



ACADEMIA DE EMPRENDIMIENTO

Chañaral y Diego de Almagro Emprende 2025 – 2026

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





Horario 2026

Lanzamiento >> 16 de abril 2026 | 17:00 a 19:00 horas

Academia Chañaral

	Fechas		Horas		
	Chañaral	Lectivas	Inicio	Término	Docente
Tendencias de Consumo y Oportunidades de la Industria Regional	17-abr	4	17:00	21:00	Danko Ravlic
Definición del Problema de Mercado y Segmentación de Clientes	24-abr	4	17:00	21:00	Danko Ravlic
Diseño de la propuesta de valor	08-may	4	17:00	21:00	Luis Cabrera
Innovación y Metodología Lean Startup	15-may	4	17:00	21:00	Luis Cabrera
Plan Comercial y Estrategia de Ventas (Go-to-Market)	29-may	4	17:00	21:00	Marco León
Entrenamiento en Pitch	05-jun	4	17:00	21:00	Paulina Silva
Formulación de Perfiles de Proyectos	12-jun	4 / 2*	17:00	21:00	Paulina Van de Perre

Academia Diego de Almagro

	Fechas		Horas		
	Diego de Almagro	Lectivas	Inicio	Término	Docente
Tendencias de Consumo y Oportunidades de la Industria Regional	18-abr	4	10:00	14:00	Danko Ravlic
Definición del Problema de Mercado y Segmentación de Clientes	25-abr	4	10:00	14:00	Danko Ravlic
Diseño de la propuesta de valor	09-may	4	10:00	14:00	Luis Cabrera
Innovación y Metodología Lean Startup	16-may	4	10:00	14:00	Luis Cabrera
Plan Comercial y Estrategia de Ventas (Go-to-Market)	30-may	4	10:00	14:00	Marco León
Entrenamiento en Pitch	06-jun	4	10:00	14:00	Paulina Silva
Formulación de Perfiles de Proyectos	13-jun	4 / 2*	10:00	14:00	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 (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



O escanea el QR

Proyecto apoyado por

CORFO



Growth Business
INNOVACIÓN

