

## ESTATUTO DE FUNDACIÓN ENCAP

En Santiago de Chile a 06 de febrero, del año 2020, siendo las 11:00 horas, en Plaza de Armas Sin Número (I. Municipalidad de Santiago), Comuna de Santiago y en presencia del Ministro de Fe Mauricio Oros Bravo, en representación de la I. Municipalidad de Santiago, designado por decreto secc. 2da N° 367 de fecha 27 de febrero del año 2012, se procede a celebrar la sesión constitutiva de la persona jurídica de derecho privado y para la aprobación de los estatutos que rigen esta organización, a la que comparece doña Mirtha del Carmen Menanteau Olmi, Chilena, Divorciada, Licenciada en Filosofía, cédula de identidad N° 8.687.255 - 2, domiciliada en Av. Simón Bolívar N° 7213, Comuna de la Reina, Santiago de Chile, manifestando su voluntad de constituir una Fundación de Derecho Privado, sin fin de lucro, denominada "FUNDACIÓN ENCAP".

### TITULO I

#### Del Nombre, Objeto, Domicilio y Duración

**Artículo Primero:** Créase una Fundación de Beneficencia, sin fines de lucro, regida por las normas del Título XXXIII del Libro Primero del Código Civil, por las disposiciones contenidas en la Ley N° 20.500, sobre Asociaciones y Participación Ciudadana en la Gestión Pública, o por la disposición legal que le reemplace y por los presentes estatutos, que tendrá como domicilio la Comuna de Santiago; Ciudad de Santiago de la Región Metropolitana, sin perjuicio de las sedes, filiales y establecimientos que pueda formar en otros puntos del país.

**Artículo Segundo:** El nombre de la Fundación será "FUNDACIÓN ENCAP".

**Artículo Tercero:** El objeto de la Fundación será impulsar, desarrollar, fomentar, patrocinar, financiar, coordinar, promover y ejecutar capacitación preferentemente a trabajadores chilenos o extranjeros de escasos recursos, como así mismo a personas con discapacidad y de la tercera edad, contribuyendo al incremento del desempeño económico de las unidades productivas de distintos tamaños que componen la malla productiva del país. Para ello, ejerce actividades como:

- Elaborar planes y programas destinados a cumplir con su objeto fundacional.
- Desarrollar y ejecutar acciones, actividades, programas, proyectos, seminarios, cursos, estudios y campañas para promover el empoderamiento emprendedor y la capacitación en Chile.
- Proponer planes o programas a otros organismos, del sector público o privado, relacionados directa o indirectamente con su misión institucional y en general, todas aquellas acciones conducentes a la consecución de sus finalidades.



**Artículo Cuarto:** La Fundación tendrá duración indefinida.

## TITULO II Del Patrimonio

**Artículo Quinto:** El patrimonio de la Fundación estará formado por la suma de \$ 1.000.000, que el fundador destina y aporta en el acto

El patrimonio de la Fundación estará formado por los bienes y derechos que forman su patrimonio inicial que son un millón de pesos chilenos.

**Artículo Sexto:** Además de los bienes referidos en el artículo precedente, conformarán el patrimonio de la Fundación:

- a) todos los bienes que ella adquiera a cualquier título y los frutos civiles o naturales que ellos produzcan y;
- b) las herencias, legados, donaciones, erogaciones y subvenciones que ella obtenga de personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras.

**Artículo Séptimo:** Los recursos que formen parte del patrimonio de la entidad serán aplicados a los fines fundacionales, conforme las siguientes reglas:

1. Donaciones de personas naturales o jurídicas.
2. Charlas y capacitaciones dirigidas al público en general.
3. Actividades que relacionen el trabajo de la Fundación con la comunidad

Asimismo, los beneficiarios de los recursos serán, entre otros, las personas pertenecientes a los siguientes grupos:

1. Personas pertenecientes a los deciles más vulnerables de la sociedad chilena, nacionales o extranjeros
2. Mujeres jefas de hogar
3. Jóvenes que buscan trabajo por primera vez
4. Mujeres y hombres de la tercera edad
5. Personas con capacidades distintas

A large, stylized handwritten signature or stamp in blue ink, consisting of several overlapping loops and lines, located in the bottom right corner of the page.

### TITULO III

#### De los Órganos de Administración

**Artículo Octavo:** La Fundación será administrada por un Directorio que tendrá a su cargo la dirección superior de la Fundación en conformidad con sus estatutos. Estará compuesto de un Presidente, un Secretario y un Tesorero. El Directorio durará un año. Los miembros del Directorio deberán ser designados por el Fundador, además de ser confirmados en sus cargos anualmente.

No podrán integrar el Directorio personas que hayan sido condenadas a pena aflictiva.

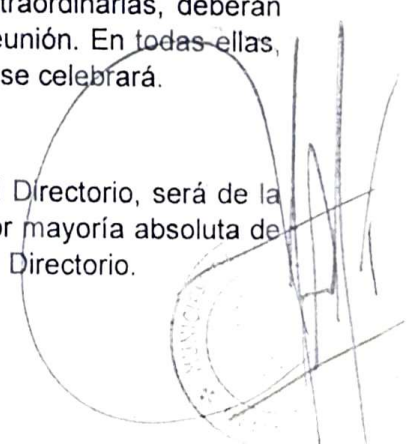
Los miembros del Directorio cesarán en sus cargos, en caso de que perdieran la libre administración de sus bienes o que dejaren de asistir por cualquier medio, por más de **tres meses** consecutivos a las reuniones de Directorio, sin autorización especial de éste. Con el acuerdo de la totalidad del Directorio, salvo el afectado, se podrá declarar la inhabilidad física o moral o la inconveniencia de que dicho miembro del Directorio continúe en su cargo, procediendo a removerlo.

En caso de fallecimiento, renuncia, remoción o cesación en el cargo de un director, el Directorio, con el acuerdo de la mayoría absoluta de sus miembros y la aprobación expresa del Fundador, nombrará un reemplazante que durará el tiempo que falte al reemplazado. El reemplazante desempeñará las funciones que se le asignen, con todas las obligaciones y atribuciones del director que reemplaza. Si, por cualquier motivo, disminuyera el número de directores impidiendo la formación del quórum necesario para sesionar y adoptar acuerdos, será el Fundador quien designará los Directores que sean necesarios para completar a los faltantes.

**Artículo Noveno:** El Directorio, en la sesión ordinaria correspondiente al mes de marzo de cada año o cuando se produzca la vacancia en los cargos de Presidente, Vicepresidente, Secretario o Tesorero, deberá designar de entre sus miembros a las personas encargadas de desempeñarlos.

**Artículo Décimo:** El Directorio celebrará sesiones ordinarias a lo menos una vez al mes según el calendario que acuerde para cada periodo anual. Celebrará, asimismo, sesiones extraordinarias cuando las necesidades del funcionamiento de la Fundación lo requieran; cuando lo soliciten dos de sus miembros; o cuando lo solicite el Fundador o el Presidente del Directorio. Las citaciones a reunión se harán por correo electrónico a las direcciones registradas por los directores en la Fundación; y las que sean extraordinarias, deberán indicar el objeto de la misma, único que podrá ser materia de la reunión. En todas ellas, debe indicarse: naturaleza de la reunión, el día, hora y lugar en que se celebrará.

**Artículo Décimo Primero:** El quórum mínimo para que sesione el Directorio, será de la mayoría absoluta de los directores y sus acuerdos se adoptarán por mayoría absoluta de los asistentes. En caso de empate, decidirá el voto el Presidente del Directorio.

A large, stylized handwritten signature in black ink is written over a circular stamp. The stamp contains some illegible text, possibly a date or official seal. The signature is written in a cursive, somewhat abstract style.

**Artículo Décimo Segundo:** De las deliberaciones y acuerdos del Directorio se dejará constancia en un libro de actas que llevará el Secretario y las cuales serán firmadas por todos los asistentes. El Director que quisiera salvar su responsabilidad por algún acto o acuerdo del Directorio deberá hacer constar en acta su oposición.

La Fundación deberá mantener permanentemente actualizados los registros de directores, autoridades y miembros que prevean los presentes estatutos.

**Artículo Décimo Tercero:** Serán deberes y atribuciones del Directorio:

- a) Dirigir a la Fundación y velar porque se cumpla su objeto,
- b) Administrar los bienes de la Fundación e invertir sus recursos,
- c) Delegar sólo las atribuciones necesarias para ejecutar las medidas económicas que acuerden y las que requiera la organización administrativa interna de la Fundación, en el Fundador, el Presidente, o en uno o más Directores, o en una persona ajena a la entidad,
- d) Aprobar y aplicar los Reglamentos necesarios para el adecuado funcionamiento de la Fundación,
- e) Nombrar las Comisiones Asesoras que estime convenientes, y
- f) Aprobar la admisión de los miembros Colaboradores que se trata el Título IV.

**Artículo Décimo Cuarto:** El Directorio como administrador de los bienes de la Fundación gozará de las más amplias atribuciones, entendiéndose que tiene todas las facultades que sean necesarias para el cumplimiento de sus finalidades, y sin que la enumeración sea taxativa, podrá: comprar, vender y permutar bienes raíces, bienes muebles y valores inmobiliarios, darlos y tomarlos en arrendamiento; constituir, otorgar, aceptar y posponer hipotecas, prendas, garantías y prohibiciones; otorgar cancelaciones y recibos; percibir; celebrar contratos de trabajo, fijar sus condiciones y ponerles término; celebrar contratos de cuentas corrientes y mutuo y de cuentas corrientes bancarias y mercantiles; abrir y cerrar cuentas corrientes, de depósito, de ahorro y de crédito y girar sobre ellas; retirar talonarios y aprobar saldos; endosar, cancelar, protestar cheques y reconocer saldos; contratar, alzar y proponer prendas; girar, aceptar, avalar, descontar, prorrogar y protestar letras de cambio, libranzas y pagarés y cualquiera otro documento bancario o mercantil; conferir mandatos especiales para asuntos determinados y revocarlos; contratar seguros; firmar, endosar y cancelar pólizas; delegar en el Presidente, en uno o más Directores, o en una persona ajena a la institución, sólo las atribuciones necesarias para ejecutar las medidas económicas que se acuerden y las que requiera la organización administrativa interna de la institución; estipular en cada contrato que celebre, precio, plazo y condiciones que juzgue conveniente; anular, rescindir, resolver, revocar y terminar dichos contratos; poner término a los contratos

vigentes por resolución desahucio o cualquiera otra forma; contratar créditos con fines sociales; presentar y firmar registros de importación y exportación, donar y aceptar donaciones, legados y herencias con beneficio del inventario, concurrir a la constitución y fundación de Asociaciones o Fundaciones sin fines de lucro o asociarse a las ya existentes, y en general, ejecutar todos aquellos actos que tienden a la buena administración de la Fundación

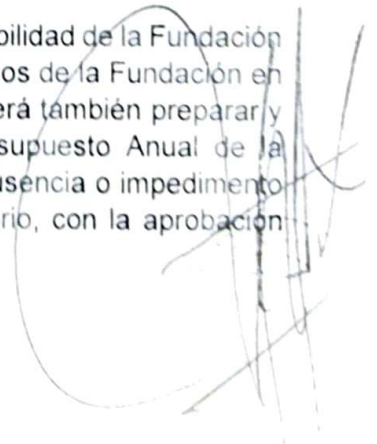
**Artículo Décimo Quinto:** El **Presidente del Directorio** lo será también de la Fundación, la representará judicial y extrajudicialmente y tendrá las demás atribuciones que le señalan los estatutos. El Presidente no requerirá la asistencia o actuación conjunta de otra persona para ejercer la representación de la Fundación salvo cuando deba girar, aceptar, endosar y cancelar cheques, letras de cambio o libranzas, vales y pagarés, órdenes de crédito y demás documentos comerciales o cuando deba otorgar recibos de dinero, casos éstos en que será necesaria, además de su firma, la de otro cualquiera de los directores.

**Artículo Décimo Sexto:** Serán deberes y atribuciones del Presidente:

- a) Representar judicial y extrajudicialmente a la Fundación,
- b) Convocar y presidir las reuniones de Directorio,
- c) Ejecutar los acuerdos del Directorio y
- d) Velar por el fiel cumplimiento de los estatutos.

**Artículo Décimo Séptimo:** El **Secretario** tendrá a su cargo la redacción de las actas de las sesiones de Directorio, el despacho de las citaciones a reunión, el otorgamiento de copias de las actas y firmar la correspondencia y documentación de la Fundación, con excepción de la que corresponda exclusivamente al Presidente. Deberá coordinar y vigilar el efectivo cumplimiento de todos los miembros de sus funciones y deberes según el estatuto de la Fundación y sus reglamentos, o aquellas tareas que les sean encomendadas. Tendrá también el carácter de Ministro de Fe respecto de la documentación a su cargo. En caso de ausencia o impedimento temporal, será reemplazado por el Director que designe el Directorio, con la aprobación expresa del Fundador.

**Artículo Décimo Octavo:** El **Tesorero** será responsable de la contabilidad de la Fundación y del control de sus inventarios, encargándose de depositar los fondos de la Fundación en las cuentas corrientes o de ahorro que ésta abra o mantenga. Deberá también preparar y presentar al Directorio, conjuntamente con el Presidente, el Presupuesto Anual de la Fundación y el Balance General de sus operaciones. En caso de ausencia o impedimento temporal, será reemplazado por el Director que designe el Directorio, con la aprobación expresa del Fundador.



## TITULO IV

### De los Miembros Colaboradores

**Décimo Noveno:** El Directorio de la Fundación podrá admitir como Miembros Colaboradores a las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras que así lo soliciten y se comprometan a colaborar en el desarrollo de los fines de la Fundación dándole asistencia técnica, profesional o económica. La condición de Miembro Colaborador no creará vínculo jurídico alguno entre éste y la Fundación.

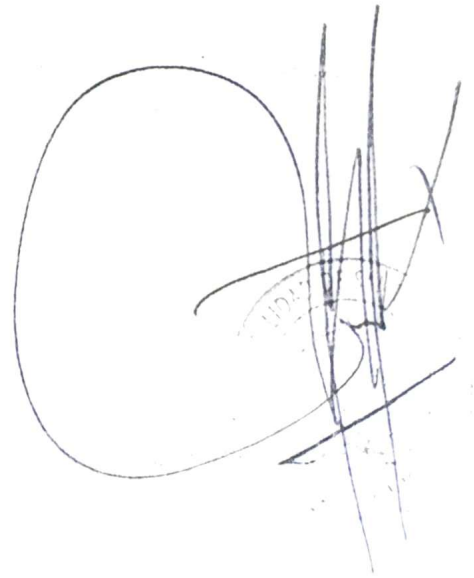
**Artículo Vigésimo:** El Fundador y el Directorio, no obstante, podrán consultar el parecer de uno o más Miembros Colaboradores sobre aspectos relacionados con el objeto de la Fundación e invitarlos, con derecho a voz, a las reuniones del Directorio, y éstos a su vez, podrán hacer proposiciones y sugerir proyectos orientados al desarrollo de la institución. Cuando el número de Miembros Colaboradores exceda los diez, éstos formarán una Comisión que deberá reunirse por lo menos una vez al año y a la que el Directorio podrá remitir sólo a título informativo la Memoria y Balance Anual de la Fundación.

## TITULO V

### Ausencia del Fundador

**Artículo Vigésimo Primero:** El Fundador conservará mientras viva su calidad de tal y la plenitud de las atribuciones que estos estatutos le confieren.

**Artículo Vigésimo Segundo:** Ante imposibilidades transitorias o ausencias prolongadas por más de tres meses, el Fundador podrá delegar sus facultades en el Presidente del Directorio. En caso de fallecimiento, renuncia o imposibilidad física absoluta del Fundador, sus facultades y sus funciones se radicarán en el último Directorio vigente de la Fundación.

A large, stylized handwritten signature in blue ink is written over a circular stamp. The stamp contains some illegible text, possibly a date or a reference number. The signature is composed of several long, sweeping strokes.

## TITULO VI

### De la Reforma de los Estatutos y de la Disolución de la Fundación

**Artículo Vigésimo Tercero:** La Fundación podrá modificar sus estatutos sólo por acuerdo del Directorio, adoptado por los dos tercios, a lo menos, de sus miembros, en una sesión extraordinaria citada especialmente para este efecto, y siempre contando con la aprobación expresa del Fundador.

Los estatutos de la Fundación sólo podrán modificarse, previo informe favorable del Ministerio de Justicia, siempre que la modificación resulte conveniente al interés fundacional.

**Artículo Vigésimo Cuarto:** La Fundación podrá acordar su disolución sólo con el voto conforme del Fundador y de dos tercios, a lo menos, de los miembros del Directorio, en una sesión extraordinaria citada especialmente para este efecto.

En caso de disolución voluntaria o forzada de la Fundación, sus bienes pasarán a la entidad con personalidad jurídica vigente, que no persigue fines de lucro, denominada **CUERPO DE BOMBEROS DE SANTIAGO**.

### DISPOSICIONES TRANSITORIAS.

**Artículo Primero Transitorio:** Se designa al Directorio inicial de la Fundación, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 548 inciso primero del Código Civil y del artículo octavo de estos estatutos, que estará integrado por las personas que a continuación se señalan, las que duraran en sus cargos un año posterior al respectivo Registro en el Servicio de Registro Civil e Identificación:

Nombre: Mirtha del Carmen Menanteau Olmí

Número de RUT: 8.687.255 -2

Firme:

Presidente del Directorio

A large, handwritten signature in blue ink is written over a circular stamp. The signature is highly stylized and appears to be 'M. Menanteau'. The circular stamp is partially obscured by the signature and contains some illegible text.

Nombre: Matías André Escobar Menanteau

Número de RUT: 18.737.151 - 1

Firme:

Secretario

Nombre: Manuel Fernando Hernández Aránguiz

Número de RUT: 10.690.871 - 0

Firme:

Tesorero

Artículo Segundo Transitorio: Se confiere poder amplio a doña Mirtha del Carmen Menanteau Olmi, con domicilio en Av. Simón Bolívar N° 7213, comuna de La Reina y a don Manuel Fernando Hernández Aránguiz, Con Domicilio en Santa Lucía 6668, San Miguel, para que solicite al Secretario Municipal respectivo el Registro de la personalidad jurídica de esta Fundación, facultándolos para aceptar las modificaciones que las autoridades competentes estimen necesario o conveniente introducirles y, en general, para realizar todas las actuaciones que fueren necesarias para la total legalización de esta Fundación. Además, se confiere poder amplio para realizar diligencias relativas al Inicio de Actividades y la obtención del RUT e inicio de Actividades de la Fundación ante el Servicio de Impuestos Internos que corresponda.

Day FA del Acto  
y AUTORIZO DA  
FIRMA 6/1/2020

Nombre y Firma

Número de RUT





MINISTERIO DE EDUCACIÓN



Fundación  
**ENCAP**  
Por un propósito común

# MEMORIA

## ANUAL 2021- 2022

---

**Edición**  
2023

# CONTENIDO

1.

Carta.....p. 3

2.

Historia y Quiénes  
Somos.....p. 6

3.

Propuesta de  
Valor.....p. 11

4.

Nuestro  
Equipo.....p. 15

5.

La Fundación en  
Cifras.....p. 16

6.

Agradecimientos.....p. 18





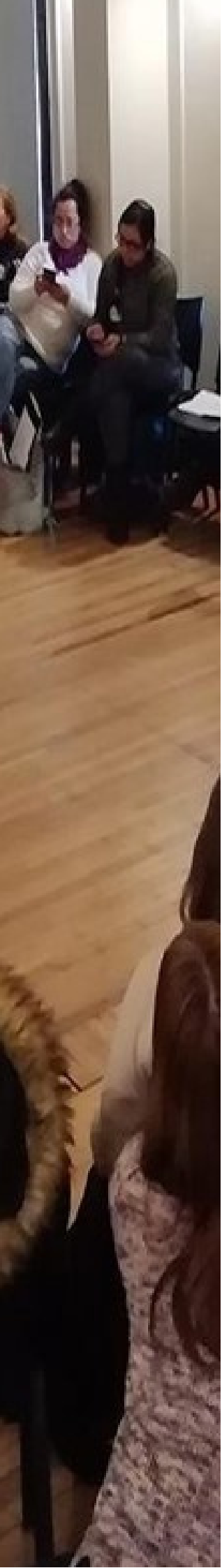
# CARTA

---

**Fundación ENCAP**, estos dos últimos años ha experimentado un período como pocos POST PANDEMIA. En cuanto a cambios en nuestros formatos de convivencia, así como también en los focos de atención y nuevos riesgos que se han presentado. La adaptabilidad, capacidad para trabajar en equipo y los formatos en línea se transformaron en la principal fórmula para seguir funcionando y comunicarnos con nuestras audiencias, beneficiarios y comunidades.

Nuevos propósitos y las ganas de llegar a más beneficiarios, nos ha llevado a tomar la decisión de hacer cambios profundos y objetivos en nuestra Fundación, los que han decantado en el apoyo a comunidades, tales como mujeres jefas de hogar que han decidido emprender.

La crisis económica, la cesantía y las faltas de oportunidades fueron hechos esenciales que nos obligó a destinar gran parte de nuestros recursos a esta comunidad de mujeres, partiendo en la Región Metropolitana, en especial en las Comunas de Santiago y Estación Central, luego llegamos hasta la Comuna de Molina, generando y desarrollando diversos programas, entre ellos: Marketing Digital, Construcción de Landing, Contabilidad Básica y Uso y aplicación de Canvas, todos para pymes y emprendedores durante el 2021.



Luego, en el 2022, se elaboró y ejecutó el DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO, englobando conocimientos y habilidades para la generación exitosa de un negocio. Llegamos con satisfacción a un grupo de mujeres jefas de hogar microempresarias y emprendedoras.

Han sido muchas las personas que debieron redoblar los esfuerzos y que han tenido que ponerse al día tecnológicamente, sobreponiéndose a las dificultades propias de cada circunstancia para apoyar y, por encima de todo, hacer su APORTE SIGNIFICATIVO ante los tiempos que estamos enfrentando, con actitudes generosas y oportunas. Agradecemos a todos y a cada uno de los que trabajan en nuestra fundación, miembros de un gran equipo de profesionales que se ha ido formando. Sus aportes, amor y perseverancia nos han hecho más conscientes de nuestra capacidad de hacer de este mundo un mejor lugar para habitar.



**MIRTHA MENANTEAU O.**  
**Dirección General**



***“Creemos que un mejor mundo para todos es posible. Nuestra misión y visión promueven las experiencias transformadoras que ayuden a las personas a alcanzar su máximo potencial”.***

# HISTORIA

---

**Fundación Encap**, es una entidad sin fines de lucro que cree firmemente en el desarrollo de las personas y sus emprendimientos. Lucha para construir una sociedad más justa, solidaria e inclusiva. Trabaja desde la cercanía y el acompañamiento, comprometida con las personas en riesgo de exclusión social para que logren desarrollar sus proyectos de vida.

## **Una idea, una realidad**

Hace ya un tiempo que los Socios Fundadores tenían la idea de llegar a comunidades de escasos recursos, mujeres emprendedoras, microempresas con herramientas y conocimientos que definitivamente sirvieran a los propósitos de éxito y permanencia en el duro mercado.

Es así como desde el amparo de la Sociedad de Capacitación Encap, entidad que hace más de 14 años presta servicios y asesorías a emprendedores, microempresas y pymes, se materializa el año 2020 nuestra FUNDACIÓN ENCAP, la que da sus primeros pasos con pequeños programas, los que se han ido incrementando desde el segundo semestre del año 2021 a la fecha.





Hoy ya, a tres años de andar, podemos compartir con agrado, no sin grandes esfuerzos de por medio, lo que hemos logrado hasta hora, capacitar a más de 120 personas con el compromiso de aportar de manera efectiva al crecimiento y desarrollo de sus emprendimientos a través de nuestros programas de formación ajustados a sus respectivas realidades. Así se puede constatar en los testimonios que han dejado nuestros beneficiarios, donde dan fe de la dedicación de nuestro equipo y de los logros obtenidos de los procesos de formación y acompañamiento recibidos. No obstante, esta cifra, acorde a nuestros propósitos debe seguir creciendo.

### **Quiénes somos**

Somos una fundación al servicio de las personas y de las organizaciones, otorgando asesorías y apoyo en la gestión de entrenamiento y formación. Su creación surge del deseo de impulsar, fomentar y promover el crecimiento y desarrollo personal y comunitario de aquellos grupos vulnerables de nuestra sociedad que no cuentan ni contarán con los recursos y herramientas para lograr con éxito un mayor bienestar tanto personal como laboral.

Nuestra filosofía de trabajo se basa en una estrecha relación de confianza y cooperación, en la que sentimos como propias tanto las necesidades como el éxito de quienes acompañamos en su proceso de crecimiento y desarrollo. Esto lo llevamos a cabo sobre la base de un modelo estratégico y de integración que contempla procesos de formación, mentoría y coaching orientados principalmente a:



Nuestra filosofía de trabajo se basa en una estrecha relación de confianza y cooperación, en la que sentimos como propias tanto las necesidades como el éxito de quienes acompañamos en su proceso de crecimiento y desarrollo. Esto lo llevamos a cabo sobre la base de un modelo estratégico y de integración que contempla procesos de formación, mentoría y coaching orientados principalmente a:

- Promover en ellos el liderazgo y
- Desarrollar sus competencias y talentos.

***“Para Fundación ENCAP todos y cada uno de nuestros beneficiarios tiene potencial para crecer y juntos lo podemos lograr”***

Los principales beneficiarios de nuestro quehacer como fundación son personas, comunidades y organizaciones de sectores vulnerables que perteneciente a los siguientes grupos:

- Emprendedores.
- Mujeres jefas de hogar.
- Jóvenes que buscan trabajo por primera vez.
- Pequeñas empresas o negocios.

## **Misión**

Promover el crecimiento y desarrollo integral de toda persona, comunidad y organización, a fin de lograr una calidad de vida en base a un mayor bienestar tanto personal como laboral.





## **Visión**

Ser una institución responsable y comprometida con la generación de canales y medios que garanticen a los diversos grupos vulnerables de nuestra sociedad el acceso a oportunidades que les ayuden de manera efectiva a alcanzar un bienestar tanto personal como laboral, y con ello, una mayor calidad de vida.

Asimismo, constituirse en una organización social participativa, conformada por un equipo de colaboradores cualificados e identificados con la misión y valores de ésta, abiertos a coordinar esfuerzos y recursos tanto con entidades públicas como privadas para el logro de los propósitos antes planteados.

## **Valores**

La labor que llevamos a cabo se hace sobre la base de cuatro pilares fundamentales: equidad, calidad, integridad y compromiso.

## **Compromiso**

Trabajar por una mayor igualdad de oportunidades, impulsando, promoviendo, ejecutando y financiando programas y procesos que ayuden al desarrollo personal, comunitario y organizacional de aquellos grupos vulnerables de nuestra sociedad, que teniendo las capacidades no cuentan con los recursos.



## **Propósitos**

- Contribuir al desarrollo de competencias y talento;
- Promover el crecimiento integral de comunidades y grupos vulnerables, en especial de niños, niñas y jóvenes;
- Mejorar la calidad de vida de quienes ya no se encuentran en la etapa laboral activa, pero que igualmente pueden ser un aporte a su comunidad y;
- Fomentar acciones de sensibilización y participación social a fin de extender el valor del crecimiento y desarrollo tanto personal como laboral para lograr una mejor calidad de vida.

# ¿Cómo te apoyamos?



COACHING



MENTORÍA



FORMACIÓN



ASESORÍA

## PROPUESTA DE VALOR

---

### Coaching:

Acompañamiento y apoyo dentro de un contexto personal y organizacional, el que en base al diagnóstico del coachee (cliente) se busca lograr el desarrollo de habilidades específicas, de soluciones concretas y de oportunidades estratégicas, promoviendo el cambio y mejora de las personas, de los equipos y de las organizaciones. Para ello, implementamos:

- Coaching de equipo
- Coaching ejecutivo



## **Mentoria:**

Metodología destinada a desarrollar el potencial de las personas, basada en la transferencia de conocimientos y en el aprendizaje a través de la experiencia, todo dentro de un proceso estructurado en el que establecemos una relación personal y de confianza entre el mentor(a) guía, quien estimula, desafía y alienta para maximizar el talento del mentee (cliente).

Es un recurso usado para generar cambios y mejoras de quien desea someterse a este proceso y también para su organización, si es que la tiene o forma parte de una. Es una de las prácticas más potentes con las que buscamos favorecer el aprendizaje tanto personal como organizativo y el desarrollo del talento, dos de los recursos competitivos más importantes.





## **Formación:**

Aplicando un modelo estratégico e integral de intervención para promover el desarrollo y mejora continua en las personas y organizaciones, Fundación ENCAP entrega un servicio personalizado de formación que responda a la necesidad específica del capacitado en cada curso, contemplando:

- Un levantamiento de brechas de competencias laborales (conocimientos, habilidades y aptitudes);
- El diseño de un programa de capacitación a medida y por competencias;
- La aplicación de assessment que facilitan un proceso de aprendizaje más efectivo: MBTI o Myers.Briggs Type Indicator y herramientas de coaching, entre otros y;
- Una gestión de evaluación que permite establecer el nivel de aprendizaje y su reforzamiento.

## **Asesoría:**

Las distintas asesorías que brindamos a nuestros beneficiarios se alinean a sus estrategias personales, proporcionando soluciones flexibles, acordes a sus necesidades, que se levantan en conjunto.



# NUESTRO EQUIPO

---

Somos un equipo de personas identificadas por un profundo compromiso con el desarrollo de las personas y de la comunidad.

## Directorio

**MIRTHA  
MENANTEAU**

Licenciada en Filosofía Coach  
Presidente del Consejo Directivo

**NELLY  
MENANTEAU**

Artista  
Miembro del Consejo Directivo

**MATIAS  
ESCOBAR**

Periodista  
Miembro del Consejo Directivo

**Equipo y  
Consejo Directivo**

**JUAN FRANCISCO  
ACUÑA ARRATIA**

Ingeniero Comercial  
Asesor del Consejo Directivo

**MANUEL HERNÁNDEZ  
ARÁNGUIZ**

Contador Auditor - Coach  
Asesor del Consejo Directivo y Ejecutor

Somos un equipo de personas identificadas por un profundo compromiso con el desarrollo de las personas y de la comunidad. Directorio

# FUNDACIÓN EN CIFRAS

---

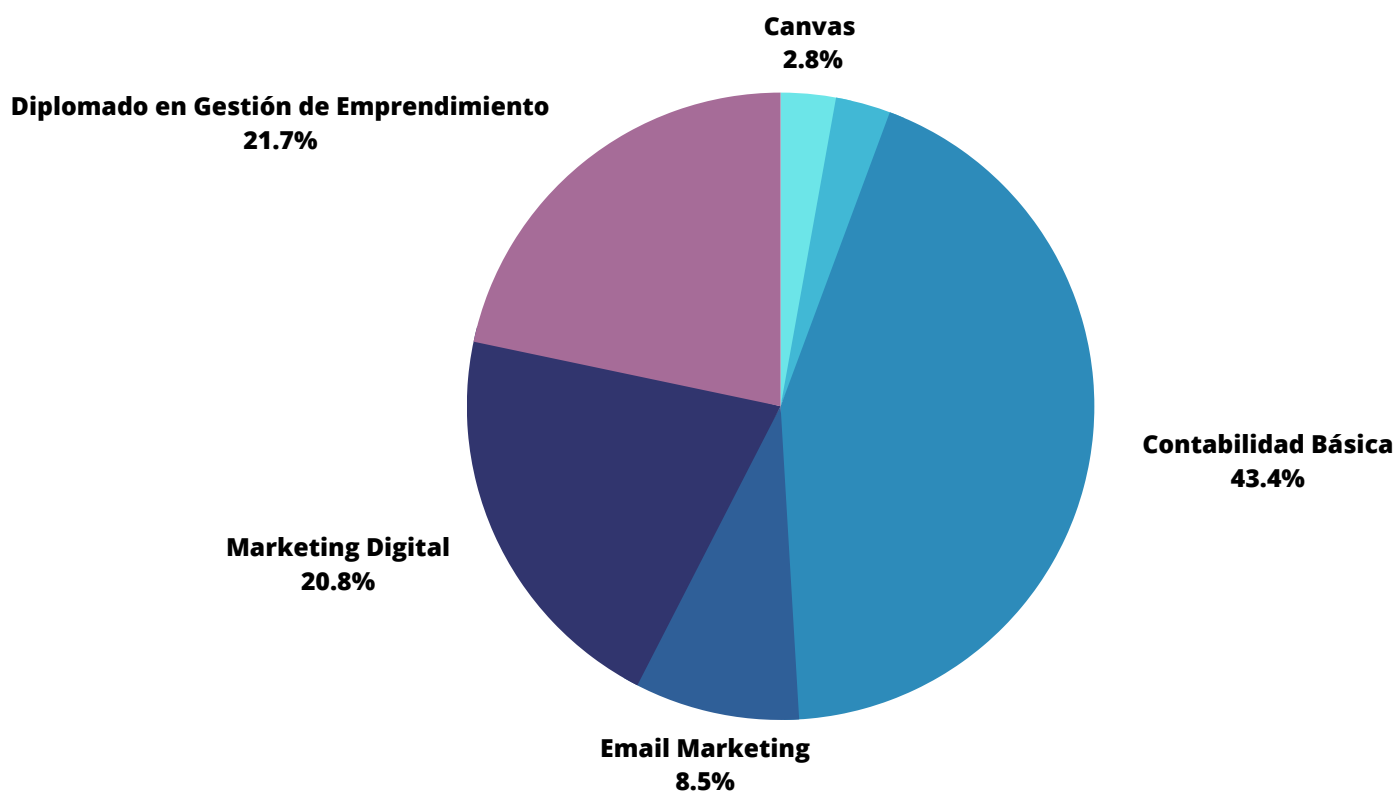


## Contabilidad Social de Impacto

Actividad para Emprendedores y Pymes	Capacitados
DISEÑO EN CANVAS	3
CONSTRUCCIÓN DE LANDING PAGE	3
CONTABILIDAD BÁSICA	46
EMAIL MARKETING	9
MARKETING DIGITAL	22
DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO	23



## Capacitados (Programas para Emprendedores y Pymes)



# AGRADECIMIENTOS

---

Especiales agradecimientos a las Municipalidades de Santiago, Estación Central y Molina, región del Maule, por haber confiado en nuestros programas de formación y acompañamientos, brindados a un grupo de pequeños empresarios y mujeres emprendedoras jefas de hogar de la comuna, a quienes se les entregó las herramientas claves para conseguir el desarrollo de competencias esenciales para el éxito de sus negocios.





Huérfanos 1373, Oficina 407, Santiago  
Fono: 226048039/  
[www.fundacionencap.org](http://www.fundacionencap.org)

FUNDACIÓN ENCAP EN CIFRAS Y LINK DE NOTAS PERIODÍSTICAS

2021 - 2022

CURSO	N° PARTICIPANTES	N° CERTIFICADOS	ORIGEN	MODALIDAD	DURACIÓN (Horas Cronológicas)	FECHA INICIO	FECHA DE TERMINO	INVERSIÓN RELATORIA	INVERSIÓN PLATAFORMA	INVERSIÓN GASTOS GENERALES*	INVERSIÓN TOTAL FUNDACIÓN	VALOR PARTICIPANTE	VALOR PROGRAMA
HABILIDADES SOCIO EMOCIONALES	24	24	Emprendedores de Municipalidad de Santiago	Presencial	4	21.06.2019	21.06.2019	200.000	0	0	200.000	20.000	BECA TOTAL
DISEÑO DE CAMPAÑA PUBLICITARIA EN EN CANVA	4	3	Emprendedores de Municipalidad Estación Central y Particulares	E-learning Simétrico	3	07.06.2021	11.06.2021	275.000	18.000	334.133	577.133	45.000	BECA TOTAL
CONSTRUCCIÓN DE LANDING PAGE EN WORDPRESS	4	3	Emprendedores de Municipalidad Estación Central y Particulares	E-learning Simétrico	12	19.05.2021	28.05.2021	300.000	24.000	334.133	658.133	60.000	BECA TOTAL
CONTABILIDAD BÁSICA PARA PYMES Y EMPRENDEDORES	46	6	Emprendedores de Municipalidad Estación Central y Particulares	E-learning Simétrico	14	17.05.2021	28.05.2021	400.000	32.000	342.533	774.533	80.000	BECA TOTAL
CAMPAÑA EMAIL MARKETING DIGITAL	21	6	Emprendedores de Municipalidad Estación Central y Particulares	E-learning Simétrico	14	18.05.2021	11.06.2021	400.000	32.000	337.533	769.533	80.000	BECA TOTAL
MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES	22	6	Emprendedores Municipalidad de Estación Central y Particulares	E-learning Simétrico	24	19.04.2021	05.05.2021	600.000	48.000	337.733	985.733	120.000	BECA TOTAL
DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO	23	8	Mujeres Jefas de Hogar Municipalidad de Santiago y Molina	E-learning Simétrico Cierre presencial	100	29.06.2022	09.09.2022	2.500.000	200.000	565.733	3.265.733	500.000	BECA TOTAL
<b>TOTAL</b>	<b>144</b>	<b>51</b>						<b>4.425.000</b>	<b>354.000</b>	<b>2.251.300</b>	<b>7.030.300</b>		

27%

Plataforma LMS de Fundación Encap (Moodle)

Notas de prensa y RSS	RECURSOS FUNDACIÓN	ITEM	N°	COSTO
UN ENTUSIASMADO TIENE EL DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO – FUNDACIÓN ENCAP	Recursos Humanos	Relatoría	7	4.425.000
FUNDACIÓN ENCAP DICHO TALLER DE EMPRENDIMIENTO Y CONTABILIDAD BÁSICA PARA LAS MUJERES	Recursos Humanos	Coordinación y Administración	1	2.000.000
ENCAP AVANZANDO A LA MUJER JEFA DE HOGAR – FUNDACIÓN ENCAP (Fundacionencap.org)	Plataforma LMS		1	354.000
FUNDACIÓN ENCAP REALIZÓ EXITOSO CURSO DE MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES – LINK	Recursos	Diplomas	120	24.000
ENCAP AVANZANDO A LA MUJER JEFA DE HOGAR – FUNDACIÓN ENCAP (Fundacionencap.org)	Premiación Diploma en Gestión de Emprendimiento	Tablet	1	85.000
	Cierre Diplomado en Gestión de Emprendimiento	Sabón	1	0
	Cierre Diplomado en Gestión de Emprendimiento	Servicio de coffee	23	55.000
	Souvenir Diplomado en Gestión de Emprendimiento	Regalos	23	87.300
				<b>7.030.300</b>



## DIPLOMA GESTIÓN DE EMRENDIMIENTO 2022



**HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES  
2019**

**Grupo Mujeres Jefas de Hogar – Municipalidad de Santiago**







**PROCESO DE COACHING  
2019**

**Grupo Mujeres Jefas de Hogar – Municipalidad de Santiago**

## Testimonio

*“Hace 5 años comencé un camino lleno de dificultades, no obstante, estaba totalmente consciente de que tenía una hija de 5 años. Eso me llevó a integrarme en el Programa de Jefas de Hogar de la Municipalidad de Santiago, de donde me derivaron a Fundación Encap, quienes me brindaron todo su apoyo a través de un proceso de coaching, guiándome para cumplir el sueño que tenía de niña, además de ayudarme a creer en mis capacidades y a tener confianza en mí proyecto. Así es como logré crear finalmente mi FUNDACIÓN MAFULN, con la que podré cumplir con ese sueño de mi niñez, que es poder brindar apoyo a todas esas familias que requieren que sus niños y niñas sean cuidados y reciban una ayuda tanto psicológica como pedagógica”, Andrea Sotomayor Pizarro, Directora Fundación Mafuln.*



**CONSTRUYENDO LA MEJOR VERIÓN DE MI MISMA  
2019**

**Grupo Mujeres Jefas de Hogar – Municipalidad de Santiago**







**MARKETING DIGITAL  
2021**

**Grupo Emprendedores – Municipalidad Estación Central y Particulares**

Marketing Participantes x BigBlueButton - Acceso Au x

https://t006.rna1.blindsidenetworks.com/html5client/join?sessionToken=xdfa32wq70oxuald

MENSAJES

Chat público

Diana Saenz

Rodrigo Peñailillo

NOTAS

Notas compartidas

USUARIOS (16)

JUAN FRANCISCO A...

Sara Suárez

Camila Ramírez

Casilda Salazar

Diana Saenz

Erika Fernández

Freddy Cáceres

Chat público

yo tengo en facebook una marca y un logo, puede ser ocupada

JUAN FRANCISCO ACURA 21:21  
Loreto, si se puede utilizar

Sociedad de Capacitación Encap 21:21  
Revisen también HostingNet

Rodrigo Peñailillo 21:22  
<https://www.bluehosting.cl/>

Sociedad de Capacitación Encap 21:22  
NIC Chile encuentran dominios baratos

KATHERINE PAMELA MOYA VARGAS 21:23  
yo he trabajado con bluehosting, es bueno y barato

Rodrigo Peñailillo 21:23  
dejo mi nro si alguien tiene alguna consulta respecto a lo que hablamos 972831171

Rodrigo Peñailillo 21:27  
<https://destaperygasfiteria24x7.cl/> es uno de mis proyectos landing page para que puedan familiarizarse

Rodrigo Peñailillo 21:27  
esta realizado en wordpress

Enviar mensaje a Chat público

Acceso Aula Virtual 08:41

JUAN FRANCISCO AC...

Pausar grabación

JUAN FRAN...

Embudo de ventas

Atracción  
Generar tráfico

Interacción  
Crear vínculos con prospectos

Conversión  
Generar ventas

Fidelización  
Repetir compra

- Blog / Sitio web
- Redes sociales
- Páginas de captura

- Correo electrónico
- Conversación
- Vídeos

- Webinars
- Llamadas a la acción
- Publicidad

- Beneficios y descuentos
- Recomendación

Escribe aquí para buscar

21:29  
19-04-2021

## Marketing Digital





# Embudo de ventas



**CONSTRUCCIÓN DE LANDING PAGE  
2021**

**Grupo Emprendedores – Municipalidad Estación Central y Particulares**

The screenshot displays a virtual classroom environment. On the left, a chat window titled "Chat público" contains a disclaimer: "This BigBlueButton server is freely provided by **Blindsid Networks** for testing purposes only. Its use is allowed on an "AS IS" basis without warranty or condition of any nature. There is no association nor recognized relationship with any third party web sites linked to this service. And because this server can be used public and openly, your sessions and recordings can be accessible for anyone, anytime. The recordings automatically delete after 7 days. If you need help for setting up your own BigBlueButton server you can [contact us](#), we will be more than happy to help."

The chat history shows messages from Lorena Ramos and JUAN FRANCISCO ACUÑA. The main area features a video feed with three participants: Freddy Cáceres, JUAN FRANCISCO ACUÑA, and Lorena Ramos. A large diagram of a landing page is overlaid on the right, with labels in Spanish pointing to various elements: "Branding / Marca" (pointing to "MARCA"), "Titular prominente con la Propuesta de Valor" (pointing to a header area), "Texto de Soporte (Beneficios)" (pointing to a list of text boxes), "Botón Llamada a la Acción (CTA)" (pointing to a "CTA" button), "Propuesta de Valor Ampliada" (pointing to a large text block), "Testimonios (Texto / Vídeos)" (pointing to a section with a "Foto" circle), "Imágenes (Prueba Social)" (pointing to a row of three boxes), and "Formulario de Contacto Optimizado" (pointing to a form with a "CTA" button). The diagram also includes a box labeled "IMAGEN / VIDEO RELEVANTE".

The interface includes a top navigation bar with browser tabs for "Acceso Aula Virtual", "BigBlueButton - Acceso...", "BigBlueButton - Clase Virtual", "Paloma Toral actriz - Búsqueda", and "Teatro Provincial de Curicó". The bottom of the screen shows a Windows taskbar with the search bar "Escribe aquí para buscar" and the system tray displaying the time "19:28" and date "28-05-2021".


## Construcción de Landing Page


**CONTABILIDAD BÁSICA  
2021**

**Grupo Emprendedores – Municipalidad Estación Central**

Clase Virtual 14:14

Claudia Urutia Sociedad de Capacita... Raúl Salcedo





Agradecemos la participación en nuestro programa, el que esperamos les sea realmente de gran utilidad para lo que están emprendiendo o para lo que ya emprendieron.

Esperamos poder seguir apoyando, brindándoles más herramientas que les ayude a seguir creciendo con sus proyectos.

< Diapositiva 2 > 100%

+ 🔔 📞 📺 📄 🔍



**DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO  
2022**

**Grupo Mujeres Jefas de Hogar – Municipalidad de  
Santiago y de Molina**

Grabando 02:47:39 Vista

Juan Francisco Alejandra pbara

Marcela San martin Mirtha Menanteau Pilar

Andrea Guglietta corina mendivelso Fabi

Reactivar audio Detener video Participantes Chat Compartir pantalla Reacciones Aplicaciones Más Salir

18°C Nublado

### Chat

corina mendivelso para mi (Mensaje directo)

holaa amii como has estado?

pues bueno mañana la tengo que llevar a la broncopulmonar, porque desde la madrugada con fiebre... y pues eso no puedo dejar que le llegue la temperatura a 38 porque me puede convulsionar... entonces bueno ahí vamos... cotriendo para allá y para acá y más nerviosa cuando se me enferma así.

tiene mucha tos con flema, pero me llama la atención que el tratamiento que le he dado no le quita la tos, posiblemente te tenga que darle antibiótico... pero tengo que esperar a mañana la cita con la doctora.

tu como estas? tu familia tu niña también?

ya este curso se esta acabando. que increíble no?

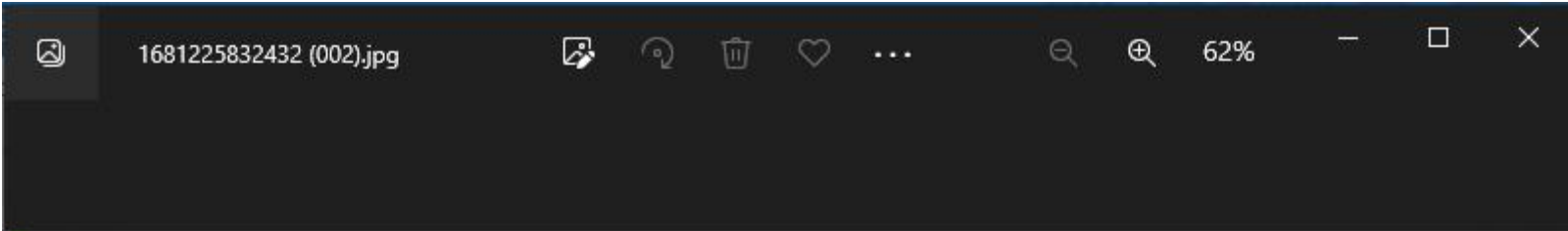
¿Quién puede ver sus mensajes? La grabación está habilitada

A: corina mendivelso (Mensaje directo)

Escribir mensaje aquí...


ESP LAA 21:14 07-10-2022





Zoom Reunión 02:49:08 Vista

Grabando

 Juan Francisco	 Alejandra	 pbara
 Marcela San martin	 Mirtha Menanteau	 Pilar
 Andrea Guglietta	 corina mendivelso	 Fabi

Reactivar audio Detener video Participantes Chat Compartir pantalla Grabar Mostrar subtítulos Reacciones Aplicaciones Salir

18°C Nublado Windows taskbar icons ESP LAA 21:15 07-10-2022





Nota periodística del Diplomado - Link

[UN EXITOSO CIERRE TUVO EL DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO – FUNDACIÓN ENCAP \(fundacionencap.org\)](#)

Nota periodística de Contabilidad Básica para Emprendedores - Link

[FUNDACIÓN ENCAP DICTÓ TALLER DE EMPRENDIMIENTO Y CONTABILIDAD BÁSICA PARA LA MUNICIPALIDAD DE ESTACIÓN CENTRAL – FUNDACIÓN ENCAP \(fundacionencap.org\)](#)

Nota periodística de Taller Habilidades Socio Emocionales - Link

[ENCAP APOYANDO A LA MUJER JEFA DE HOGAR – FUNDACIÓN ENCAP \(fundacionencap.org\)](#)

Nota periodística de Marketing Digital y Redes Sociales - Link

[FUNDACIÓN ENCAP REALIZÓ EXITOSO CURSO DE MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES – FUNDACIÓN ENCAP \(fundacionencap.org\)](#)

Nota periodística de Taller de Habilidades Socio Emocionales - Link

[ENCAP APOYANDO A LA MUJER JEFA DE HOGAR – FUNDACIÓN ENCAP \(fundacionencap.org\)](#)

# DIPLOMADO GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO

**Duración:** 100 Horas    **Modalidad:** E-learning Sincrónico y Asincrónico

## Fundamentación

El emprendimiento hoy en día, ha ganado gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores. Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la "estabilidad" económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aún si se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

En muchos países (casi en todos los países latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Por otro lado, en gran parte de nuestras economías, rondan altos niveles de desempleo, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población. Asimismo, los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que hoy en día cuentan con programas de apoyo al emprendimiento para ir en ayuda de sus propósitos.

*"He fallado más de 900 tiros en mi carrera. He perdido cerca de 300 juegos. En 26 ocasiones me encargaron el tiro de la victoria y fallé. He fallado una y otra vez en mi vida y esa es la razón de mi éxito."*

Michael Jordan, Miembro del Salón de la Fama de la NBA

## Introducción

El programa tiene una duración de 100 horas cronológicas totales, las cuales se dividen en cuatro módulos, que irán potenciando paralelamente sus competencias personales, así como sus herramientas para diseñar y gestionar un emprendimiento. Cada módulo está conformado por clases online y sincrónicas junto con los talleres grupales e individuales. Las clases serán un espacio para conocer y potenciar sus habilidades, así como de entrega de herramientas prácticas que le ayudarán a potenciar su negocio. Asimismo, los talleres están diseñadas especialmente para profundizar y evaluar los aprendizajes de cada módulo.

## Objetivos Generales

Aprender a buscar y desarrollar ideas innovadoras que puedan dar origen a oportunidades de negocio. Aprender a validar el potencial de las oportunidades de negocio. Aprender a diseñar, planificar e implementar un negocio a partir de una oportunidad, utilizando el Plan de Negocios como herramienta. Al finalizar el Programa, el participante estará en condiciones para describir, verificar y constatar cuales son las capacidades elementales para emprender un negocio o actividad comercial.

## Contenidos

### Módulo I: Querer Emprender

- ¿Para qué emprender?
- ¿Desde dónde y cómo mira sus posibilidades para trabajar como independiente?
- ¿Qué juicios tiene de sí mismo que le abren o cierran posibilidades?
- ¿Desde qué emoción se emprende y qué barreras necesita derribar para emprender?
- Taller 1 Módulo I : ¿Qué recursos tiene para iniciar y gestionar un negocio? (Individual).

## Módulo II: Diseñando su negocio: ¿Qué quiere ser y hacer?

- ¿Qué necesita y qué tiene para emprender?
- ¿A quién vender? Sus clientes.
- ¿Qué va a ofrecer? Definiendo su producto o servicio.
- ¿A quién y a cuánto? Clientes y precios.
- ¿Cómo lleva su propuesta de valor a sus clientes?
- ¿Cómo hace funcionar el negocio?
- ¿Cuánto cuesta su producto? ¿Con cuánto margen de ganancia se queda?
- Su vida, casa y su negocio...tres mundos diferentes.
- ¿Cómo puede financiar su negocio?
- Taller 1 Módulo II. Diseño plan de Inversión. (Individual)
- Taller 2 Módulo II.: Seguimiento del plan de Inversión. (Grupal)

## Módulo III: Implementando su negocio: atreverse a lo que quiere ser y hacer.

- ¿Qué hacer para vender más?
- ¿Qué habilidades debería desarrollar para vender más?
- Innovando.
- Planificación y administración de sus tiempos.
- Planificación y administración de su negocio.
- ¿Cómo y para qué formalizar su negocio?
- ¿Qué impuestos debe pagar? ¿Cómo debe hacerlo?
- ¿Cuánto es lo mínimo que debe vender para no tener pérdidas?
- Cuánta caja mínima debería tener en su negocio?
- Taller 1 Módulo III. ¿Cómo le ha ido poniendo en práctica sus habilidades emprendedoras y de negocio? (Grupal).

## Módulo IV: Evaluando su negocio: Hacia dónde quiere seguir caminando.

- Evaluando su negocio.
- ¿Cómo seguir con su proyecto en el futuro?
- Integrando lo aprendido.
- ¡Presentando de una forma ganadora!
- Taller 1 Módulo IV. ¿Cuánto genera su negocio? (Individual).
- Taller 2 Módulo IV. Evaluación del modelo de negocios. (Grupal).
- Taller 3 Módulo IV. Implementación plan acciones Futuras: ¿Cómo se prepara para tener éxito mañana? (Grupal).
- Taller 4 Módulo IV. Monitoreo de las habilidades emprendedoras: ¿Qué competencias emprendedoras ha desarrollado hasta acá? (Grupal).
- Taller 5 Módulo IV. Evaluación del programa. (Grupal).

## Plan de Estudio

El Programa consta de 100 horas cronológicas, las que consideran clases lectivas y talleres para cada módulo. . Además, se consideran dentro de la programación actividades de evaluación.

**Módulos:** 16 horas cada uno, ejecutadas a través de 1 sesiones semanal de 4 horas cronológicas.

**Talleres:** 4 horas cada actividad práctica, ejecutadas a través de 2 sesiones mensuales de 4 horas cada 15 días.

## Metodología

La ejecución del Programa de Diplomado, estará basada en una metodología mixta, es decir, a través de clases lectivas, desarrollo de talleres y dinámicas de grupos, aprovechando todos los recursos pedagógicos y la innovación de las actividades formativas. Se consideran también exposiciones teóricas, apoyadas con recursos audiovisuales.

Es una metodología interactiva, mediante clases eminentemente prácticas, con la que se busca que el participante integre las dimensiones del saber, saber hacer y saber ser.

## Evaluación y Certificación

El programa contempla una evaluación parcial para cada uno de sus módulos a través de un trabajo de desarrollo, ya sea individual o grupal, sobre un tema asociado a las temáticas abordadas. Asimismo, habrá una evaluación final integral con la que se medirá el aprendizaje global. La escala de evaluación utilizada en el programa será de 1.0 a 7.0, con nota mínima de aprobación 4.0. Para aquellos que cumplan con las exigencias de evaluación y de asistencia mínima a clases, la cual corresponde a un 80% de participación, recibirán al término del programa un diploma de certificación otorgado por la Fundación ENCAP.

## Dirigido a

---

Toda persona que tiene la intención de iniciar su propio negocio a mediano y corto plazo y a emprendedores que ya lo han iniciado, y que requieren obtener los conocimientos y herramientas necesarias para lograr la formalización de su actividad comercial.

## Requisitos

---

- Contar con recursos informáticos mínimos (un computador y conexión a internet).
- Llenar ficha de postulación.
- Currículum vitae actualizado. Fotocopia cédula de identidad

Se deberá sostener además una entrevista personal con el Comité de Admisión, después de completar ficha de postulación y enviar antecedentes.

## Parte del Equipo Docente

---



**Juan Francisco Acuña A.**, Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción, Advanced Certificate in Finance de Georgetown University, Washington, U.S.A. Entrenamiento en Desarrollo de la Capacidad Emprendedora, Tecnológico de Monterrey (ITESM), Monterrey México. Experiencia profesional en diversas empresas públicas como privadas, en las áreas de Finanzas, Comercial, RRHH y Gestión de Administración. Experiencia académica en Universidad San Sebastián, U. de las Américas, U. Del desarrollo, U. de Concepción, U. de Magallanes y Tecnológico de Monterrey (ITESM), México. Consultor y Facilitador de Capacitación en las áreas de emprendimiento, formulación y evaluación de proyectos, clima laboral, planificación estratégica, finanzas, técnicas de comunicación y Control de Gestión.



Mirtha Menanteau O., Licenciada en Filosofía, Magister en Sociología de Pontificia Universidad Católica, Certificada en Coaching Ejecutivo por la Pontificia Universidad Católica, Certificada y Acreditada en Coaching de Equipo por Profesional Coaching Alliance (PCA) e International Association of Coaching (IAC), y Certificada en MBTI por Instituto de Liderazgo (España) con Licencia OPP/PPP. Consultora y Facilitadora de Capacitación en las áreas de emprendimiento, liderazgo, gestión emocional, resolución de conflictos y comunicación efectiva. Coach especialista en programas de líderes - coaches y equipos de trabajo.

## Antecedentes Generales

---

- Duración del programa : 100 horas.
- Inicio del Programa : 29 junio 2022
- Término del Programa : 09 septiembre 2022
- Días de Clase Lectivas : Miércoles
- Horarios : 17:30 a 21:30
- Talleres : Viernes (cada 15 días)

\*Beca Fundación Encap 100% para usuarios inscritos en programas municipales de emprendimiento.

## Entregables y Servicios

---

- Manual con contenidos del curso Material adicional bibliográfico
- Networking
- Certificado

PROGRAMA



DIPLOMADO  
EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO



## I. FUNDAMENTACIÓN

El emprendimiento hoy en día, ha ganado gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores. Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aún si se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

En muchos países (casi en todos los países latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Por otro lado, en gran parte de nuestras economías, rondan altos niveles de desempleo, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población. Asimismo, los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que hoy en día cuentan con programas de apoyo al emprendimiento para ir en ayuda de sus propósitos.

*“He fallado más de 900 tiros en mi carrera. He perdido cerca de 300 juegos. En 26 ocasiones me encargaron el tiro de la victoria y fallé. He fallado una y otra vez en mi vida y esa es la razón de mi éxito.”*

Michael Jordan, Miembro del Salón de la Fama de la NBA

## II. OBJETIVOS GENERALES

Aprender a buscar y desarrollar ideas innovadoras que puedan dar origen a oportunidades de negocio. Aprender a validar el potencial de las oportunidades de negocio. Aprender a diseñar, planificar e implementar un negocio a partir de una oportunidad, utilizando el Plan de Negocios como herramienta. Al finalizar el Programa, el participante estará en condiciones para describir, verificar y constatar cuales son las capacidades elementales para emprender un negocio o actividad comercial.

### III. CONTENIDOS

#### **Módulo I: Querer Emprender**

- ¿Para qué emprender?
- ¿Desde dónde y cómo mira sus posibilidades para trabajar como independiente?
- ¿Qué juicios tiene de sí mismo que le abren o cierran posibilidades?
- ¿Desde qué emoción se emprende y qué barreras necesita derribar para emprender?
- Taller 1 Módulo I: ¿Qué recursos tiene para iniciar y gestionar un negocio? (Individual).

#### **Módulo II: Diseñando su negocio: ¿Qué quiere ser y hacer?**

- ¿Qué necesita y qué tiene para emprender?
- ¿A quién vender? Sus clientes.
- ¿Qué va a ofrecer? Definiendo su producto o servicio.
- ¿A quién y a cuánto? Clientes y precios.
- ¿Cómo lleva su propuesta de valor a sus clientes?
- ¿Cómo hace funcionar el negocio?
- ¿Cuánto cuesta su producto? ¿Con cuánto margen de ganancia se queda?
- Su vida, casa y su negocio... tres mundos diferentes.
- ¿Cómo puede financiar su negocio?
- Taller 1 Módulo II. Diseño plan de Inversión. (Individual)
- Taller 2 Módulo II.: Seguimiento del plan de Inversión. (Grupal)

#### **Módulo III: Implementando su negocio: atreverse a lo que quiere ser y hacer.**

- ¿Qué hacer para vender más?
- ¿Qué habilidades debería desarrollar para vender más?
- Innovando.
- Planificación y administración de sus tiempos.
- Planificación y administración de su negocio.
- ¿Cómo y para qué formalizar su negocio?
- ¿Qué impuestos debe pagar? ¿Cómo debe hacerlo?
- ¿Cuánto es lo mínimo que debe vender para no tener pérdidas?
- ¿Cuánta caja mínima debería tener en su negocio?
- Taller 1 Módulo III. ¿Cómo le ha ido poniendo en práctica sus habilidades emprendedoras y de negocio? (Grupal).

#### **Módulo IV: Evaluando su negocio: Hacia dónde quiere seguir caminando.**

- Evaluando su negocio.
- ¿Cómo seguir con su proyecto en el futuro?
- Integrando lo aprendido.
- ¡Presentándose de una forma ganadora!
- Taller 1 Módulo IV. ¿Cuánto genera su negocio? (Individual).
- Taller 2 Módulo IV. Evaluación del modelo de negocios. (Grupal).
- Taller 3 Módulo IV. Implementación plan acciones Futuras: ¿Cómo se prepara para tener éxito mañana? (Grupal).
- Taller 4 Módulo IV. Monitoreo de las habilidades emprendedoras: ¿Qué competencias emprendedoras ha desarrollado hasta acá? (Grupal).
- Taller 5 Módulo IV. Evaluación del programa. (Grupal).

#### **IV. METODOLOGÍA**

La ejecución del Programa de Diplomado, estará basada en una metodología mixta, es decir, a través de clases lectivas, desarrollo de talleres y dinámicas de grupos, aprovechando todos los recursos pedagógicos y la innovación de las actividades formativas. Se consideran:

1. Exposición teórica, apoyándose de material audiovisual para la entrega de conceptos y principios que los participantes requieren para lograr el conocimiento requerido y deseado (“saber”);
2. Aplicación práctica o “aprender-haciendo” (learning by doing), apoyándose de actividades prácticas y herramientas que permiten al participante integrar, retener y aplicar los nuevos conocimientos, desarrollando las habilidades esperadas (“saber hacer”).

## V. ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

El programa, para poder medir el progreso y los logros alcanzados por los participantes, contempla un proceso de medición que considera:

1. Una evaluación Inicial, con la que se obtiene un **diagnóstico** que ayuda a establecer la base inicial de conocimientos y habilidades de cada participante;
2. Una evaluación formativa parcial para cada módulo, mediante el empleo de distintos instrumentos de aplicación práctica, que ayudarán a determinar el avance de los participantes durante el proceso de formación. Esta contemplará el desarrollo de un trabajo asociado a las temáticas abordadas, ya sea individual o grupal;
3. Una evaluación final integral, mediante la que se medirá el aprendizaje global.

La escala de evaluación utilizada en el programa será de 1.0 a 7.0, con nota mínima de aprobación 4.0. Para aquellos que cumplan con las exigencias de evaluación y de asistencia mínima a clases, la cual corresponde a un 80% de participación, recibirán al término del programa un diploma de certificación otorgado por la Fundación ENCAP.

## VI. DURACIÓN

El Programa consta de una duración de **100** horas cronológicas, las que consideran clases lectivas y talleres para cada módulo.

ACTIVIDAD	CANTIDAD	HORAS	TOTAL DURACIÓN
Clases lectivas	4	16	64
Talleres	9	4	36
			100

Las clases lectivas se ejecutarán a través 1 sesión semanal de 4 horas cronológicas cada una, bajo modalidad e-learning sincrónica;

Los talleres se realizarán en base a actividades prácticas bajo modalidad e-learning sincrónico y presencial a través de 2 sesiones mensuales cada 15 días.

## VII. DIRIGIDO A

Toda persona que tiene la intención de iniciar su propio negocio a mediano y corto plazo y a emprendedores que ya lo han iniciado, y que requieren obtener los conocimientos y herramientas necesarias para lograr la formalización de su actividad comercial.

## VIII. REQUISITOS

- Tener ide de algún negocio o emprendimiento
- Contar con recursos informáticos mínimos (un computador y conexión a internet).
- Llenar ficha de postulación.

## IX. EQUIPO DOCENTE



**JUAN FRANCISCO ACUÑA A.**, Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción, Advanced Certificate in Finance de Georgetown University, Washington, U.S.A. Entrenamiento en Desarrollo de la Capacidad Emprendedora, Tecnológico de Monterrey (ITESM), Monterrey México. Experiencia profesional en diversas empresas públicas como privadas, en las áreas de Finanzas, Comercial, RRHH y Gestión de Administración.

Experiencia académica en Universidad San Sebastián, U. de las Américas, U. Del desarrollo, U. de Concepción, U. de Magallanes y Tecnológico de Monterrey (ITESM), México. Consultor y Facilitador de Capacitación en las áreas de emprendimiento, formulación y evaluación de proyectos, clima laboral, planificación estratégica, finanzas, técnicas de comunicación y Control de Gestión.



**MIRTHA MENANTEAU O.** Licenciada en filosofía y magister en sociología de la universidad católica de chile, certificada en coaching ejecutivo por la universidad católica de chile, en coaching de equipo por la Profesional Coaching Alliance (PCA) y certificada en MBTI por el instituto de liderazgo (España) con licencia OPP/PPP. Consultora y relatora con 13 años de experiencia en el área de recursos humanos y capacitación, liderando temáticas de habilidades blandas, tales como liderazgo, trabajo en equipo, comunicación efectiva, coaching, autocuidado y gestión emocional, entre otros. Coach para programas de desarrollo de líderes y equipos de trabajo.

## X. SERVICIOS Y ENTREGABLES

- Manual con contenidos del curso
- Material bibliográfico complementario
- Set de ejercicios para la aplicación práctica del autoaprendizaje
- Networking
- Certificado

## XI. ANTECEDENTES GENERALES

- Duración : 100 horas.
- Inicio : 29 junio 2022
- Término : 09 septiembre 2022
- Días de Clases Electivas : Miércoles
- Talleres : Viernes (cada 15 días)
- Horarios : 17:30 a 21:30

\*Beca Fundación Encap 100% para usuarios inscritos en programas municipales de emprendimiento.

## PROGRAMA



## MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES PARA PYMES Y EMPRENDEDORES

## I. DESCRIPCIÓN

El curso pretende entregar las herramientas para entender y abordar al nuevo consumidor digital, mirando el marketing y la comunicación desde un amplio punto de vista de negocios. Además, el curso se orienta a entender estratégicamente los principales y más importantes conceptos del marketing digital junto a las distintas plataformas que existen en el mercado para llevar a cabo una completa estrategia digital para empresas.

En este curso aprenderá las claves del éxito en redes sociales, el comportamiento de los usuarios, los KPI's más importantes y a medir e interpretar cada acción que sea parte de una estrategia digital y así poder enfrentar al mercado con una visión completa y estratégica del mundo del marketing digital.

## II. DIRIGIDO A

Emprendedores, en particular a pymes, que deseen ampliar sus conocimientos en el área de Marketing Digital y las distintas plataformas digitales disponibles y de Redes Sociales.

## III. OBJETIVOS GENERALES

Al finalizar el curso los/las participantes, serán capaces de comprender los desafíos que representa el marketing digital y aplicar a través de la elaboración de un completo plan de marketing digital con sus respectivas campañas digitales, cómo llegar a las audiencias objetivo.

## V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Distinguir los elementos de un plan de marketing digital.
- Revisar los diferentes aspectos del contenido para web, desde sus tipos, los soportes, su elección, como también la estructuración de un blog.
- Analizar los tipos de medios digitales para llegar a las audiencias objetivo.
- Diseñar campañas digitales basadas en las necesidades de los consumidores y el mix de medios digitales.
- Desarrollar distintas habilidades para entender las necesidades comunicacionales de una marca y empresa dentro del Marketing Digital.
- Desenvolverse en un entorno digital identificando el lenguaje, métricas, objetivos y mensajes para obtener eficientes según el objetivo comercial.



- Aprender las claves del éxito en redes sociales, como Instagram, Facebook Y LinkedIn, el comportamiento de los usuarios, los KPI's más importantes y a medir e interpretar cada acción que sea parte de un plan de marketing digital.
- Aplicar la analítica web para optimizar el desempeño del plan de marketing digital y sus campañas asociadas.

## VI. CONTENIDOS

### **MÓDULO I: NOCIONES DE MARKETING DIGITAL**

- 1.1. Introducción al marketing digital.
- 1.2. Evolución del Marketing Tradicional al Marketing online.
- 1.3. Ventajas de invertir en publicidad online.
- 1.4. Surgimiento de nuevos medios de comunicación.
- 1.5. Las nuevas generaciones y el futuro del marketing digital.
- 1.5. Publicidad en móviles.

### **MÓDULO II: CONTENIDOS PARA EL MARKETING DIGITAL**

- 2.1. Marketing de Contenido.
- 2.2. Definición de objetivos: branding, ventas, engagement.
- 2.3. Definición de KPI's (Key Performance Indicator).
- 2.4. Estrategias de marketing de contenidos en Redes Sociales.
- 2.5. La importancia de tener un blog.
- 2.6. Recolección de contenido y configuración de alertas de en Google.

### **MÓDULO III: CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING**

- 3.1. Estrategias de una campaña de emailing.
- 3.2. Herramientas utilizadas para envío de campañas de emailing.
- 3.3. Configuración de plantillas, bases de datos y envíos de campañas de emailing.
- 3.4. Definición de métricas más importantes.

### **MÓDULO IV: MARKETING DIGITAL EN REDES SOCIALES (INSTAGRAM – FACEBOOK – LINKEDIN)**

- 4.1. Gestión de marcas en Facebook e Instagram
- 4.2. Diferencia y uso correcto de perfiles, fanpage y grupos en Facebook.
- 4.3. Estadísticas y medición del rendimiento.
- 4.4. Campañas de publicidad en Facebook e Instagram.
- 4.5. Instagram para empresas.
- 4.6. Gestión para empresas en LinkedIn

## **MÓDULO V: ESTRATEGIAS DE MARKETIN DIGITAL BASADAS EN OBJETIVOS Y KPI'S.**

- 5.1. Nociones de un Plan de Marketing.
- 5.2. Construcción de un Plan de Marketing.
- 5.3. Herramientas para construir informes personalizados en el Marketing Digital.
- 5.4. Construcción de informes y medición de rendimiento.
- 5.5. Informes para la supervisión de campañas digitales.

## **VII. METODOLOGÍA**

El curso se desarrollará a través de una plataforma interactiva que te permitirá participar de las clases en vivo, interactuar en foros con otros participantes del curso y acceder a los contenidos de cada módulo en cualquier momento, adaptándose a las necesidades del participante.

En cada módulo el relator resolverá las dudas planteadas durante el desarrollo de las clases en la plataforma online. Además, la coordinación académica resolverá las consultas administrativas a través de los correos [jacuna@fundacionencap.org](mailto:jacuna@fundacionencap.org) y [mmenanteau@fundacionencap.org](mailto:mmenanteau@fundacionencap.org)

Cada curso está organizado en 7 clases online sincrónicas, de 3 horas cronológicas transmitidas vía zoom, realizadas por nuestros relatores. En estas clases podrás interactuar, realizar preguntas y comentar junto con los otros participantes del curso.

## **VIII. DURACIÓN**

- 32 horas
  - 100% horas teóricas y prácticas bajo modalidad e-learning sincrónico y autoinstrucción o auto aprendizaje

## **IX. ENTREGABLES Y SERVICIOS ADICIONALES**

- Manual con contenidos del curso
- Material de apoyo bibliográfico complementario
- Guía práctica de actividades de complementación y reforzamiento
- Informe final con observaciones y recomendaciones
- Diploma
- Sesiones presenciales – virtuales de apoyo y seguimiento hasta 3 meses finalizado el programa de capacitación

## X. FACILITADOR



**JUAN FRANCISCO ACUÑA ARRATIA**, Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción, Advanced Certificate in Finance de Georgetown University, Washington U.S.A. y Entrenamiento en Desarrollo de la Capacidad Emprendedora del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), México. Jefe de Proyectos de Talent Group Consultores de Recursos Humanos y Consultor en Emprendimiento y Desarrollo de Proyectos en NoNoNo Consultores. Con más de 20 años de experiencia en asesorías y consultorías asociadas a la preparación, evaluación e implementación de proyectos asociados al clima laboral y sustentabilidad, entre otras. Docente y facilitador especialista en temas relacionados con la planificación estratégica, financiamiento de inversiones, finanzas, presencia en internet, marketing digital, técnicas de comunicación y técnicas de redacción.

## TALLER



## CAMPAÑA EMAIL MARKETING PARA PYMES Y EMPRENDEDORES

*...Potenciando el Crecimiento y la Excelencia Organizacional...*

## I. OBJETIVOS

Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de aprender las claves del éxito en redes sociales, el comportamiento de los usuarios, los KPI's más importantes y a medir e interpretar cada acción que sea parte de una estrategia digital, pudiendo así enfrentar al mercado con una visión completa y estratégica del mundo del marketing digital.

## II. DURACIÓN

- 12 horas
  - 4 horas teóricas
  - 8 horas prácticas

## III. CONTENIDOS

### MÓDULO I: CONTENIDOS PARA EL MARKETING DIGITAL

- 1.1. Marketing de Contenido.
- 1.2. Definición de objetivos: branding, ventas, engagement.
- 1.3. Definición de KPI's (Key Performance Indicator).
- 1.4. Estrategias de marketing de contenidos en Redes Sociales.
- 1.5. La importancia de tener un blog.
- 1.6. Recolección de contenido y configuración de alertas de en Google.

### MÓDULO II: CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING

- 2.1. Estrategias de una campaña de emailing.
- 2.2. Herramientas utilizadas para envío de campañas de emailing.
- 2.3. Configuración de plantillas, bases de datos y envíos de campañas de emailing.
- 2.4. Definición de métricas más importantes.

## IV. METODOLOGÍA

La modalidad de capacitación a ocupar es **presencial** y **online (virtual)**, de exposición en el aula de contenido teórico y práctico, aplicando la siguiente metodología de aprendizaje:

1. Exposición teórica, apoyándose de material audiovisual para la entrega de conceptos y principios que los participantes requieren para lograr el conocimiento requerido y deseado (“saber”);
2. Aplicación práctica o “aprender-haciendo” (learning by doing), apoyándose de actividades prácticas y herramientas que permitan al participante integrar, retener y aplicar los nuevos conocimientos (“saber hacer”).

Tanto la exposición teórica como práctica se llevarán a cabo mediante:

- Clases presenciales y también a través de plataforma e-learning, en la que se pondrán a disposición los diversos recursos teóricos y las actividades prácticas necesarias para el proceso de aprendizaje;
- Sesiones presenciales y a través de videoconferencia o streaming.

## V. ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

En este curso de capacitación se aplicarán una evaluación formativa y sumativa, con el fin de evaluar el progreso o dificultad de aprendizaje y los logros alcanzados por cada uno de los participantes.

En ambos casos se evaluará el logro de conocimiento y de aplicación técnica, aplicando los siguientes instrumentos de evaluación:

1. Para la evaluación formativa, el instrumento que nos permitirá medir el avance de los participantes durante el proceso de formación serán *Ejercicios de Aplicación* (Discusión y Análisis de Casos - Resolución de Problemas);
2. Para la evaluación sumativa, el instrumento que nos permitirá valorar cuantitativamente los logros finales de los participantes será una Prueba Final, aplicada en forma escrita e individual, que será calificada a partir de una escala de

1.0 a 7.0. Esta evaluación final, será aplicada a partir del desarrollo de casos reales, donde el participante deberá mostrar su aprendizaje logrado. Para aprobar el programa el participante deberá cumplir con:

- 75 % de asistencia e-learning
- Nota mínima final 5.0

## VI. EQUIPO DOCENTE



**JUAN FRANCISCO ACUÑA ARRATIA**, Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción, Advanced Certificate in Finance de Georgetown University, Washington U.S.A. y Entrenamiento en Desarrollo de la Capacidad Emprendedora del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), México. Jefe de Proyectos de Talent Group Consultores de Recursos Humanos y Consultor en Emprendimiento y Desarrollo de Proyectos en NoNoNo Consultores. Con más de 20 años de experiencia en asesorías y consultorías asociadas a la preparación, evaluación e implementación de proyectos asociados al clima laboral y sustentabilidad, entre otras. Docente y facilitador especialista en temas relacionados con la planificación estratégica, financiamiento de inversiones, finanzas, presencia en internet, marketing digital, técnicas de comunicación y técnicas de redacción.

## VII. SERVICIOS Y ENTREGABLES

- Relatoría
- Manual con contenidos del curso
- Material de apoyo y bibliográfico
- Informe final con observaciones y recomendaciones
- Certificado de asistencias
- Diploma
- Proceso de seguimiento y reforzamiento online

## TALLER



## EMPRENDIMIENTO Y CONTABILIDAD BÁSICA

PARA EMPRENDEDORES

*...Potenciando el Crecimiento y la Excelencia Organizacional...*



## I. OBJETIVOS

Este programa se ha elaborado con el propósito de capacitar a todo emprendedor, proporcionándole los conocimientos y herramientas necesarias para que pueda adecuar su gestión, planificación y formalización de su emprendimiento o negocio. Además de enseñarles los elementos básicos contables y trabajar la metodología propia que les ayudará a identificar y a confeccionar los informes financieros básicos propios de esta disciplina.

## II. DURACIÓN

- 32 horas
  - 12 horas teóricas
  - 20 horas prácticas

## III. CONTENIDOS

### MÓDULO I: CONCEPTOS CLAVE RELACIONADOS CON EL EMPRENDIMIENTO DE ALTO IMPACTO

- Innovación
- Éxito y fracaso al emprender
- Emprendimiento de alto impacto
- *Intraempreneur* (emprendedor hacia dentro de su negocio)

### MÓDULO II: COMPONENTES DE UNA PROPUESTA DE VALOR Y SU APLICACIÓN A UN PROYECTO PROPIO

- Definición
- Validación
- Indicadores
- Aplicación

### MÓDULO III: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO, LOS POTENCIALES CLIENTES Y SU SEGMENTACIÓN

- Identificación de la necesidad
- Definición de productos
- Conocimiento y cuantificación del mercado
- Definición del cliente
- Segmentación

### MÓDULO IV: FORMALIZACIÓN ANTE EL SII, MUNICIPALIDAD E INSÉCCIÓN DEL TRABAJO

- Inicio de Actividades, RUT, Declaraciones mensuales, contenidos y datos, declaraciones anuales
- Proceso de Patente Municipal y Renovación de la misma
- Proceso de Contratación, pagos de imposiciones y sueldos y desvinculaciones, pasos básicos y legales.

### MÓDULO V: INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD

- Principios básicos
- Conceptos y fundamentos básicos
- Terminología utilizada y procesos de registros

### MÓDULO VI: ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS Y PROCESOS DE REGULARIZACIONES PERIÓDICAS CONTABLES

- Balance de comprobación y saldo
- Balance general o estado de situación financiera
- Estado de resultados o de ingresos y gastos
- Regularizaciones periódicas elementales

## MÓDULO VII: CONTABILIDAD APLICADA

- Análisis de los principales rubros que componen el Balance General
- Análisis de los principales rubros que componen el Balance General

### IV. METODOLOGÍA

La modalidad de capacitación a ocupar es **presencial y online (virtual)**, de exposición en el aula de contenido teórico y práctico, aplicando la siguiente metodología de aprendizaje:

1. Exposición teórica, apoyándose de material audiovisual para la entrega de conceptos y principios que los participantes requieren para lograr el conocimiento requerido y deseado (“saber”);
2. Aplicación práctica o “aprender-haciendo” (learning by doing), apoyándose de actividades prácticas y herramientas que permitan al participante integrar, retener y aplicar los nuevos conocimientos (“saber hacer”).

Tanto la exposición teórica como práctica se llevarán a cabo mediante:

- Clases presenciales y también a través de plataforma e-learning, en la que se pondrán a disposición los diversos recursos teóricos y las actividades prácticas necesarias para el proceso de aprendizaje;
- Sesiones presenciales y a través de videoconferencia o streaming.

### V. ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

En este curso de capacitación se aplicarán una evaluación formativa y sumativa, con el fin de evaluar el progreso o dificultad de aprendizaje y los logros alcanzados por cada uno de los participantes.

En ambos casos se evaluará el logro de conocimiento y de aplicación técnica, aplicando los siguientes instrumentos de evaluación:

1. Para la evaluación formativa, el instrumento que nos permitirá medir el avance de los participantes durante el proceso de formación serán *Ejercicios de Aplicación* (Discusión y Análisis de Casos - Resolución de Problemas);
2. Para la evaluación sumativa, el instrumento que nos permitirá valorar cuantitativamente los logros finales de los participantes será una Prueba Final, aplicada en forma escrita e individual, que será calificada a partir de una escala de 1.0 a 7.0. Esta evaluación final, será aplicada a partir del desarrollo de casos reales, donde el participante deberá mostrar su aprendizaje logrado. Para aprobar el programa el participante deberá cumplir con:
  - 75 % de asistencia e-learning
  - Nota mínima final 5.0

## VI. EQUIPO DOCENTE



**Raúl Salcedo Sáez**, Ingeniero Comercial de la Universidad del Bío Bío y Contador Auditor de la Universidad de Concepción, con Certificación en Implementación de la Norma de Calidad Pyme NCH 2909 y Auditor Interno del Sistema Ambiental ISO 14001. Asesor contable tributario con una vasta experiencia en actividades de capacitación y charlas relacionadas con materias de contabilidad aplicada, emprendimiento, administración y laboral, entre otras.

## VII. SERVICIOS Y ENTREGABLES

- Relatoría
- Manual con contenidos del curso
- Material de apoyo y bibliográfico
- Informe final con observaciones y recomendaciones
- Certificado de asistencias
- Diploma
- Proceso de seguimiento y reforzamiento online

## RESPUESTAS A CONSULTAS PARA INGRESAR AL REGISTRO DE DONATARIAS

### Consultas:

- Nos podrían detallar el beneficio público de sus actividades de capacitación. ¿Cómo son seleccionados los participantes? ¿deben realizar algún tipo de pago? ¿bajo qué conceptos?
- ¿Cómo se financian las actividades? ¿son realizadas por la fundación? En su balance no se refleja ninguna transacción de las registradas en su memoria.
- En el archivo cargado actualmente como su memoria se detalla un cuadro de participantes, costos asociados. Etc. ¿podrían por favor explicar con mayor detalle esa información?

### Respuestas:

1. **El beneficio público de las actividades de Capacitación o de formación que realiza la Fundación ENCAP** guardan relación con su **objeto principal**, el que consiste en dar impulso al desarrollo de las personas, en fomentar, patrocinar y financiar a chilenos e inmigrantes de escasos recursos, con discapacidades y/o de la tercera edad y también de minorías, con la finalidad de que fortalecer sus capacidades de autogestión de ingresos y de emprendimiento. Esto, con el fin de aportar en la mejora de la malla económica del país desde las unidades productivas incipientes, pequeñas y/o medianas. Todo ello con Programas de Capacitación de alta calidad técnica y con contenidos transversales, consistentes en seminarios, cursos o diplomados, los que se entregan sin costo alguno a los beneficiados, cuyo valor de mercado real escasamente podría ser cubierto por las personas **seleccionadas** (perteneciente al universo de vulnerabilidad al que nuestra fundación apunta).

**La selección de las personas beneficiadas** hasta ahora la hemos realizado en un trabajo con las áreas o unidades de desarrollo social de la Municipalidades de Santiago, Municipalidad de Estación Central y de la Municipalidad de Molina, las que a través de una convocatoria eligen a las personas que serán beneficiadas con la participación en los programas de nuestra fundación que les hemos dispuesto. En el caso de la Municipalidad de Santiago y de Molina, hemos ofrecido directamente cupos para las mujeres emprendedoras que participan en el Programa Mujeres Jefas de Hogar. En el caso de la Municipalidad de Estación Central, se ofrecieron cupos a emprendedores en general, los que fueron seleccionados directamente por el municipio.

Cabe señalar que cada uno de los beneficiados que hasta ahora han participado de nuestros programas de formación **no han efectuado, y tampoco se considera en el futuro que lo hagan, pago alguno por ningún concepto: por matrículas, por el programa en sí y/o por algún presente o herramienta que se les haya entregado**. Nuestra idea es generar becas del 100% para nuestros diversos programas de formación, por ahora, de emprendimiento y de empoderamiento. Más adelante esperamos generar otros programas de formación en el área de educación focalizados a comunidades escolares de bajos recursos (vulnerables).

2. El **Financiamiento de las actividades de la Fundación ENCAP**, entre el año 2019, que es cuando partimos entregando nuestro primer taller a mujeres del Programa Mujeres de Hogar de la Municipalidad de Santiago sin formalizarnos aún, y hasta hoy (primer semestre del año 2023) ha sido sustentado directamente, a título personal, por los Directores, relatores y personal de apoyo en general, quienes en un acto desinteresado decidieron no cobrar valor alguno por sus servicios. De esta forma es como se han costeadado los costos que se han ido generando para la realización de cada actividad de formación. No obstante, para poder llegar y entregar nuestros programas de formación a un mayor número de beneficiarios a nivel país así poder cumplir con el objeto principal de nuestra fundación, descrito en el **punto 1.**, es que venimos a solicitar se nos considere como Donatarios y así poder acceder a aportes de empresas u otras entidades que deseen aportar en este proceso de desarrollo y crecimiento de personas, grupos o comunidades que no tienen los medios para acceder a un programa de capacitación que le proporcione las herramientas y les ayude a desarrollar las competencias necesarias para alcanzar su autonomía económica que les ayude a tener un mejor pasar personal y laboral. La idea es poder contar con los medios para llegar a más beneficiados, manteniendo y acrecentando la calidad y la variedad de oferta en programas de capacitación asociados, por ahora, a temas de emprendimiento y empoderamiento, los que serán levantados o seleccionados tal como lo hemos hecho hasta ahora y como describimos en el **punto 1.**

Dicho todo lo anterior, respondemos el por qué, si bien hemos valorizado las actividades hasta ahora realizadas, no se reflejan transacciones en nuestro Balance. Es porque cuando se ha requerido incurrir en un gasto o inversión para llevar a cabo las actividades, éstos han sido efectuados con aportes directos de los Directores y los profesionales no han cobrado, lo que nos permitió regalar un proceso de formación a quienes lo requieren pero no tienen los medios para adquirirlo.

3. Reiteramos, entonces, que las actividades de formación que hemos dictado hasta hoy han sido desarrolladas por profesionales que no han cobrado por sus servicios, entre ellos: Ingenieros Comerciales, Filósofos, Contadores Auditores, Periodistas, Coach y personal de apoyo administrativo. Pero hemos estimado conveniente valorizar los programas considerando valores razonables a modo de graficar los esfuerzos (desde un punto de vista monetario), acorde a lo solicitado por ustedes en el correo anterior. Es por ello, como se señala en el punto anterior, que en el **Balance** no se reflejan egresos o **transacciones** monetarias, de las que se da cuenta en la Memoria que se incluye en nuestros antecedentes.

Por último, el cuadro de participantes (beneficiados) y sus costos asociados (valorizados monetariamente) entregados dentro de los últimos antecedentes subidos a la plataforma es sólo un dato, pero hubo desembolso monetario alguno vinculado a los programas desarrollados desde la Fundación. Esto, en razón a la decisión desinteresada de los profesionales y personal que participaron, pero la idea es, como ya se ha dicho, es continuar con este proyecto de apoyo y que tenga un alcance mayor, lo que implica incorporar más profesionales que nos ayuden y para ello deseamos poder contar con la posibilidad de acceder a donaciones o aportes a través de la Ley 21.440.-