



Proyecto apoyado por

Comité Desarrollo Productivo  
**ATACAMA**  
por **CORFO**

# ACADEMIA DE EMPRENDIMIENTO

Chañaral y Diego de Almagro Emprende 2025 – 2026

[www.growthbusiness.cl](http://www.growthbusiness.cl)

## ■ **Objetivo del Programa**

Fortalecer las capacidades emprendedoras de personas y MIPYMES de la Provincia de Chañaral, mediante una experiencia formativa teórico-práctica orientada a desarrollar ideas y negocios innovadores, con potencial de crecimiento y vinculación efectiva con los sectores productivos locales.

## ■ **Público Objetivo**

Emprendedoras/es y microempresas en articulación territorial con Chañaral y Diego de Almagro, especialmente quienes:

- Tienen una idea de negocio o un emprendimiento en etapa inicial, con potencial de crecimiento e innovación.
- Son personas mayores de 18 años que aún no formalizan, o micro y pequeñas empresas formalizadas con ventas anuales menores a 25.000 UF.
- Se busca priorizar participación diversa del territorio, incluyendo mujeres y jóvenes, y emprendimientos con pertinencia local.

## ■ **Contexto Local**

La Provincia de Chañaral enfrenta desafíos de dinamismo económico, diversificación productiva y generación de oportunidades locales, con alta dependencia del sector minero y baja presencia de actividades complementarias.

A esto se suma un ecosistema empresarial reducido: solo 3,1% de las empresas formales regionales se concentran en la provincia (SII, 2022), reflejando barreras de acceso a capacidades, financiamiento y redes.



## ACTIVIDADES PROGRAMA ACADEMIA DE EMPRENDIMIENTO CHAÑARAL Y DIEGO DE ALMAGRO EMPRENDE 2025 - 2026

ABRIL		MAYO			JUNIO		JULIO	
Lanzamiento del programa	<b>Módulo 1</b> <b>Tendencias de Consumo y Oportunidades de la Industria Regional</b>  <b>Docente:</b> Danko Ravlic  <b>N° de horas:</b> 8	<b>Módulo 2</b> <b>Definición del Problema de Mercado y Segmentación de Clientes</b>  <b>Docente:</b> Danko Ravlic  <b>N° de horas:</b> 8	<b>Módulo 3</b> <b>Diseño de la Propuesta de Valor</b>  <b>Docente:</b> Luis Cabrera  <b>N° de horas:</b> 8	<b>Módulo 4</b> <b>Innovación y Metodología Lean Startup</b>  <b>Docente:</b> Luis Cabrera  <b>N° de horas:</b> 8	<b>Módulo 5</b> <b>Plan Comercial y Estrategia de Ventas (Go-to-Market)</b>  <b>Docente:</b> Marco León  <b>N° de horas:</b> 8	<b>Módulo 6</b> <b>Entrenamiento en Pitch</b>  <b>Docente:</b> Paulina Silva  <b>N° de horas:</b> 8	<b>Módulo 7</b> <b>Formulación de Perfiles de Proyectos</b>  <b>Docente:</b> Paulina Van de Perre  <b>N° de horas:</b> 12	Demo Day



# Horario 2026

Lanzamiento >> 23 de abril 2026 | 09:00 a 10:00 horas

Academia Diego de Almagro

	Fechas	Horas			Docente
	Diego de Almagro	Lectivas	Inicio	Término	
Tendencias de Consumo y Oportunidades de la Industria Regional	23-abr	2	10:00	12:00	Danko Ravlic
Definición del Problema de Mercado y Segmentación de Clientes	25-abr	3	09:00	12:00	Danko Ravlic
Diseño de la propuesta de valor	08-may	3	09:00	12:00	Luis Cabrera
Innovación y Metodología Lean Startup	15-may	3	09:00	12:00	Luis Cabrera
Plan Comercial y Estrategia de Ventas (Go-to-Market)	29-may	3	09:00	12:00	Marco León
Entrenamiento en Pitch	05-jun	3	09:00	12:00	Paulina Silva
Formulación de Perfiles de Proyectos	12-jun	3/2*	09:00	12:00	Paulina Van de Perre

Academia Chañaral

	Fechas	Horas			Docente
	Chañaral	Lectivas	Inicio	Término	
Tendencias de Consumo y Oportunidades de la Industria Regional	23-abr	2	16:00	18:00	Danko Ravlic
Definición del Problema de Mercado y Segmentación de Clientes	25-abr	3	15:00	18:00	Danko Ravlic
Diseño de la propuesta de valor	08-may	3	15:00	18:00	Luis Cabrera
Innovación y Metodología Lean Startup	15-may	3	15:00	18:00	Luis Cabrera
Plan Comercial y Estrategia de Ventas (Go-to-Market)	29-may	3	15:00	18:00	Marco León
Entrenamiento en Pitch	05-jun	3	15:00	18:00	Paulina Silva
Formulación de Perfiles de Proyectos	12-jun	3/2*	15:00	18:00	Paulina Van de Perre

Demo Day >> 09 de julio 2026 | 17:00 a 19:00 horas



**Módulo 1**

Módulo 2

Módulo 3

Módulo 4

Módulo 5

Módulo 6

Módulo 7



## **Tendencias de Consumo y Oportunidades de la Industria Regional**

Se espera que los participantes comprendan las principales tendencias de consumo y las oportunidades locales en sectores estratégicos como minería, turismo y servicios, con foco en la región de Atacama.

### **Contenido**

- 1** Análisis de tendencias de consumo regional y nacional
- 2** Identificación de oportunidades productivas locales
- 3** Introducción al entorno emprendedor de Chañaral y Diego de Almagro



Instructor  
**Danko Ravlic**



Duración  
**8 horas**



Módulo 1

**Módulo 2**

Módulo 3

Módulo 4

Módulo 5

Módulo 6

Módulo 7



## Definición del Problema de Mercado y Segmentación de Clientes

El objetivo es que los participantes aprendan a identificar y definir con claridad el problema u oportunidad de mercado, caracterizando a sus clientes y segmentando adecuadamente su público objetivo.

### Contenido

- 1 Técnicas para definir problemas de mercado
- 2 Segmentación de clientes y mapeo de usuarios
- 3 Herramientas de segmentación y de análisis de entorno



Instructor  
**Danko Ravlic**



Duración  
**8 horas**



Módulo 1

Módulo 2

**Módulo 3**

Módulo 4

Módulo 5

Módulo 6

Módulo 7



## Diseño de la propuesta de valor

Los participantes diseñarán su propuesta de valor ajustada a las necesidades del segmento objetivo, utilizando herramientas prácticas para validar su pertinencia y diferenciación.

### Contenido

- 1 Herramientas para construir propuestas de valor
- 2 Ajuste entre problema, cliente y solución
- 3 Validación temprana de propuestas



Instructor  
**Luis Cabrera**



Duración  
**8 horas**



Módulo 1

Módulo 2

Módulo 3

**Módulo 4**

Módulo 5

Módulo 6

Módulo 7



## **Innovación y Metodología Lean Startup**

Este módulo entregará herramientas para el desarrollo ágil de ideas mediante metodologías como Lean Startup, enfocadas en la validación temprana y el aprendizaje iterativo.

### **Contenido**

- 1 Tópicos de innovación como estrategia
- 2 Principios de Lean Startup
- 3 Desarrollo de hipótesis y prototipos
- 4 Ciclo de validación: construir–medir–aprender



Instructor  
**Luis Cabrera**



Duración  
**8 horas**



Módulo 1

Módulo 2

Módulo 3

Módulo 4

**Módulo 5**

Módulo 6

Módulo 7



## Plan Comercial y Estrategia de Ventas (Go-to-Market)

Se busca que las y los participantes diseñen un plan comercial accionable para su emprendimiento, definiendo su cliente objetivo, propuesta de valor, canales de venta y un proceso comercial medible, orientado a lograr primeras ventas y tracción en el territorio.

### Contenido

- 1 Definición de cliente objetivo y propuesta de valor comercial (segmentación, pain/gain, oferta y pricing inicial).
- 2 Diseño del embudo de ventas y canales (prospección, conversión, omnicanalidad, guiones de venta, alianzas B2B/B2C).
- 3 KPIs y gestión comercial (pipeline, metas, CRM, forecast y plan 30-60-90 días para primeras ventas).



Instructor  
**Marco León**



Duración  
**8 horas**



Módulo 1

Módulo 2

Módulo 3

Módulo 4

Módulo 5

**Módulo 6**

Módulo 7



## Entrenamiento en Pitch

Los participantes fortalecerán su capacidad de comunicar su propuesta de negocio mediante presentaciones tipo pitch, aplicando herramientas de storytelling y retroalimentación estructurada.

### Contenido

- 1 Estructura de un pitchdeck
- 2 Storytelling aplicado a emprendimientos
- 3 Ensayos prácticos y retroalimentación colectiva



Instructor  
**Paulina Silva**



Duración  
**8 horas**



Módulo 1

Módulo 2

Módulo 3

Módulo 4

Módulo 5

Módulo 6

**Módulo 7**



## Formulación de Perfiles de Proyectos

Instancia práctica donde cada emprendedor(a) formulará el perfil final de su proyecto, integrando los aprendizajes del programa, con énfasis en la proyección y articulación territorial.

### Contenido

- 1 Formulación de perfil de proyecto individual
- 2 Aplicación de los módulos anteriores
- 3 Criterios de coherencia, viabilidad e impacto



Instructor  
**Paulina Van de Perre**



Duración  
**12 horas**



# Instructores



## Instructores



Instructor  
**Luis Cabrera**

Doctor© en Administración de Empresas y Derecho por la Universidad de Lleida; Máster en Innovación y Emprendimiento por la Universitat de Barcelona; Master in Business Administration (MBA) por la Universidad de Sevilla; Magíster en Innovación por la Pontificia Universidad Católica de Chile; Ingeniero© Civil Industrial por la Universidad Central de Chile; Ingeniero Comercial por la Universidad de La Serena; Diplomado en Física Moderna: Termodinámica, Mecánica Cuántica y Relatividad por la Universidad de Concepción. Se ha desempeñado como Director de la Asociación de Exportadores de Chile, Director de Chile Emprende y Director de Proyecto en diversos programas relacionados con el I+D+i+e+TT, como también en programas estratégicos en Eficiencia Hídrica, Energías Renovables, Horticultura Sustentable del Desierto y Minería. Ha sido asesor de instituciones como la Compañía Minera del Pacífico, Gobierno Regional Atacama, Universidad de Tarapacá, Universidad de Atacama, CORFO, Lundin Foundation (Canadá), Clúster de Minería, y como expositor en instituciones como Pro-Colombia, Fenalco, Instituto Tecnológico Metropolitano de Medellín, entre otros. Con más de 13 años de experiencia como docente universitario en las áreas de innovación y gestión estratégica. Ha fundado y desarrollado empresas en Chile, Colombia y EEUU; en la actualidad se desempeña como Director de Growth Business y participa como expositor en materias de Innovación y Gestión Estratégica en distintas instituciones público/privadas.

## Instructores



Instructor  
**Danko Ravlic**

Ingeniero Comercial por la Universidad de La Serena; Magíster en Innovación Tecnológica y Emprendimiento (UTFSM), Magíster en Políticas Públicas y Gobernanza Territorial (Universidad Católica del Norte) y Doctorando en Economía (Universidad Nacional de General Sarmiento). Es académico de la Universidad de La Serena y Gerente de la Red de Mentores Norte. Cuenta con experiencia en dinamización de ecosistemas de emprendimiento y en formulación, evaluación y gestión de proyectos de innovación, startups, transferencia y programas de entorno emprendedor, incluyendo funciones en CORFO (InnovaChile). Ha liderado iniciativas de medición y análisis de ecosistemas (GEIAL) para el Área Metropolitana La Serena-Coquimbo, integrando metodologías como Design Thinking y enfoques de validación temprana para el escalamiento de emprendimientos.



Instructora  
**Paulina Silva**

Psicóloga, Magíster en Dirección de Capital Humano, Diplomado en Gestión por Competencias, Gestión estratégica del talento, Gestión de Instituciones y Relaciones Laborales. Consultora profesional certificada en empleabilidad y desarrollo de carrera. Con experiencia en el sector público y privado, en docencia y gestión de áreas de Recursos Humanos y Personas. Comprobada expertise en todos los procesos del ciclo de vida laboral, y áreas como: liderazgo, comunicación, relaciones interpersonales, negociación y trabajo en equipo. Con un marcado sello en la excelencia, innovación y orientación hacia las personas, organizaciones y su desarrollo. Ha desarrollado funciones en instituciones como la Universidad de Atacama, Hospital Regional de Copiapó, HRC y Fundación Integra, entre otros.

## Instructores



Instructor  
**Marco León**

Ingeniero Comercial por la Universidad Católica del Norte, con más de 20 años de experiencia liderando estrategias comerciales y de marketing B2B/B2C, transformación digital y desarrollo de negocios en empresas y startups de eCommerce en Chile y Latinoamérica. Especialista en omnicanalidad, gestión de KPI, CRO y Customer Experience (CX), con sólida trayectoria en negociación y construcción de alianzas estratégicas. Fue Founder & CCO/CMO de [cambiatuneumatico.com](http://cambiatuneumatico.com) (Chile-Perú), donde impulsó la expansión regional, optimizó embudos de conversión y lideró equipos comerciales, incluyendo levantamiento de capital y adjudicación de fondos CORFO. Previamente se desempeñó en Movistar Empresas (Jefe de Industria y Account Manager), CORFO (Brand Manager Atracción de Inversiones) y Bridgestone (Price Controller). Cuenta con inglés avanzado y manejo de herramientas como Salesforce, Dynamics, Pipedrive, Genesys Cloud, SAP y analítica de ventas.



Instructora  
**Paulina Van de Perre**

Ingeniera Comercial por la Universidad de La Serena y egresada del Magíster en Innovación Tecnológica y Emprendimiento (UTFSM). Especialista en emprendimiento, innovación y fomento productivo, con experiencia en diseño, formulación y ejecución de programas para desarrollo económico territorial y fortalecimiento del entorno emprendedor, articulando actores públicos, privados y comunitarios. Ha ejercido coordinación técnica y territorial en programas apoyados por CORFO (vía CODESSER y CORPROA), y posee experiencia en instrumentos de apoyo al emprendimiento y gestión de iniciativas de comercio y desarrollo local (SERCOTEC). Realiza mentorías y acompañamiento a emprendedores aplicando Lean Startup, Customer Development, Business Model Canvas y Design Thinking, complementado con experiencias de inmersión en ecosistemas internacionales (Estados Unidos e Israel).



**Inicio de clases**  
16 Abril  
2026



**Modalidad**  
Presencial



**Lugar**  
Chañaral y  
Diego de  
Almagro

Inscríbete en  
[www.growthbusiness.cl](http://www.growthbusiness.cl)



O escanea el QR

Proyecto apoyado por

Comité Desarrollo Productivo  
**ATACAMA**  
*por* **CORFO**

