

MATERIAL METODOLÓGICO

ACADEMIA DE EMPRESARIADO

En la Academia de Emprendimiento UDD, nos dedicamos a formar e impulsar a emprendedores tanto en la UDD como en todo Chile.

Logramos esto a través de una diversa gama de programas, alternativas de financiamiento y recursos metodológicos. Asimismo, disponemos de una amplia red de mentores, docentes especializados y un ecosistema dinámico que ofrece apoyo a nuestros emprendedores.

¿Quieres más información? Escríbenos

EMaría José González, Subdirectora de Desarrollo Comercial, Emprendimiento UDD
majogonzalez@udd.cl



MATERIAL METODOLÓGICO

TEMÁTICAS CÁPSULAS ACADEMIA DE EMPRENDIMIENTO

Listado de 110 cápsulas asincrónicas de 5 a 10 minutos en distintas temáticas de emprendimiento.

- 01** Introducción al Emprendimiento
- 02** Habilidades y equipo
- 03** Herramientas de ideación y entendimiento del usuario
- 04** Prototipado y validación
- 05** Principio de Modelo de Negocio
- 06** Marketing
- 07** Pitch y Narrativa
- 08** Ventas
- 09** Herramientas económicas
- 10** Expansión
- 11** Coaching y Mentoring
- 12** Estrategia Competitiva
- 13** Fuentes de financiamiento y postulación
- 14** Levantamiento de Capital de Inversión
- 15** Principios legales y contables
- 16** Plan de Negocio
- 17** Tecnologías

NUESTRAS CÁPSULAS

01. INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO

01.1 ECOSISTEMAS DE EMPRENDIMIENTO

Se abarca qué son los ecosistemas de emprendimiento, cuáles son sus principales actores y cómo estos pueden ayudar a potenciar tu negocio.

Relator: Valentina González, Gerenta General Socialab.

Duración: 00:04:47

01.2 INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO

Se abarcan conceptos generales de emprendimiento y también principios guías que ayudan al emprender.

Relator: Pablo Gálvez, Profesor de emprendimiento e innovación UDD.

Duración: 00:06:02

01.3 EL VIAJE DEL EMPRENDEDOR

En este video se habla sobre el origen y contexto sobre la metodología de "El Viaje del Emprendedor" de Corfo, se mencionan sus etapas y desafíos.

Relator: Carlos Varela, Director de emprendimiento y responsabilidad pública UDD.

Duración: 00:07:35

NUEVO

01.4 INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Se aborda la relación entre la innovación y emprendimiento dentro de diferentes contextos y perspectivas.

Relator: Carlos Varela, Director de emprendimiento y responsabilidad pública UDD.

Duración: 00:08:03

NUEVO

01.5 CIENCIA, TECNOLOGÍA Y CONOCIMIENTO COMO FUENTES DE INNOVACIÓN

Se abarca la importancia de la ciencia y tecnología dentro del proceso de innovación, sus factores, brechas y beneficios.

Relator: Andrea Catalán, Directora ejecutiva de OTL y Licenciamiento Universidad de Concepción.

Duración: 00:04:52



NUEVO 01.6 **¿POR QUÉ LAS EMPRESAS INNOVAN?**

Se aborda de manera introductoria el corporate venturing, los mecanismos que tienen las empresas para adoptar la innovación, métricas de resultados y desafíos.

Relator: Angel Morales, Director ejecutivo de UDD Ventures.

Duración: 00:07:18

NUEVO 01.7 **¿QUÉ ES UN ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN?**

Se aborda el concepto de ecosistema de innovación y sus miembros.

Relator: Felipe Jara, Sociólogo.

Duración: 00:04:19

NUEVO 01.8 **¿CÓMO LOS CENTROS TECNOLÓGICOS DEBEN GESTIONAR SU ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN?**

Se aborda sugerencias de como los centros tecnológicos deben gestionar su ecosistema de innovación, desde su determinación hasta su evolución.

Relator: Juan Pablo Vega, Director de investigación en Universidad San Sebastián.

Duración: 00:10:31

NUEVO 01.9 **EL ROL DE LAS OTL EN EL ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO**

Se aborda el rol de las OTL dentro del ecosistema y el papel de la propiedad industrial e intelectual.

Relator: Rodrigo del Canto, Director de Transferencia Tecnológica.

Duración: 00:03:54

02. HABILIDADES Y EQUIPO

02.1 ACTITUD POSITIVA PARA EMPRENDER

En este video se pretende trabajar e impulsar la creación de un camino profesional propio, que permita obtener un desarrollo personal pleno y feliz. Se abarca el autoconocimiento de las emociones y conversaciones privadas como punto de inicio para el sentido de bienestar.

Relator: Loreto Bezanilla, Coordinadora del programa Diseña tu Futuro UDD.

Duración: 00:05:41

02.2 DISTINCIONES BÁSICAS ACERCA DE LIDERAZGO

Se vislumbra cuál es la importancia del liderazgo emprendedor. Más allá de la relación formal: el líder como motivador y su rol en el desarrollo de otros.

Relator: Ana María Nicoletti, Docente Facultad de Ingeniería UDD.

Duración: 00:05:05

02.3 GRUPOS Y EQUIPO, DISTINCIONES BÁSICAS

Se aborda la importancia del trabajo en equipo para un emprendedor. Se revisan los elementos básicos que definen a un grupo y equipo, y algunas principales características que definen la excelencia de un equipo de trabajo.

Relator: Ana María Nicoletti, Docente Facultad de Ingeniería UDD.

Duración: 00:05:57

02.4 EQUIPOS INTERDISCIPLINARES

Se aborda el valor y la importancia del trabajo interdisciplinario en los equipos. Se enfoca en las habilidades que debe fomentar un líder en un equipo diverso.

Relator: María Ignacia Feuereisen, Directora Novo USS.

Duración: 00:03:10

02.5 ESCALANDO EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

Se ve la importancia de formar un buen equipo, qué es lo que se espera de ellos para formar equipos de alto desempeño y qué es lo que se debe considerar para tener éxito en un equipo dinámico.

Relator: Santiago Echeverría, Managing Director en Flix Chile.

Duración: 00:07:10

NUEVO **02.6 PLAN DE DESARROLLO DE CAPACIDADES Y POTENCIALIDADES PARA LA INNOVACIÓN ABIERTA**
Se abordan los elementos estratégicos y de planificación para desarrollar capacidades de las personas de una organización para que puedan innovar.
Relator: Sandra Díaz, Especialista en Innovación y Emprendimiento.
Duración: 00:05:18

NUEVO **02.7 NEGOCIACIÓN EFECTIVA**
Se describen las claves para desarrollar una negociación efectiva, corporalidad, disposición y modelos para llevar a cabo una buena negociación.
Relator: Estela Drake, Asesora de empresas.
Duración: 00:05:59

02.8 NEGOCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES I
Se muestra cuál es la importancia de saber negociar para un emprendedor, cuáles son los problemas más frecuentes que enfrentamos a la hora de negociar y de qué forma se puede llegar a acuerdos que generen valor para todas las partes involucradas en la negociación.
Relator: Ana María Nicoletti, Docente Facultad de Ingeniería UDD.
Duración: 00:06:28

02.9 NEGOCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES II
Se profundiza en modelo de negociación para emprendedores, destacando el modelo de Harvard de negociación.
Relator: Ana María Nicoletti, Docente Facultad de Ingeniería UDD.
Duración: 00:07:35

02.10 CÓMO NEGOCIAR CON INVERSIONISTAS Y NO MORIR EN EL INTENTO
Se muestran los temas que generalmente se tienen que negociar con un inversionistas desde el punto de vista legal.
Relator: Rodrigo Bustamante, Abogado en FS Abogados.
Duración: 00:07:20

03. HERRAMIENTAS DE IDEACIÓN Y ENTENDIMIENTO DEL USUARIO

03.1 IDEACIÓN, PENSAMIENTO LATERAL Y BRAINSTORMING

Se profundiza en la ideación, cómo a través de herramientas, técnicas y métodos podrás crear tus ideas.

Relator: Valentina Montenegro, Subdirectora de Emprendimiento UDD.

Duración: 00:07:25

03.2 MAPA DE EMPATÍA

Se explica por qué la empatía se ha vuelto tan importante en el mundo de los negocios y cómo esto puede contribuir al éxito de sus iniciativas o proyectos.

Relator: Tomás Serey, Consultor de Investigación.

Duración: 00:07:14

03.3 EL VALOR DEL CLIENTE

Se aborda el valor del cliente, la gestión de clientes y se revisan algunos programas de relacionamiento.

Relator: Juan José Rojas, Gerente Comercial Magia Brand Express.

Duración: 00:09:03

03.4 DESIGN THINKING

Se observa y aborda el uso de una metodología específica para conocer las necesidades de usuarios y clientes, la conocida metodología de "Design Thinking" o "pensamiento en diseño".

Relator: Pablo Gálvez, Profesor de emprendimiento e innovación UDD.

Duración: 00:05:04

03.5 VALIDACIÓN DEL ENCAJE PROBLEMA-SOLUCIÓN

Se muestran algunas herramientas que permitirán conocer al cliente y usuario en profundidad, y así validar el problema real de estos.

Relator: Valentina Montenegro, Subdirectora de Emprendimiento UDD.

Duración: 00:05:17

03.6 PROCESO CREATIVO DE WALT DISNEY

Se enseña cómo crear buenas ideas a través del proceso de Walt Disney.

Relator: Valentina Montenegro, Subdirectora de Emprendimiento UDD.

Duración: 00:03:45

- NUEVO** **03.6 NEEDFINDING**
Se aborda la metodología que tiene como base el profundo entendimiento del usuario para crear soluciones significativas y centradas en ellos.
Relator: Pablo Gálvez, Consultor de innovación.
Duración: 00:04:30
- NUEVO** **02.7 TÉCNICAS PARA IDEAR SOLUCIONES INNOVADORAS**
Se describe brevemente el proceso de ideación dentro del modelo de doble diamante y se enumeran técnicas para idear soluciones innovadoras y sus beneficios.
Relator: Pablo Gálvez, Consultor de innovación.
Duración: 00:03:39
- NUEVO** **02.8 LEGO SERIOUS PLAY**
Se aborda la metodología lego, la cual promueve la colaboración, la co-creación y la solución creativa de los problemas.
Relator: Pablo Gálvez, Consultor de innovación.
Duración: 00:05:24

04. PROTOTIPADO Y VALIDACIÓN

04.1 QUÉ ES UN PROTOTIPO

Se introduce al concepto de prototipo, se menciona por qué se debe prototipar y se aborda la fidelidad del prototipado

Relator: Alejandro Pantoja, Director Ejecutivo de OpenBeauchef U. de Chile.

Duración: 00:04:34

04.2 PMV: PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

Se aprenderá qué es un MVP o Producto mínimo viable, para qué sirve y sus características.

Relator: Alejandro Pantoja, Director Ejecutivo de OpenBeauchef U. de Chile.

Duración: 00:03:26

04.3 DESIGN SPRINT – PROTOTIPAR EN 5 DÍAS

Se aborda el concepto y metodología del design sprint, se muestran sus etapas y se expone cómo prototipar en 5 días.

Relator: Alejandro Pantoja, Director Ejecutivo de OpenBeauchef U. de Chile.

Duración: 00:04:19

04.4 PROTOTIPADO DE SERVICIOS

Se ve la composición y etapas de un servicio. También se abordan las diferentes temáticas de cómo y cuándo prototipar un servicio.

Relator: Alejandro Pantoja, Director Ejecutivo de OpenBeauchef U. de Chile.

Duración: 00:03:01

04.5 HERRAMIENTAS PARA PROTOTIPAR PLATAFORMAS DIGITALES

Se muestran las distintas herramientas disponibles para prototipar, los distintos tipos de prototipos y algunas recomendaciones al momento de hacerlo.

Relator: Sebastián Aguilar, Subdirector de Ecosistema y Desarrollo UDD.

Duración: 00:05:48

04.6 EJEMPLOS DE PROTOTIPADO DE SERVICIOS

Se muestra a modo de ejemplo, cómo fue todo el proceso de prototipado del proyecto Focus Locus.

Relator: Daniela Méndez, Fundadora Focus Locus.

Duración: 00:05:24

04.7 EJEMPLOS DE PROTOTIPADO DE PRODUCTO

Se muestra a modo de ejemplo, cómo fue la experiencia y todo el proceso de prototipado del proyecto Oliber.

Relator: Bárbara López, Coordinadora de Extensión y Docente Facultad de Diseño UDD.

Duración: 00:07:02

04.8 ¿CÓMO VALIDAR UN PRIMER PROTOTIPO?

Se revisa cómo validar el primer prototipo de solución; diferenciando los tipos de validación que se pueden realizar con un prototipo.

Relator: Andrea Catalán, Directora Ejecutiva OTL UDEC.

Duración: 00:05:52

04.9 ENTREVISTA COMO MEDIO DE VALIDACIÓN

Se enseña cómo estructurar una entrevista para experimentos de validación.

Relator: Andrea Catalán, Directora Ejecutiva OTL UDEC.

Duración: 00:04:13

04.10 OFFERING

Se aborda el concepto de "offering" y se enseña cómo construirlo.

Relator: Valentina Montenegro, Subdirectora de Emprendimiento UDD.

Duración: 00:04:26

NUEVO

04.11 PROTOTIPADO, EXPERIMENTACIÓN Y VALIDACIÓN DE SOLUCIONES

Se aborda el proceso de prototipado, estrategias de tangibilización de ideas, su importancia, beneficios y su evaluación.

Relator: Rodrigo Gajardo, Subdirector de Desarrollo, iCubo.

Duración: 00:03:37

NUEVO

04.12 METODOLOGÍA 3D

Se aborda la metodología 3D de prototipado utilizada para innovar en productos, servicios o procesos existentes.

Relator: Pablo Gálvez, Consultor de Innovación.

Duración: 00:02:50

05. PRINCIPIO DE MODELO DE NEGOCIO

05.1 DOLOR Y SEGMENTO

Se ve el concepto del dolor y segmento en emprendimiento, se menciona la distinción entre cliente y usuario y dónde se pueden encontrar.

Relator: Allan Urban, Académico y consultor de innovación y emprendimiento.

Duración: 00:06:18

05.2 MODELO DE NEGOCIOS Y LEAN CANVAS

Se abarcan los modelos de negocios y el proceso del Lean Startup.

Relator: Carlos Varela, Director de Emprendimiento y Responsabilidad Pública UDD.

Duración: 00:08:26

05.3 PROPUESTA DE VALOR

Se aborda el concepto de propuesta de valor y cómo poder construirlo.

Relator: Andrea Catalán, Directora Ejecutiva OTL UDEC.

Duración: 00:05:13

05.4 PROPUESTA DE VALOR / EJEMPLO

Se profundiza en el concepto de propuesta de valor a través de un ejemplo.

Relator: Andrea Catalán, Directora Ejecutiva OTL UDEC.

Duración: 00:04:29

05.5 MODELOS DE NEGOCIOS SOCIALES

Se abordan conceptos generales, como emprendimiento social, y se muestra cuándo un negocio puede transformarse en un negocio social.

Relator: Francisca Vargas, Socio de Acelera Digital.

Duración: 00:08:14

05.6 MODELO DE NEGOCIOS DIGITALES

Se revisan los modelos de negocio digital más comunes que existen para que los puedan aplicar en su proyecto.

Relator: Nicole Forttes, Gerente Emprendimiento en Mujeres Empresarias, Chile.

Duración: 00:08:14

05.7 MODELO DE ORQUESTACIÓN DE REDES

Se hace una revisión del modelo de negocio de orquestación de redes.

Relator: Pedro Iriberry, Gerente General Grupo Imagine.

Duración: 00:04:29

05.8 LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR

Se presenta el "Lienzo de propuesta de valor" como una herramienta, la cual permite sistematizar los hallazgos que se han descubierto en los clientes como base para el proceso de creación de valor.

Relator: Andrea Catalán, Directora Ejecutiva OTL UDEC.

Duración: 00:06:15

NUEVO 05.9 LEAN STARTUP

Se aborda la metodología lean, la cual brinda un enfoque para las empresas que desean innovar.

Relator: Pablo Gálvez, Consultor de Innovación.

Duración: 00:04:01

NUEVO 05.10 PRODUCT MARKET FIT

Se aborda una herramienta para el desarrollo de proyectos de innovación que busca asegurar una alineación entre el producto y las necesidades cambiantes del mercado.

Relator: Pablo Gálvez, Consultor de Innovación.

Duración: 00:05:40

NUEVO 05.11 MODELO DE NEGOCIOS CIRCULARES

Se aborda de manera general concepto de economía circular y sus beneficios en las empresas.

Relator: Tomás Santa María, Profesor e investigador.

Duración: 00:04:42

NUEVO 05.12 INNOVACIÓN Y ECONOMÍA CIRCULAR

Se aborda cómo implementar economía circular en una empresa.

Relator: Tomás Santa María, Profesor e investigador.

Duración: 00:04:52

NUEVO 05.12 MODELO DE NEGOCIOS SUSTENTABLES

Se abordan los modelos de negocios sustentables, sus diferencias con los modelos de negocios regulares y sus patrones.

Relator: Tomás Santa María, Profesor e investigador.

Duración: 00:06:22

06. MARKETING

06.1 FUNDAMENTOS DEL MARKETING

Se profundiza en el concepto de marketing y se revisa en sus fundamentos.

Relator: Claudia Serrer, Trade Commissioner ProChile Miami.

Duración: 00:06:29

MARKETING DIGITAL

06.2 Se revisan algunos fundamentos de marketing digital y sus ventajas..

Relator: Claudia Serrer, Trade Commissioner ProChile Miami.

Duración: 00:04:44

MARKETING ESTRATÉGICO INTERNACIONAL

06.3 Se habla del marketing internacional como parte del proceso que una empresa realiza para vender sus productos o servicios en el extranjero.

Relator: Claudia Serrer, Trade Commissioner ProChile Miami.

Duración: 00:05:32

06.4 E-COMMERCE

Se aborda el concepto de eCommerce, qué es lo que se necesita, de qué se trata y qué elementos se deben tener en cuenta para vender por internet y rentabilizar el negocio.

Relator: Francisca Escobar, Cofundadora The Kickass Company.

Duración: 00:07:38

07. PITCH Y NARRATIVA

07.1 PITCH BÁSICO

Se visualiza y conoce contenido valioso para la construcción de un relato de venta.

Relator: Sebastián Saavedra, Gerente Comercial de DRY Consulting.

Duración: 00:04:25

07.2 PITCH EJEMPLO I

Se expone, a modo de ejemplo, el pitch del equipo Top-In.

Relator: José Jorquera, Open Innovation Leader Empresas Carozzi.

Duración: 00:03:37

07.3 PITCH EJEMPLO II

Se espone, a modo de ejemplo, el pitch del equipo de Oliber.

Relator: Bárbara López, Coordinadora de Extensión y Docente Facultad de Diseño UDD.

Duración: 00:02:15

07.4 LO QUE DEBO HACER PARA CONSTRUIR UNA NARRATIVA

Se exponen conceptos de pitch y estructura narrativa.

Relator: Pablo Boraquevich, Docente Storytelling y liderazgo / Tutor dLab.

Duración: 00:05:40

07.5 LOS INGREDIENTES QUE DEBO CONSIDERAR PARA IMPACTAR A LA AUDIENCIA

Se presentan 10 componentes para hacer una buena presentación.

Relator: Pablo Boraquevich, Docente Storytelling y liderazgo / Tutor dLab.

Duración: 00:14:58

07.6 CONOCER A LA AUDIENCIA PARA CONECTAR

Se enseña cómo manejar diferentes tipos de audiencia y puestas en escena.

Relator: Pablo Boraquevich, Docente Storytelling y liderazgo / Tutor dLab.

Duración: 00:13:36

07.7 HERRAMIENTAS PARA PRESENTACIONES EFECTIVAS

Se entregan una serie de herramientas que permiten hacer tus presentaciones más efectivas y atractivas.

Relator: Cristián Montegu, President & Chief Creative Officer Liquid Latam.

Duración: 00:03:20

08. VENTAS

08.1 ESTRATEGIA DE VENTA

Se aborda la problemática de ventas de los emprendedores, en donde generalmente se observa que no necesariamente es una capacidad bien desarrollada.

Relator: Christian Kamianski, Director MBA UDD.

Duración: 00:12:13

GESTIÓN DE VENTAS

08.2 Se habla sobre la dirección de ventas, fuerza de venta y se muestran algunos tips para realizar este proceso correctamente.

Relator: Juan José Rojas, Gerente Comercial Magia Brand Express.

Duración: 00:07:01

9. HERRAMIENTAS ECONÓMICAS

9.1 EVALUACIÓN FINANCIERA Y PUNTO DE EQUILIBRIO

Se habla sobre la evaluación económica del emprendimiento y se revisan los principales instrumentos que se utilizan para hacer esta evaluación, haciendo foco en el punto de equilibrio.

Relator: Carlos Valenzuela, Director de estrategia, Pivote. Estudio de Insights.

Duración: 00:05:05

9.2 MODELOS DE INGRESOS Y FIJACIÓN DE PRECIOS

Se habla sobre modelos de ingresos, es decir, cómo los emprendimientos generan recursos a partir de la venta de sus productos o servicios, esto incluye el cómo fijar los precios y cómo cobrar a sus clientes.

Relator: Carlos Valenzuela, Director de estrategia, Pivote. Estudio de Insights.

Duración: 00:05:09

10. EXPANSIÓN

10.1 ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN

Se revisan todos aquellos elementos necesarios para desarrollar la estrategia de crecimiento en el mundo del emprendimiento.

Relator: Christian Kamianski, Director MBA UDD.

Duración: 00:07:22

10.2 ROADMAP ESTRATÉGICO

Se muestran los temas relacionados con el Roadmap estratégico.

Relator: Christian Kamianski, Director MBA UDD.

Duración: 00:06:44

10.3 PLAN DE EXPANSIÓN II

Se aborda el plan de expansión como uno de los pasos naturales o como un hito esencial para definir la estrategia que una empresa ha de seguir para alcanzar objetivos de crecimiento bien establecidos.

Relator: Rodrigo Bustamante, Abogado en FS Abogados.

Duración: 00:05:43

10.4 ¿QUÉ ES UN DIRECTORIO?

Se habla sobre lo que es un directorio, su importancia, su rol para una compañía, especialmente para las que recién se están iniciando.

relator: Daniel Contesse, Vicerrector de Innovación y Desarrollo UDD.

Duración: 00:09:55

NUEVO 10.5 ¿CÓMO ACELERAR UN PROYECTO DE INNOVACIÓN?

Se abordan los pasos y componentes que permiten agilizar la toma de decisiones y con ello acelerar el crecimiento de un proyecto.

Relator: Andrés Blake, Director ejecutivo de Upskill.

Duración: 00:09:04

11. COACHING Y MENTORING

11.1 DIFERENCIAS ENTRE COACH Y MENTOR

Se muestran las diferencias entre dos actores que están disponibles en el ecosistema emprendedor y pueden ser fundamental para el éxito del negocio, el coach y el mentor.

Relator: Branislav Babaic, Consultor Senior Asociado, gudcompany.

Duración: 00:05:14

11.2 DIFERENCIAS ENTRE CONSULTOR Y COACH

Se muestran las diferencias entre mentor y consultos, y por qué considerar a alguno de estos dos actores.

Relator: Branislav Babaic, Consultor Senior Asociado, gudcompany.

Duración: 00:06:05

11.3 EXPERIENCIA RECIBIENDO MENTORÍAS

Una de las cofundadores de Kai Food cuenta sobre su experiencia recibiendo mentorías.

Relator: María José Guerraty, Key Account Manager North American Market BENEXIA

Duración: 00:04:07

12. ESTRATEGIA COMPETITIVA

12.1 CONCEPTOS BÁSICOS PARA DESARROLLAR UNA ESTRATÉGIA

Se aborda el concepto general de estrategia, qué es y por qué es importante de considerar para cualquier organización y en particular para los emprendimientos.

Relator: Carlos Valenzuela, Director de estrategia, Pivote. Estudio de Insights.

Duración: 00:10:16

12.2 ESTRATEGIA DE SEGMENTACIÓN

Se revisa de forma general el concepto de estrategia de segmentación.

Relator: Claudia Serrer, Trade Commissioner ProChile Miami.

Duración: 00:04:10

12.3 ESTRATEGIA DIGITAL

Se define el concepto de estrategia digital y se muestra cómo se construye.

Relator: Gustavo Assad, Docente Marketing y Estrategias Digitales.

Duración: 00:07:06

12.4 CONCEPTO DE VENTAJA COMPETITIVA

Se habla sobre las ventajas estratégicas, diferenciación y cómo obtenerlas.

Relator: Carlos Valenzuela, Director de estrategia, Pivote. Estudio de Insights.

Duración: 00:07:21

13. FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y POSTULACIÓN

13.1 FINANCIAMIENTO PÚBLICO

Se habla Sobre todo lo que necesitas saber de financiamiento público.

Relator: Andrea Catalán, Directora Ejecutiva OTL UDEC.

Duración: 00:08:24

13.2 EXPERIENCIA POSTULANDO A FONDOS PÚBLICOS

Se expone la experiencia del fundador de CFOremoto postulando a los distintos fondos públicos que existen en Chile para apoyar la innovación y el emprendimiento.

Relator: Philippe Besancon, CEO CFOremoto.

Duración: 00:04:17

13.3 FINANCIAMIENTO PRIVADO

Se muestra cómo acceder a financiamiento privado, quiénes son los actores y cómo prepararse de la mejor manera.

Relator: Federico Iriberry, Socio y Director de Broota.

Duración: 00:06:40

13.4 FINANCIAMIENTO PARA STARTUP

Se muestra cómo se pueden financiar las startups en sus diferentes fases.

Relator: Andrés Meirovich, Managing Partner Genesis Ventures.

Duración: 00:02:53

13.5 FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES

Se muestra el financiamiento público al que puede optar un emprendedor.

Relator: Ángel Morales, Director Ejecutivo UDD Ventures.

Duración: 00:09:20

13.6 CROWDFUNDING

Se habla de las distintas plataformas de crowdfunding.

Relator: Federico Iriberry, Socio y Director de Broota.

Duración: 00:03:57

13.7 INGRESO DE CAPITAL

Se verá el ingreso de capital a una empresa y las consecuencias o efectos que se pueden gatillas con este hito.

Relator: Rodrigo Bustamante, Abogado en FS Abogados.

Duración: 00:06:39



- NUEVO** **13.8 ESTRUCTURA FINANCIERA Y FINANCIAMIENTO PARA POSTULAR**
Se abordan de manera general las consideraciones para armar una estructura financiera.
Relator: Miguel Ángel Soto, Consultor.
Duración: 00:04:29

- NUEVO** **13.9 ¿CÓMO VINCULARSE CON ORGANISMOS PÚBLICOS QUE APOYAN LA INNOVACIÓN?**
Se abordan los ámbitos de apoyo público a la innovación.
Relator: Felipe Jara, Consultor.
Duración: 00:05:34

14. LEVANTAMIENTO DE CAPITAL DE INVERSIÓN

14.1 VALORIZACIÓN

Se aborda el concepto de valorización de startups, un tema relevante para los fondos de Venture Capital.

Relator: Andrés Meirovich, Managing Partner Genesis Ventures.

Duración: 00:03:19

14.2 DUE DILIGENCE

Se aborda el concepto de Due Diligence y por qué es tan importante para una startup.

Relator: Andrés Meirovich, Managing Partner Genesis Ventures.

Duración: 00:02:26

14.3 DOCUMENTOS PARA UN DUE DILIGENCE

Se profundiza en lo que es el due diligence, en su proceso y sus partes: financiero, legal y tributario/contable

Relator: Rodrigo Bustamante, Abogado en FS Abogados.

Duración: 00:07:20

14.4 ¿POR QUÉ HABLAR CON UN ABOGADO AL LEVANTAR CAPITAL?

Se exponen las razones de por qué se debe hablar con un abogado al levantar capital.

Relator: Rodrigo Bustamante, Abogado en FS Abogados.

Duración: 00:05:54

14.5 ¿QUÉ BUSCA UN INVERSIONISTA EN UN PITCH?

Se vislumbra que busca un fondo de Venture Capital cuando se le expone un pitch.

Relator: Andrés Meirovich, Managing Partner Genesis Ventures.

Duración: 00:05:48

14.6 EXPERIENCIA LEVANTANDO CAPITAL

Uno de los fundadores de Muvpass cuenta su experiencia levantando capital.

Relator: Javier Araya, Fundador de Muvpass y Cofounder de Lilo.

Duración: 00:09:41

15. PRINCIPIOS LEGALES Y CONTABLES

15.1 CONCEPTOS CONTABLES

Se abordan los conceptos básicos contables que debe manejar todo emprendedor.

Relator: Marisol Troncoso, Docente Ingeniería Comercial UDD.

Duración: 00:04:56

15.2 ESTRATEGIA LEGAL

Se habla de los conceptos legales para constituir una empresa, junto con las obligaciones tributarias que debe cumplir todo emprendedor.

Relator: Marisol Troncoso, Docente Ingeniería Comercial UDD.

Duración: 00:04:55

15.3 CONTRATACIÓN DE PERSONAL

Se explican los tipos de contrataciones que se pueden hacer al personal que le presta servicios a una empresa y las obligaciones laborales y tributarias que el empleador debe cumplir.

Relator: Marisol Troncoso, Docente Ingeniería Comercial UDD.

Duración: 00:08:09

15.4 CONTABILIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES

En este video se abordan los conceptos contables que debe manejar todo emprendedor para su toma de decisiones, partiendo por los conceptos básicos, revisando el proceso contable e interpretando los balances y estados de resultados.

Relator: Marisol Troncoso, Docente Ingeniería Comercial UDD.

Duración: 00:14:04

15.5 GESTIÓN DE COSTOS

Se explican los conceptos básicos de costos en que incurre una empresa, y en qué se diferencia con los gastos.

Relator: Marisol Troncoso, Docente Ingeniería Comercial UDD.

Duración: 00:08:58

15.6 SISTEMAS TRIBUTARIOS Y TIPOS DE CONTABILIDAD

Se explican los tipos de sistemas tributarios que existen luego de la ley de modernización tributaria aprobada en enero de 2020, junto con los tipos de contabilidad que ofrece como opción el código tributario y la ley de la renta.

Relator: Marisol Troncoso, Docente Ingeniería Comercial UDD.

Duración: 00:07:04

15.7 **MARCAS Y DOMINIO WEB**

Se da respuestas a todas las posibles preguntas que surgen en cuanto al registro de marca y dominio web.

Relator: Daniela Sánchez, Jefa de Asuntos Jurídicos, Dirección de Innovación U. Andes.

Duración: 00:09:00

15.8 **PROPIEDAD INTELECTUAL**

Se muestra el concepto de propiedad intelectual, un factor clave en emprendimiento al cual se le puede sacar provecho.

Relator: Catalina Astorga, Consultor de Innovación Transforme.

Duración: 00:08:29

15.9 **GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN MODELOS DE INNOVACIÓN ABIERTA**

Se abordan consideraciones de como gestionar la propiedad industrial en modelos de innovación abierta.

Relator: Gloria Bravo, Especialista en propiedad industrial.

Duración: 00:03:54

16. PLAN DE NEGOCIO

16.1 **PLAN DE NEGOCIOS**

Se habla del por qué es importante contar con un plan de negocios.

Relator: Claudia Serrer, Trade Commissioner ProChile Miami.

Duración: 00:03:49

16.2 **PLAN DE NEGOCIOS II**

En esta etapa el emprendedor ya se encuentra con un modelo de negocios escalable y el foco es permanecer en el tiempo, por lo que se profundiza en la etapa de break even.

Relator: Claudia Serrer, Trade Commissioner ProChile Miami.

Duración: 00:04:37

17. TECNOLOGÍAS

17.1 **¿CÓMO CONVERTIR TU EMPRESA EN DATA-DRIVEN?**

Se explora cómo aprovechar el poder de los datos para aumentar la productividad, reducir costos y generar nuevos productos.

Relator: Loreto Bravo, Directora Instituto de Data Science UDD.

Duración: 00:07:46



- NUEVO** **17.2 ¿CÓMO ENCONTRAR OPORTUNIDADES PARA INNOVAR A PARTIR DE LA VIGILANCIA TECNOLÓGICA?**
Se aborda el proceso de vigilancia tecnológica como una herramienta que impulsa el proceso de innovación.
Relator: Gloria Bravo, Especialista en propiedad industrial.
Duración: 00:06:02
- NUEVO** **17.3 INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA**
Se aborda el concepto de inteligencia artificial generativa como el motor de innovación de tu empresa.
Relator: Loreto Bravo, Directora Instituto de Data Science UDD.
Duración: 00:04:35