 20:00

## Ceremonia de cierre

Fecha: 4 septiembre 17:00 a 20:00