



**FACULTAD DE AGRONOMÍA  
E INGENIERÍA FORESTAL**  
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE

***Diplomado  
Formación de capacidades de innovación y emprendimiento  
para docentes técnico profesionales***

**Modalidad: Semi Presencial**

Existe una convicción, a nivel país, de que la innovación es fuente de crecimiento económico sustentable y es una importante herramienta para afrontar los desafíos que tenemos como sociedad. El 2013 fue decretado el año de la innovación por el Gobierno.

El sistema educativo debe ocupar un espacio central dentro de una estrategia de promoción de la innovación y el emprendimiento, dado que el mercado no resuelve anticipadamente esta condición; la brecha intertemporal que existe entre el momento en que la formación emprendedora debe ocurrir y la condición de los beneficiarios en dicho momento impide que el mercado de capacitación pueda proveer una oferta adecuada y pertinente en forma y tiempo respectivamente.

Este diploma está destinado a docentes de escuelas y liceos técnicos que buscan adquirir competencias y herramientas en docencia de innovación y emprendimiento para sus alumnos. Con esto se busca empoderar a establecimientos educacionales con docentes capacitados con mejor adaptación a los cambios, innovadores y en constantemente mejoramiento docente

Este diplomado busca potenciar la formación de las futuras generaciones de jóvenes, a través de la capacitación de profesores de liceos y escuelas técnicas, quienes recibirán las herramientas necesarias para enseñar a sus alumnos a pensar de manera creativa y a ser emprendedores e innovar en sus respectivos trabajos.

**DIRIGIDO A / PÚBLICO OBJETIVO**

El Diploma en Formación de Capacidades de Innovación y Emprendimiento para docentes técnico profesionales está dirigido a docentes de enseñanza básica y media de los liceos rurales del país y técnico profesionales, que estén dispuestos a realizar un diploma compatible con su actividad laboral.

## **REQUISITOS DE INGRESO**

Los interesados en postular a este programa deberán acreditar y remitir los siguientes documentos al coordinador académico:

- Formulario de solicitud de admisión.
- Currículum Vitae con fotografía reciente.
- Título de licenciado o técnico
- Carta personal de motivación a participar en el programa.
- Carta de apoyo de la institución a la cual pertenece.

Los antecedentes de cada postulante serán revisados para asegurar que los interesados cuenten con la base necesaria para realizar el diploma y que éste se ajuste a las expectativas del postulante.

## **OBJETIVOS GENERALES**

Este programa tiene como objetivo formar a un grupo de profesores de liceos agrícolas en las metodologías para desarrollar habilidades de emprendimiento e innovación en los alumnos de sus respectivos establecimientos educacionales. De esta manera, el diplomado pretende establecer en los liceos las capacidades para autogestionar estas competencias, tanto a través de la capacitación de sus profesores como en el diseño de metodologías y material docente.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Conocer casos exitosos de emprendimiento, sus aciertos y desaciertos a través de la mirada de los protagonistas.
- Aprender las prácticas de enseñanza para el emprendimiento que se realizan a nivel nacional y mundial.
- Evaluar técnica y económicamente un proyecto de emprendimiento Resumir proyectos en un formato visual (CANVAS) en el cual se consideran los elementos más importantes para el desarrollo de un negocio de emprendimiento.
- Desarrollar el autoestima y potenciar habilidades de liderazgo para enfrentar en mejor pie los desafíos personales y laborales.
- Observar lo que hacen empresarios y directores para lograr grupos creativos e innovadores al interior de las organizaciones.
- Mejorar la coordinación de acciones en los equipos de trabajo.
- Presentar proyectos de innovación con una comunicación corporal acorde a la verbal y en función al mensaje que se quiera dar.

## **CONTENIDOS**

### **Curso 1: Introducción al emprendimiento**

**Duración:** 16 horas

#### **Contenidos**

- El emprendimiento y la innovación en el mundo rural
- Rol del emprendedor en su entorno familiar y comunitario
- Habilidades y comportamientos del emprendedor
- Redes de apoyo
- Técnicas de asesoramiento y comunicación: la relación con el emprendedor
- El mentoring en el proceso emprendedor
- Técnicas de seguimiento

#### **Evaluación**

Control presencial (1)	20%
Trabajo de investigación-práctico	30%
Examen final	50% * reprobatorio (nota examen debe ser $\geq 4.0$ ).

### **Curso2: Desarrollo Personal y Liderazgo**

**Duración:** 32 horas

#### **Contenidos**

- Factores que favorecen a la integración de las personas.
- Conceptos básicos y normas para la conformación de equipos de trabajo
- Declaración de expectativas de los estudiantes.
- Acuerdo de comportamientos que facilitan el aprendizaje.
- Enemigos del Aprendizaje.
- Competencia de Persuasión y Redes de Apoyo
- Modelo de Cuerpo Emoción y Lenguaje
- Competencia de Persistencia
- Factores que afectan positiva o negativamente el manejo de la tolerancia a la frustración.
- La importancia de la autoestima positiva para emprender. Indicadores.
- Competencia de independencia y autoconfianza
- Modelo de objetivos SMART
- Competencias de Iniciativa y Proactividad.
- Modelo de las Disposiciones Corporales

- Teorías y modelos de liderazgo.
- Liderazgo y las organizaciones de excelencia.
- Liderazgo y las emociones.
- Trabajo en equipo
- Asertividad

### **Evaluación**

Control presencial (1)	40%
Trabajo de investigación-practico	60%

### **Curso 3: Evaluación de Proyectos**

**Duración:** 16 horas

### **Contenidos**

- Objetivos de la evaluación de proyectos
- Criterios de decisión de inversión
- Decisiones de financiamiento
- Técnicas de preparación, implementación y control de proyectos
- Evaluación de nuevos negocios
- Tópicos en la toma de decisiones

### **Evaluación**

Control presencial (1)	20%
Trabajo de investigación-práctico	30%
Examen final	50% * reprobatorio (nota examen debe ser $\geq 4.0$ )

## **Curso 4: Modelo de Negocios**

**Duración:** 16 horas

### **Contenidos**

- Valor y precio
- Empresa y productos
- Definición del mercado objetivo de clientes
- Diseño de una propuesta de valor
- Diseño de canales adecuados para entregar el valor
- Diseño de un sistema de relaciones con el cliente adecuado a la estrategia de negocios
- Diseño de sistemas de generación de flujos de efectivo
- Definición de actividades clave para la creación de valor
- Definición de recursos clave en la organización
- Definición de socios estratégicos
- Evaluación de la estructura de costos

### **Evaluación**

Control presencial (1)	20%
Trabajo de investigación-practico	30%
Examen final	50% * reprobatorio (nota examen debe ser $\geq 4.0$ ).

## **Curso 5: Desarrollo de Creatividad e Innovación**

**Duración:** 16 horas

### **Contenidos**

- Creatividad, Innovación y Emprendimiento: Definición y diferencias
- Momentos (etapas) de la creatividad
- Hemisferios cerebrales, neurociencia y creatividad
- Estrategias para la activación del pensamiento lateral: la Gimnasia Mental
- Recursos
- Paradigmas y mapas mentales.
- Creencias que favorecen u obstaculizan.
- La Autolimitación
- Bloqueos a la Creatividad.
- Canales representacionales, VAK: Audtivo, Visual, Kinestésico.
- Inteligencias múltiples: lógica matemática, verbal lingüística, musical, kinestésica, intra e interpersonal, etc.
- Estrategias para la activación del pensamiento divergente: Gimnasia mental

## **Evaluación**

Control presencial (1)	20%
Trabajo de investigación-practico	30%
Examen final	50% * reprobatorio (nota examen debe ser $\geq 4.0$ ).

## **Curso 6: Coordinación de actividades para emprender y presentaciones efectivas**

**Duración:** 16 horas

### **Contenidos**

- Conectividad en los equipos de alto desempeño.
- La escucha activa y el habla
- El ciclo de la promesa
- Peticiones, ofertas y promesas.
- Fase de creación de contexto
- Fase de negociación
- Fase de realización
- Fase de evaluación
- La confianza como el centro del ciclo.
- La queja y el reclamo.
- Técnicas de oratoria:
- Tonos de voz para lograr distintos efectos en la audiencia.
- Pronunciación, proyección de la voz, mirada y autoridad
- Cómo estructurar una presentación
- Tenga un fin en la mente: ¿qué quiere lograr?
- Qué quiere comunicar
- A quién, Cómo , Cuándo Dónde lo va a comunicar
- Apoyos visuales
- Prezi para introducir temas
- El Power Point como un aliado visual

### **Evaluación:**

Control presencial	100%
--------------------	------

## **Curso 7: Administración estratégica**

**Duración: 16 horas**

### **Contenidos**

- Objetivos y naturaleza de una organización y su administración
- Análisis externo e interno de la firma
- Diseño estratégico
- Implementación de la estrategia
- Diseño organizacional
- Planificación operacional y presupuestaria
- Control de gestión

### **Evaluación**

Control presencial (2)	20%
Trabajo de investigación-practico	30%
Examen final	50% * reprobatorio (nota examen debe ser $\geq 4.0$ ).

### **METODOLOGÍA**

Los alumnos de este diplomado tendrán clases virtuales y presenciales, donde los profesores expondrán, a través de clases expositivas y discusión orientada, la materia contemplada en cada curso y lo ya aprendido en las clases virtuales. Además de las clases los alumnos tendrán que estudiar, previamente, la bibliografía solicitada por el profesor sobre los aspectos a tratar en clases, teniendo los alumnos un control individual antes del inicio de las clases, que medirá la comprensión de las lecturas asignadas. Se solicitará la realización de trabajos prácticos grupales con sus compañeros de clases, que aplique los conocimientos adquiridos en un estudio de caso.

Finalmente se tomará un examen final de carácter reprobatorio del curso, donde se medirá el proceso de aprendizaje de cada módulo, constatándose la adquisición de los conocimientos del curso.

El diplomado está organizado en 7 módulos de formación, divididos en las áreas de fortalecimiento de la actitud emprendedora y de gestión empresarial. El diplomado así, tendrá una duración de 128 horas directas (virtuales y presenciales).

## **EVALUACIÓN**

Cada módulo será evaluado sobre los contenidos desarrollados, a través de un control de lectura sobre bibliografía específica indicada por el profesor, que ponderará el 20% de la nota final. Además existirá de trabajos prácticos grupal, que aplicará los conocimientos adquiridos en un estudio de caso, que ponderará el 30% de la nota final, y tendrán un examen individual de carácter reprobatorio, que medirá el proceso de aprendizaje de cada módulo, constatándose la adquisición de los conocimientos del curso, que ponderará el 50% de la nota final.

La escala de evaluación es del 1 al 7, siendo el 4 la nota de aprobación. En caso que el alumno no logre la calificación de aprobación, el participante podrá rendir por única vez una prueba y/o trabajo de recalificación como única alternativa para optar a la nota de aprobación.

## **REQUISITOS DE APROBACIÓN**

Para aprobar el diplomado, el alumno debe cumplir con dos requisitos:

- A) Un mínimo de asistencia de 80% a todo evento.
- B) Requisito académico: Se cumple aprobando todos los cursos con nota mínima 5,0.

El alumno sólo podrá reprobado un curso, y en este caso la aprobación total del diplomado queda sujeta a que el promedio de todos los cursos sea igual o superior a 5,0.

Con dos cursos reprobados (bajo nota 4,0), el alumno reprueba automáticamente todo el programa.

Los alumnos que aprueben las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Nota: Las personas que no cumplan con el requisito de aprobación no recibirán ningún tipo de certificación.

## **MODALIDAD**

Este diplomado se realizará en modalidad semi presencial.

### Duración total Diploma

Horas Presenciales: 64

Horas Virtuales: 64

.

## **EQUIPO DOCENTE**

### **Juan Pablo Subercaseaux I.**

Ingeniero Agrónomo con Magister en Economía Agraria Pontificia Universidad Católica de Chile y con MBA Loyola College in Maryland. Con más de 15 años de experiencia docente en pre y post grado en universidades y empresas privadas. Es profesor de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Director del Diplomado en Agronegocios (DANES UC), Director de la Fundación Agro UC, Director de Centro de Investigación, Innovación Tecnológica y Capacitación para la Industria Porcina Nacional, Director de Fundación Crescendo, Director de Casa Acogida Cristo Especial. Anteriormente, trabajó tres años como Asesor del Ministro de Agricultura, fue director de SAGA Consultores, Gerente de Administración y Finanzas de Ambiente Seguro S.A. y ha mantenido su calidad de empresario agrícola y apícola. Es relator en Seminarios Agrícolas Internacionales y en cursos de perfeccionamiento en áreas de evaluación de proyectos, Administración estratégica, Negociación, Liderazgo, gestión de recurso humano, entre otros.

### **Fernando Bas M.**

Ingeniero agrónomo de la UC, MBA de la U. Adolfo Ibáñez y Doctor de la U. de Minnesota, Director ejecutivo de FIA, entidad en la que anteriormente ejerció como subdirector y jefe de la Unidad de Desarrollo Estratégico. 25 años en docencia universitaria, investigación científica y consultoría en las áreas de nutrición y fisiología de la digestión en rumiantes, evaluación de alimentos para animales y producción y manejo de vida silvestre. Consultor de distintas universidades y del Consejo Superior de Educación. Profesor durante 15 años de del espíritu emprendedor, la creatividad y la innovación, enfocado a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios y creación de empresas, incluyendo los aspectos de liderazgo y trabajo en equipo. También ha trabajado en nuevos métodos de enseñanza y capacitación, tanto para alumnos universitarios como profesionales, especializándose en la facilitación y moderación de reuniones de grupo, a nivel de la universidad y las empresas.

### **Luis Gustavo Díaz R. (JEFE DEL PROGRAMA)**

Ingeniero Agrónomo de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Magíster en Administración de Empresas (Executive MBA) de la Universidad Adolfo Ibáñez y Diplomado en Gestión de Proyectos de la misma universidad. Es profesor del Departamento de Economía Agraria de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Director de la empresa Consultora DNet Ltda. Anteriormente trabajó como Gerente del Programa Territorial Integrado (Cadenas Agroindustriales del Valle del Huasco), a cargo del diseño e implementación de estrategias de desarrollo territorial y sectorial ligadas a la pequeña agricultura. Asimismo, fue Gerente General de la empresa Consorcio de Viveros de Chile S.A. y del Fondo ProAgua, desempeñándose además como consultor de importantes empresas del ámbito agrícola y minero del país.

### **María Belén Marshall H.**

Ingeniero Agrónomo de la Pontificia Universidad Católica de Chile, MBA Sloan School of Management de MIT, Massachusetts, EE.UU. Profesora del Departamento de Economía Agraria de la Pontificia Universidad Católica de Chile, y Fundadora y Directora de la empresa Inversiones SMS/Maruchan Chile. Combina una amplia experiencia comercial, producto de su actividad empresarial y de diversas consultorías realizadas a empresas de variados rubros, con más de diez años de experiencia docente en cursos de pre y post grado, en las áreas de Contabilidad, Finanzas, Evaluación de Proyectos, y Desarrollo de Negocios, entre otras.

**María Paz Subercaseaux I.**

Periodista con Pos título en Informática Educativa de la Pontificia Universidad Católica de Chile, certificada como Coach Ontológico en la Universidad del Desarrollo y Newfield Consulting. Con más de diez años de experiencia docente en empresas privadas, colegios, universidades y entidades de gobierno. Parte del equipo Magíster en Gestión de Empresas Agroalimentarias (MAGEA) y del Centro de Educación Continua de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Además, ha sido profesora de la malla transversal de competencias genéricas de la carrera de Ingeniería Civil Industrial de la UDD. Trabajó 6 años en el centro de formación de ejecutivos de la empresa multinacional Skandia. Viajó a Colombia a perfeccionarse en la creación de cursos de e-learning, construcción de material educativo y plataformas de aprendizaje. Anteriormente, se desempeñó en medios de comunicación, destacándose como periodista y locutora de Iberoamerican Radio Chile y como guionista del programa científico "Enlaces" de TVN, galardonado por ser un aporte a la cultura nacional.

**Mariel Amanda Marfil R.**

Psicóloga de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Terapeuta Sistémica Estratégica Breve y Trainer para Practitioner en Programación Neuro Lingüística. Coach Integral certificada en Inpact , acreditada por la Asociación Chilena de Coaching (ACC) y por la International Association of Coaching Institute (ICI). Psicóloga Educativa, encargada de la elaboración, implementación y aplicación de programas de Bienestar Psicosocial y Desarrollo Personal, junto con la atención de alumnos para apoyo, contención y pre-diagnósticos en colegio privado durante 16 años. Relatora y facilitadora con 15 años de experiencia, actualmente trabaja como Consultora en Desarrollo de Culturas de Innovación para 4Winds Consultores a cargo de la capacitación en habilidades como Gestión del Cambio Personal, Co construcción, Liderazgo, Creatividad y Generación de Ideas, entre otros.

**Paula Lewin Salgado**

Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile, con 17 años de experiencia laboral desarrollados en compañías multinacionales (Unilever y Danone), ejerciendo cargos ejecutivos de alta responsabilidad en las áreas comercial, trade marketing, compra, innovación y supply chain.

Asesora del Area Comercial de la División Profesional de L'Oréal a la fecha.

## **INFORMACIÓN GENERAL**

Fechas: Mayo a Noviembre 2016

Horario: 7 Sábados de 09:00am – 18:45pm

Duración: Horas directas 64 horas más 64 horas virtuales

(Puede haber modificaciones de fechas y/o docentes por razones de fuerza mayor)

Lugar de realización:

Rancagua: lugar por definir

Valor: Financiado con fondos proyecto FIA 2015

Vacantes: 60 alumnos como máximo

## **PROCESO DE ADMISIÓN**

Para diplomados: Las personas interesadas deberán dirigirse al coordinador académico, y enviar los documentos descritos en los requisitos de ingresos. (No se tramitarán postulaciones incompletas). Las postulaciones son desde 2 Enero al 30 de Abril de 2016.

## **INFORMACIONES Y CONTACTO**

Toda la información requerida para el proceso de matricula debe ser solicitada a:

Paula Aramayo.

E-Mail: [paramayo@uc.cl](mailto:paramayo@uc.cl)

Teléfono: +56 2 2354 4608