



PLAN FORMATIVO

Formación en Turismo Mapuche



	SECTOR	EDUCACION
	SUB SECTOR	CAPACITACIÓN LABORAL
	PERFILES ASOCIADOS	SIN PERFIL RELACIONADO, EMPRENDEDOR TURÍSTICO MAPUCHE
	NIVEL CUALIFICACION	
	FECHA VIGENCIA DEL PERFIL	N/A

PLAN FORMATIVO			
Nombre	FORMACION INTERCULTURAL PARA EMPRENDIMIENTO COOPERATIVO MAPUCHE.	Duración	32 horas
Descripción de la ocupación y campo laboral asociado	Este Plan formativo está destinado a emprendedores mapuche interesados en iniciar un negocio turístico mapuche o fortalecer su negocio en aspectos técnicos y culturales, facilitando la conexión entre la oferta turística mapuche y la demanda tanto nacional como extranjera.		
Perfil(es) ocupacional(es) ChileValora relacionado(s)	SIN PERFIL RELACIONADO, OCUPACIÓN emprendedor turístico mapuche		
Requisitos Otec ¹	Sin requisitos especiales		
Licencia habilitante participante ²	No requiere.		
Requisitos de ingreso al Plan Formativo	No requiere.		
Competencia del Plan Formativo	Emprendedores turístico mapuche, rescatan y regeneran valores culturales mapuche para la producción y comercialización de sus productos y servicios turísticos, con un foco a los mercados internacionales.		

¹Se refiere a acreditaciones anexas que requiera el OTEC, establecidas por normativa vigente. Ejemplo: Escuela de Conductores, regida por normativa del Ministerio de Transportes.
²Se refiere a licencias requeridas para desempeñarse laboralmente, tales como licencias, certificados, certificaciones, acreditaciones, autorizaciones, etc., emitidas por autoridades correspondientes.

EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO PUEDE SER MODIFICADO SIN LA AUTORIZACIÓN DE SENCE

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

Número de Módulos	Nombre del Módulo	Horas de Duración
Módulo 1:	Gestión de negocios turísticos mapuche con foco internacional	18
Módulo 2:	Elementos de la Cultura Mapuche como valor agregado de la Oferta Turística Mapuche	37,5
Módulo 3:	Fortalecimiento de redes de cooperación mapuche para el desarrollo de la Industria del Turismo Mapuche.	46
Módulo 4:	Redes sociales como espacio para la promoción de productos y/o servicios turísticos mapuche en el mundo.	6,5
TOTAL DE HORAS		108

EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO PUEDE SER MODIFICADO SIN LA AUTORIZACIÓN DE SENCE

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

MÓDULO FORMATIVO N° 1		
Nombre	GESTIÓN DE NEGOCIOS TURÍSTICOS MAPUCHE CON FOCO INTERNACIONAL	
N° de horas asociadas al módulo	18	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL RELACIONADO, OCUPACION EMPRENDEDOR TURÍSTICO MAPUCHE	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de Ingreso	Personas que desean iniciar o potenciar un emprendimientos turísticos dentro de una red de cooperación, utilizando la historia y la cultura mapuche como elemento diferenciador fundamental para la producción y comercialización de productos y servicios turísticos con identidad.	
Requisitos de Ingreso al módulo	Sin requisitos	
Competencia del módulo	Conocer el funcionamiento de la industria turística en un contexto internacional para tomar decisiones asertivas dentro de un negocio turístico mapuche desarrollado por emprendedores mapuche, identificando factores relevantes tanto externos como internos al negocio.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Reconocer los factores más relevantes de la industria del turismo a nivel internacional. -	1.1 Reconoce la complejidad en la administración de un negocio turístico. 1.2 Elabora un plan de marketing con principales aspectos del marketing: posicionamiento de marca, definición de un producto turístico, fijación de precios, canales de comercialización y promoción turística.	El turismo en un Contexto Global <ul style="list-style-type: none">• Pensamiento económico• Fijación de precios a partir de la ley de oferta y demanda• Estructura de la Industria Turística Mundial• Ley de Turismo y certificaciones. Comercialización <ul style="list-style-type: none">• Canales de comercialización turística.• Creación de productos turísticos mapuche.• Definición de precios en los servicios turísticos.

EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO PUEDE SER MODIFICADO SIN LA AUTORIZACIÓN DE SENCE

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

		<ul style="list-style-type: none">• Formas de promoción del turismo.• Identificación de clientes y competidores.• Estrategias de Posicionamiento de marca.
2. - Identificar la estructura y roles básicos de un negocio turístico y/o emprendimiento.	2.1 Comprende la necesidad de la formación adecuada para desarrollar los distintos roles dentro de un negocio turístico. 2.2 Crea una estructura organizacional para su negocio turístico, considerando roles, funciones y perfiles del emprendedor.	Estructura Organizacional de un Negocio Turístico <ul style="list-style-type: none">• Core Business y Outsourcing.• Definición de Misión y Visión de un negocio turístico.• Definición de cargos, roles y funciones.
3. Explicar e identificar los elementos contables que le permitan pagar adecuadamente los tributos al Servicios de Impuestos Internos.	3.1 Se empodera de la gestión de su propio negocio en el ámbito contable y tributario. 3.2 Calcula el IVA mensual que debe pagar al Servicio de Impuestos Internos.	Aspectos Contables y Tributarios de un Negocio <ul style="list-style-type: none">• Elementos básicos de contabilidad• IVA e Impuestos sobre sociedades (Formulario 29)• Facturación electrónica.
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO		
A continuación se presenta una propuesta metodológica, que sugiere una estrategia para la adquisición de conocimientos, habilidades y actitudes, por módulo.		
<p>Para una correcta ejecución y entrega de conocimiento se consideran aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Teórico: Un relator experto en cada tema estará a cargo de explicar los distintos contenidos de aprendizaje, recogiendo además las opiniones y aprendizajes previos de los estudiantes.✓ Práctico: El relator invitará a los estudiantes que tengan un negocio turístico funcionando a que apliquen los contenidos teóricos a su realidad. Para aquellos que no tengan un negocio funcionando deberán proyectar su idea de negocio turístico mapuche, de acuerdo a los contenidos aprendidos.✓ Espacio de aprendizaje: Aula. <p>Se aplicará la metodología activo participativo, que valora la experiencia y conocimientos previos, con modalidad presencial, basada en formación laboral de adultos bajo el enfoque de competencias, que se resume en las palabras “aprender haciendo”. Se analizarán situaciones reales de sus negocios. Se realizarán análisis de estudio de casos, resolución de problemas, simulación de contextos cercanos a sus negocios, elaboración planes de negocio, juego de roles, son algunas de las orientaciones recomendadas para poder desarrollar aprendizajes que permitan relacionar conocimientos y destrezas en función de lo práctico y lo conceptual.</p>		

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

I. Clases expositivas e interactiva

- La idea es explicar los aspectos teóricos del módulo como base para la conversación y la aplicación
- Luego, el relator le pedirá los alumnos que apliquen los contenidos teóricos a sus negocios turísticos particulares
- Lo interactivo tiene mucha importancia porque el alumno no es un “mero observador” sino parte activo en el proceso de enseñanza aprendizaje.

II. Simulación

- Cada alumno elaborará un plan de marketing de su negocio. Para ello se le entregarán un formato para que lo complete con los principales aspectos del marketing: posicionamiento de marca, definición de un producto turístico, fijación de precios, canales de comercialización y promoción turística. De esta forma, aquellos que tengan un negocio turístico funcionando pueden utilizar este plan para aplicarlo a un caso real y aquellos que tiene la idea de iniciar un negocio turístico imagine de forma lo más real posible como será.
- Guiados por el relator experto en temas organizacionales, los alumnos deberán construir un organigrama con todos los cargos y funciones que idealmente debería tener su negocio. Este les permitirá identificar las necesidades de personal, pero sabiendo para qué contratarán a cada uno y estimar la cantidad de dinero que se significaría para el negocio.
- Guiados por el relator experto en temas contables y tributarios, los alumnos deberán calcular el IVA mensual de su negocio, como si tuvieran que pagar mañana al Servicio de Impuestos Internos. Además, el relator debe mostrar en la plataforma del Servicio de Impuestos Internos (SII) la forma en que se hace la declaración del Formulario 29, considerando que hoy los negocios funcionan casi en un 100% con factura electrónica.

III. Dinámicas grupales para intercambiar visiones (Nütram, Ngülam y Keyugün)

- En este módulo 1, el trabajo en grupos no es tan fuerte como lo es en el **módulo 2**. Sin embargo, en la construcción del plan de negocio y en el diseño organizacional debe generarse el intercambio entre alumnos y mentores (kimche), con el fin de aprovechar la experiencia de ellos.
-

ESTRATEGIA EVALUATIVA DEL MÓDULO

La estrategia de evaluación de cada módulo del Plan Formativo considera la realización de diversas actividades que permitan identificar el nivel de avance de los participantes respecto de los aprendizajes esperados del módulo.

Considerará distintos tipos de evaluación que permitan medir tanto el conocimiento, los procedimientos y las actitudes; se aplicará la metodología activo participativa, que valora la experiencia y conocimientos previos, con modalidad presencial, basada en formación laboral de adultos bajo el enfoque de competencias, que se resume en las palabras “aprender haciendo”. Se analizarán situaciones reales de negocios turísticos. En concreto, cada alumno debe:

- ✓ Al término del módulo1, cada alumno entregará un plan de marketing de su negocio. Para ello se le entregarán un formato para que lo complete con los principales aspectos del marketing: posicionamiento de marca, definición de un producto turístico, fijación de precios, canales de comercialización y promoción turística. A partir de

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

<p>esto, se colocará una nota entre 4 y 7. La idea del 4 como nota mínima consiste en no desmotivar a los alumnos, pero al mismo tiempo permite exigir buenos trabajos para llegar al 7.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Con el relator experto en temas organizacionales, cada alumno deberá entregar un organigrama con todos los cargos y funciones que idealmente debería tener su negocio, evaluándolo con una nota entre 4 y 7.✓ Con el relator experto en temas contables y tributario, cada alumno hará ejercicios donde deberá calcula el IVA mensual que debe pagar al Servicio de Impuestos Internos. El relator hará pasar a algunos alumnos para que desarrollen el cálculo, sin embargo, todos entregarán un ejercicio al final de la clase de contabilidad, el cual revisará el relator y colocarán nota.		
PERFIL DEL FACILITADOR		
Opción 1	Opción 2	Opción 3
<ul style="list-style-type: none">✓ Dueño o gerente de una empresa de Tour Operador con clientes internacionales✓ Con experiencia en venta de paquetes turísticos con identidad cultural mapuche✓ Con experiencia en comercialización en red	<ul style="list-style-type: none">✓ Experto en turismo, Ingeniero comercial o Ingeniero Civil Industrial✓ Con experiencia en el diseño de productos turísticos o rutas turísticas con un fuerte componente cultural.✓ Experiencia como facilitador de capacitación, con conocimiento de cultura ancestral mapuche y emprendimientos cooperativos de mínimo 3 años, demostrable.	<ul style="list-style-type: none">✓ Formación académica como profesional del área de la ingeniería comercial, contador auditor o ingeniero en administración de empresas.✓ Experiencia, como facilitador de capacitación, en desarrollo organizacional, contabilidad y gestión tributaria.
RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO		
Infraestructura	Equipos y herramientas	Materiales e insumos
<ul style="list-style-type: none">• Sala o espacio que permita acoger hasta 36 alumnos y que tenga acceso a electricidad y con el siguiente equipamiento:<ul style="list-style-type: none">- Sillas o asientos individuales que permitan sentarse en semi círculo- Mesa para apoyo de computador y proyector.- Sistema de calefacción y/o ventilación.	<ul style="list-style-type: none">• Notebook o PC.• Parlantes para computador (amplificador de sonido de videos).• Proyector multimedia.• Telón o muro para proyectar videos.• Pizarrón o papelógrafo.• Cámara fotográfica y/o de video para registro de	<ul style="list-style-type: none">• Guía Metodológica al Plan Formativo• Plumones.• Portafolio de evaluación por Módulo• Carpeta de asistencia.

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

<ul style="list-style-type: none"> Servicios higiénicos. Comedores donde desayunar y almorzar 	evidencias que acompañan la bitácora o portafolio de evaluación.	
---	--	--

MÓDULO FORMATIVO N° 2		
Nombre	ELEMENTOS DE LA CULTURA MAPUCHE COMO VALOR AGREGADO DE LA OFERTA TURÍSTICA MAPUCHE	
N° de horas asociadas al módulo	37,5	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL RELACIONADO, OCUPACION EMPRENDEDOR TURÍSTICO MAPUCHE	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de Ingreso	Personas que desean iniciar o potenciar un emprendimientos turísticos dentro de una red de cooperación, utilizando la historia y la cultura mapuche como elemento diferenciador fundamental para la producción y comercialización de productos y servicios turísticos con identidad.	
Requisitos de Ingreso al módulo	Sin requisitos	
Competencia del módulo	Conocer estrategias de agregación de valor a partir de conceptos culturales mapuche que puedan ser aplicados a los negocios individuales y a la futura red de turismo que se cree.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Identifica y utiliza pasajes históricos y filosofía mapuche como insumos para el desarrollo económico del Pueblo Mapuche.	1.1 Reafirma el sentido de pertenencia y orgullo a la Cultura Mapuche a partir de su historia 1.2 Utiliza costumbres ancestrales, tales como nūtram	Historia Económica del Pueblo Mapuche <ul style="list-style-type: none"> Cacique, ülmen y formas de organización que lideraron la economía mapuche.

EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO NO PUEDE SER MODIFICADO SIN LA AUTORIZACIÓN DE SENCE

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

	<p>(conversación), ngülam (consejo) y keyuwun (cooperación), proyectar responsablemente, entre todos, la “industria del turismo mapuche”</p> <p>1.3 Construye matriz, en grupos, con ventajas y desventajas del turismo en territorio mapuche y estrategias para enfrentar desafíos futuros.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Formas de intercambio económico en el mundo mapuche (trafkintu, mingako, otros).• La evolución de la economía mapuche frente a los procesos de invasión y colonización del Wallmapu. <p>Valores ancestrales versus valores presentes</p> <ul style="list-style-type: none">• Filosofía y cosmovisión mapuche• Liderazgo mapuche desde la perspectiva de género (visión de ambos géneros).• ¿Cómo proyectamos el futuro del pueblo mapuche en el ámbito del turismo?
<p>2. Reconoce la existencia de elementos culturales e históricos para la construcción de relatos turísticos mapuche.</p> <p>3.</p>	<p>3.1 Construye un relato turístico de su emprendimiento particular, a partir de elementos culturales mapuche.</p> <p>3.2 Realiza un Pentukun (saludo) recibiendo al turista bajo el protocolo de un witrán (una visita).</p>	<p>Elementos Culturales Mapuche</p> <ul style="list-style-type: none">• Construcción de la Ruka y vida dentro de ella.• Iconografía mapuche y su aplicación en la artesanía.• Gastronomía mapuche como forma de alimentación saludable actual.• Técnicas para la construcción de un relato turístico mapuche.• Mapuzugün Nivel Básico (Chaliwün y pentukun).• Elementos de posicionamiento para la marca Turismo Mapuche.• Marketing cultural mapuche como herramienta para la diferenciación del turismo mapuche en relación a otros turismos indígenas.
<p>4. Participar en la conformación de una red de turismo mapuche.</p>	<p>4.1 Trabaja en la creación de eventos turísticos mapuche, en conjunto con sus compañeros y kimche, considerando aspectos culturales, relatos históricos y territoriales.</p> <p>4.2 Participar en la conformación de una red de turismo mapuche para facilitar la comercialización</p>	<p>La cooperación como estrategia para fortalecer el sentir colectivo mapuche</p> <ul style="list-style-type: none">• Formas de asociatividad: ventajas y desventajas.• Creación de eventos turísticos mapuche a nivel territorial y regional.

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO

A continuación se presenta una propuesta metodológica, que sugiere una estrategia para la adquisición de conocimientos, habilidades y actitudes, por módulo.

Para una correcta ejecución y entrega de conocimiento se consideran aspectos:

- ✓ Teórico: Un relator experto en cada tema estará a cargo de explicar los distintos contenidos de aprendizaje, recogiendo además las opiniones y aprendizajes previos de los estudiantes.
- ✓ Práctico: El relator invitará a los estudiantes que tengan un negocio turístico funcionando a que apliquen los contenidos teóricos a su realidad. Para aquellos que no tengan un negocio funcionando deberán proyectar su idea de negocio turístico mapuche, de acuerdo a los contenidos aprendidos.
- ✓ Espacio de aprendizaje: Aula, espacio de reunión bajo el concepto de reunión circular, bajo la modalidad de internado de negocios turísticos.

Se aplicará la metodología activo participativo, que valora la experiencia y conocimientos previos, con modalidad presencial, basada en formación laboral de adultos bajo el enfoque de competencias, que se resume en las palabras “aprender haciendo”. Se analizarán situaciones reales de sus negocios. Se realizarán análisis de estudio de casos, resolución de problemas, simulación de contextos cercanos a sus negocios, elaboración de proyectos, juego de roles, demostración guiada, son algunas de las orientaciones recomendadas para poder desarrollar aprendizajes que permitan relacionar conocimientos y destrezas en función de lo práctico y lo conceptual.

IV. Clases expositivas e interactiva

- La idea es explicar los aspectos teóricos del módulo como base para la conversación y la aplicación
- Luego, el relator le pedirá los alumnos que apliquen los contenidos teóricos a sus negocios turísticos particulares
- Lo interactivo tiene mucha importancia porque el alumno no es un “mero observador” sino parte activo en el proceso de enseñanza aprendizaje.

V. Simulación

- Los alumnos deberán construir el relato turístico del producto/servicio o del emprendimiento particular, a partir de elementos culturales mapuche. Luego deberán pasar a exponer para recibir retroalimentación de sus compañeros y relator.
- Cada alumno realizará un Pentukun (saludo) en voz alta, donde otro compañero simulará ser un turista a quien recibe, donde el resto de sus compañeros observa y aprenden del diálogo.
- También se les hará imaginar que ellos forman parte de una red de comercialización turística y deben ponerse de acuerdo, por territorio, qué eventos turísticos podrían crear para atraer turistas y así cada uno se vea beneficiado en su negocio individual. La idea es que entiendan a partir de situaciones concretas la importancia de pensar el turismo mapuche bajo una red de cooperación. Ningún turista viene a visitar a un emprendedor, el quiere conocer el país, la región o un territorio, pero no piensa en un negocio en particular, le moviliza conocer una diversidad de productos turísticos en el menos tiempo posible.

VI. Dinámicas grupales para intercambiar visiones (Nütram, Ngülam y Keyugün)

- Los alumnos, en conjunto con su mentor (kimche), crearán grupos y pasarán a exponer su trabajo, recibiendo retroalimentación de los demás alumnos, kimche y del relator: La idea fundamental es poder conversar, discutir en grupo luego en asamblea, recibiendo consejos de aquellos alumnos más avanzados, de los kimches

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

<p>expertos en cada rubro y además de los consejos del relator, con todo su experiencia que posee. En este sentido se hace tan importante el trabajo en círculos o semicírculos, donde todos puedan mirarse a la cara.</p>		
<p>ESTRATEGIA EVALUATIVA DEL MÓDULO</p>		
<p>La estrategia de evaluación de cada módulo del Plan Formativo considera la realización de diversas actividades que permitan identificar el nivel de avance de los participantes respecto de los aprendizajes esperados del módulo.</p>		
<p>Considerará distintos tipos de evaluación que permitan medir tanto el conocimiento, los procedimientos y las actitudes; se aplicará la metodología activo participativa, que valora la experiencia y conocimientos previos, con modalidad presencial, basada en formación laboral de adultos bajo el enfoque de competencias, que se resume en las palabras “aprender haciendo”. Se analizarán situaciones reales de negocios turísticos. En concreto, cada alumno debe:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cada alumno deberá construir el relato turístico del producto/servicio o del emprendimiento particular, a partir de elementos culturales mapuche. Luego deberá pasar a exponer para recibir retroalimentación de sus compañeros y relator. ✓ Realizar un Pentukun (saludo) en voz alta delante de sus compañeros, recibiendo al turista bajo el protocolo de un witrán (una visita). ✓ En grupos, construir una matriz, con ventajas y desventajas del turismo en territorio mapuche y estrategias para enfrentar desafíos futuros. ✓ En conjunto con sus compañeros y kimche, elaborar una lista de eventos turísticos mapuche, considerando aspectos culturales, relatos históricos y territoriales. 		
<p>PERFIL DEL FACILITADOR</p>		
<p>Opción 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Profesor de historia o Historiador experto en economía mapuche ✓ De preferencia investigador de la historia mapuche del siglo XIX y Siglo XX 	<p>Opción 2</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Antropólogo ✓ Experto en filosofía y cosmovisión del pueblo mapuche ✓ De preferencia hablante de mapuzugün <p>Para Relatores de charlas específicas asociadas Elementos Culturales Mapuche</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Charla sobre Construcción de Rukas: Rukafe (persona que hace rukas) ✓ Charla sobre Gastronomía mapuche: dueño/a de un restaurant que produce platos con identidad cultural mapuche ✓ Charla sobre iconografía mapuche: artesana en telar y/o en joyas mapuche. ✓ Charla sobre Asociatividad: Presidente de una 	<p>Opción 3</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ingeniero Comercial, Ingeniero Civil Industrial o afín. ✓ Experto en Marketing aplicado a negocios con identidad cultural mapuche. ✓ Experto en creación de negocios

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

	<p>cooperativa o con experiencia en gerenciamiento de organizaciones cooperativas con carácter comercial o en su defecto investigador sobre cooperación comercial.</p> <p>✓ Mapuzugün: Un mapuche hablante de mapuzugün, de preferencia con experiencia en lingüística.</p>	
RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO		
Infraestructura	Equipos y herramientas	Materiales e insumos
<ul style="list-style-type: none"> Sala o espacio que permita acoger hasta 36 alumnos y que tenga acceso a electricidad y con el siguiente equipamiento: <ul style="list-style-type: none"> Sillas o asientos individuales que permitan sentarse en semi círculo Mesa para apoyo de computador y proyector. Sistema de calefacción y/o ventilación. Espacio suficiente para realizar dinámicas Servicios higiénicos. Comedores donde desayunar, almorzar y cenar Lugar donde dormir 	<ul style="list-style-type: none"> Notebook o PC. Parlantes para computador (amplificador de sonido de videos). Proyector multimedia. Telón o muro para proyectar videos. Pizarrón o papelógrafo. Cámara fotográfica y/o de video para registro de evidencias que acompañan la bitácora o portafolio de evaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> Guía Metodológica al Plan Formativo Audiovisuales asociados a la Guía. Plumones. Portafolio de evaluación por Módulo Tarjeta con contenidos. Carpeta de asistencia.

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

MÓDULO FORMATIVO N° 3		
Nombre	FORTALECIMIENTO DE REDES DE COOPERACIÓN MAPUCHE PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL TURISMO MAPUCHE	
N° de horas asociadas al módulo	46	
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL RELACIONADO, OCUPACION EMPRENDEDOR TURÍSTICO MAPUCHE	
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.	
Requisitos de Ingreso	Personas que desean iniciar o potenciar un emprendimientos turísticos dentro de una red de cooperación, utilizando la historia y la cultura mapuche como elemento diferenciador fundamental para la producción y comercialización de productos y servicios turísticos con identidad.	
Requisitos de Ingreso al módulo	Sin requisitos	
Competencia del módulo	Aprender a gestionar el capital social disponible en su entorno más cercano para iniciar o hacer crecer un negocio turístico mapuche, basado en negocios turísticos mapuches más avanzados.	
APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
Capacitación para Kimche Empresarial 1. Los Kimche empresariales aprenden la forma de relacionarse con los alumnos, en una relación maestro-discípulo.	1.1 Logra competencia para guiar, acompañar y promover el trabajo cooperativo entre los alumnos. 1.2 Elabora programa para el trabajo con sus alumnos: llamar por teléfono, visitar a sus alumnos en su futuro emprendimiento y recibir a sus alumnos en su emprendimiento turístico.	Se realizará un taller de capacitación específico para los mentores, con los siguientes contenidos (4 horas): <ul style="list-style-type: none"> • Qué significa ser mentor • Cómo se debe trabajar con el aprendiz • Forma de evaluación del aprendiz • Trabajo colaborativo en el proceso enseñanza-aprendizaje • Diseño de bitácoras de llamadas y visitas.
2. Aprovechar el capital social para iniciar o desarrollar un negocio, ejercitando con los mentores (kimche empresarial)	2.1 Mejora su personalidad en relación al vínculo con aliados estratégicos	Acompañamiento directo del mentor hacia sus alumnos asignados.

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

	<p>2.2 Busca información para su negocio turístico mapuche a partir de aliados estratégicos (Mentor = kimche empresarial), aprendiendo de los mentores (kimche empresarial).</p> <p>2.3 Llama a su mentor como mínimo 6 veces durante los 3 meses que serán acompañado</p>	<ul style="list-style-type: none">• El mentor (kimche) debe Guiar y apoyar en el desarrollo de tareas y trabajos exigidos en los Módulo 1 y 2• Servir como ejemplo de “aliados estratégicos” a través de llamadas y visita a alumnos. Cada mentor debe ir visitar el emprendimiento actual o futuro de cada alumno asignado, como mínimo una vez.• Cada alumno deberá contactar a sus mentores, por menos, 2 veces al mes, durante los 3 meses que dura, aproximadamente, el proceso de capacitación del módulo 1 y módulo 2• Los alumnos, en conjunto con su mentor, deberán realizar nüttram (conversación) sobre ciertos temas que profundicen los contenidos presentados en los conversatorios desarrollados en los internados de negocios turísticos, por ejemplo, sobre los lineamientos estratégicos de la industria del turismo mapuche
<p>3. Asimilar la forma de funcionamiento de un negocio turístico mapuche observando directamente en terreno</p>	<p>3.1 Identifican las funciones principales de un negocio turístico.</p> <p>3.2 Conocen el tipo de clientes que actualmente están llegando a los negocios turísticos mapuche.</p> <p>3.3 Identifican en los kimches el modo de “atención al cliente”, siendo la delegación de alumnos sus turistas.</p> <p>3.4 Reconocen los requisitos legales, sanitarios, contables y tributarios específico para cada tipo de negocio turístico.</p>	<p>Se realizarán 2 pasantías (giras) de 2 días cada una, una al territorio lafkenche y otra al territorio pewenche.</p> <ul style="list-style-type: none">• Se visitarán emprendimientos turísticos avanzados, dentro de los cuales estarán los emprendimientos de cada mentor (kimche), quien presentará su negocio en terreno para todos los capacitando.• Los kimches visitados deberán atender a la delegación de estudiantes como si estuvieran atendiendo turistas.• Después que los kimche atiendan a la delegación de alumnos deberán destinar un tiempo para preguntas relacionadas con su negocio.
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO		

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

A continuación se presenta una propuesta metodológica, que sugiere una estrategia para la adquisición de conocimientos, habilidades y actitudes, por módulo.

Espacio de aprendizaje: Aula, instalaciones turísticas, en medios de comunicación (teléfono, whatsapp, correo electrónico, café, etc.)

Se aplicará la metodología activo participativo, que valora la experiencia y conocimientos previos, con modalidad presencial, basada en formación laboral de adultos bajo el enfoque de competencias, que se resume en las palabras “aprender haciendo”. Se analizarán situaciones reales de sus negocios. Se realizarán análisis de estudio de casos, resolución de problemas, simulación de contextos cercanos a sus negocios, demostración guiada, son algunas de las orientaciones recomendadas para poder desarrollar aprendizajes que permitan relacionar conocimientos y destrezas en función de lo práctico y lo conceptual.

VII. Clases expositivas e interactiva

- Cada Kimche dará una charla asociada a sus negocio, en las temáticas del **Módulo 2**: Asociatividad, gastronomía, iconografía, actividades recreativas y artesanía y gourmet para souvenir.
- Orientar en la elaboración de las tareas de clases, dadas en **Módulo 1** y **Módulo 2**.

VIII. Simulación

- Cada kimche realizará la primera llamada y visita en terreno a sus alumnos para presentarse y brindar disposición para resolver dudas e inquietudes de sus alumnos. A partir de allí recibir los requerimientos de sus aprendices por el medio de comunicación que hayan acordado, llevando una bitácora de contacto y reuniones.

IX. Dinámicas grupales para intercambiar visiones (Nütram, Ngülam y Keyugün)

- Tener reuniones con sus aprendices en cada internado de negocios turísticos, organizando por lo menos un nütram que será conversado en la asamblea
- Participar en cada taller desarrollado en su territorio correspondiente. **Módulo 1**.

Pasantías (giras)

- Cada kimche deberá recibir de visita a todos los alumnos, atendiendo la delegación de estudiantes como si estuvieran atendiendo turistas.
- Después que los kimche atiendan a la delegación de alumnos deberán destinar un tiempo para preguntas relacionadas con su negocio.

Para el correcto desarrollo de las mentorías se incorporará al equipo un Coordinador del equipo de mentores, quien guiará a los mentores para su adecuado rol frente a sus aprendices. También estará disponible para consultas técnicas en el desarrollo de las tareas de los alumnos.

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

ESTRATEGIA EVALUATIVA DEL MÓDULO		
<p>La estrategia de evaluación de cada módulo del Plan Formativo considera la realización de diversas actividades que permitan identificar el nivel de avance de los participantes respecto de los aprendizajes esperados del módulo.</p>		
<p>El modulo considera una evaluación para ver el progreso y disposición de los alumnos por aprender de sus respectivos kimche. Cada mentor (Kimche) tendrá una bitácora de reuniones de cada aprendiz asignado. Al final de los 3 meses, cada mentor entregará un reporte con la cantidad de contactos existentes por cada alumno y según el porcentaje de contactos se asignará una nota entre 1 y 7. Por otra parte, para el caso de las pasantías se considerará como evaluación la asistencia de los alumnos (un 7), lo mismo con la “ficha visita”, si la entrega (un 7).</p> <p>A cada alumno se le evaluará a partir de la siguientes tareas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Llamar a su mentor como mínimo 6 veces durante los 3 meses que serán acompañado. ✓ Recibir a su mentor en el lugar donde tiene sus negocio turístico o donde pretende iniciarlo ✓ Una vez terminada cada gira, cada alumno deberá entregar una “ficha de visita” con los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> ○ Las funciones principales de los negocio turístico visitados ○ Clientes que actualmente están llegando a los negocios turístico visitado ○ Enumera los requisitos legales, sanitarios, contables y tributarios específico que debió resolver los negocios turísticos visitados. 		
PERFIL DEL FACILITADOR		
Opción 1	Opción 2	Opción 3
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vivir económicamente de un negocio turístico mapuche ✓ Ser reconocido dentro de la “industria del Turismo Mapuche” como referente (Kimche Empresarial) ✓ Con disposición a transferir su conocimiento a otros emprendedores turísticos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Con experiencia en gerenciamiento de negocios con identidad cultural mapuche. ✓ Experiencia como facilitador de capacitación, con conocimiento de cultura ancestral mapuche y emprendimientos turísticos mapuche de mínimo 3 años, demostrable. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formación académica como profesional del área de las ingeniería comercial, ingeniería civil industrial, ingeniería en administración o afín. ✓ Experiencia como facilitador de capacitación, con conocimiento de cultura ancestral mapuche y emprendimientos turísticos mapuche de mínimo 3 años, demostrable.

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO		
Infraestructura	Equipos y herramientas	Materiales e insumos
<ul style="list-style-type: none"> Negocios turísticos con identidad mapuche, funcionando, que pueda recibir una delegación de 30 alumnos Lugar donde comer Lugar donde dormir. 	<ul style="list-style-type: none"> Bus para transportar 40 pasajeros Cámara fotográfica y/o de vídeo para registro de evidencias que acompañan la bitácora o portafolio de evaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> Guía Metodológica al Plan Formativo "Ficha de Visitas" para cada emprendimiento visitado Bitácora o Portafolio de evaluación por Módulo. Carpeta de asistencia.

MÓDULO FORMATIVO N° 4	
Nombre	REDES SOCIALES COMO ESPACIO PARA LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS TURÍSTICOS MAPUCHE EN EL MUNDO
N° de horas asociadas al módulo	6,5
Perfil ChileValora asociado al módulo	SIN PERFIL RELACIONADO, OCUPACION EMPRENDEDOR TURÍSTICO MAPUCHE
UCL(s) ChileValora relacionada(s)	SIN UCL ASOCIADA.
Requisitos de Ingreso	Personas que desean iniciar o potenciar un emprendimientos turísticos dentro de una red de cooperación, utilizando la historia y la cultura mapuche como elemento diferenciador fundamental para la producción y comercialización de productos y servicios turísticos con identidad.
Requisitos de Ingreso al módulo	Alumnos que hayan realizado el Módulo 1, 2, 3 y hayan asistido al 80% de las clases y obtenido un 5,0 como nota mínima en los trabajo. Además, El capacitado debería conocer o saber utilizar un celular con acceso a aplicaciones APP. De preferencia tener una cuenta en redes sociales como Facebook, Instagram, Whatsapp, correo electrónico u otros.
Competencia del módulo	Conocer el funcionamiento de las redes sociales a nivel mundial y aplicar aquellas herramientas de promoción presentes en redes sociales para promocionar los productos y servicios turísticos mapuche.

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

APRENDIZAJES ESPERADOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1. Reconoce las principales plataformas web presentes para promoción y difusión de un negocio turístico. 2. Reconoce la importancia del uso de una imagen corporativa adecuada para promocionar en redes sociales un negocio en particular.	2.1 Reconoce la importancia de la utilización de al menos una red social para promoción y visualización de un negocio turístico. 2.2 Define los elementos diferenciadores de su negocio y que serán las características principales de la “marca de su negocio”. 2.3 Elige una red social, explicando los motivos por los cuales es más adecuada para su negocio particular	Redes sociales y plataformas especializadas en Turismo <ul style="list-style-type: none"> Evolución de la sociedad en el uso de las redes sociales en cuanto a la comercialización de productos y servicios. Construcción de marca de un negocio turístico en un contexto digital. Elección optima de redes sociales y plataformas virtuales para la promoción y gestión de ventas de productos/servicios turísticos con foco internacional (Facebook, youtube, Instagram, booking, trip advisor, airbnb, google, etc).
3. Utilizar las técnicas de promoción de las principales redes sociales existentes a nivel nacional.	3.1 Reconoce los principales elementos audiovisuales que debe tener una foto o video para que sea eficaz en lo que realmente se quiere comunicar. 3.2 Elabora una publicación de promoción para su negocio turístico, considerando aspectos visuales y tiempo de respuesta al cliente.	Técnicas de promoción de productos/servicios turísticos en plataformas sociales <ul style="list-style-type: none"> Técnicas de producción audiovisual para la promoción turística (fotos y videos que comuniquen la esencia los productos turísticos ofrecidos). Subir fotos y videos asociados al negocio turístico a Internet, utilizando teléfono celular con cámara integrada para subir a redes sociales (Facebook, instagram).
ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO		
A continuación se presenta una propuesta metodológica, que sugiere una estrategia para la adquisición de conocimientos, habilidades y actitudes, por módulo.		
<p>Para una correcta ejecución y entrega de conocimiento se consideran aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Teórico: Un relator experto en cada tema estará a cargo de explicar los distintos contenidos de aprendizaje, recogiendo además las opiniones y aprendizajes previos de los estudiantes. ✓ Práctico: El relator invitará a los estudiantes que tengan un negocio turístico funcionando a que apliquen los contenidos teóricos a su realidad. Para aquellos que no tengan un negocio funcionando deberán proyectar su idea de negocio turístico mapuche, de acuerdo a los contenidos aprendidos. ✓ Espacio de aprendizaje: Aula. 		

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------

Se aplicará la metodología activo participativo, que valora la experiencia y conocimientos previos, con modalidad presencial, basada en formación laboral de adultos bajo el enfoque de competencias, que se resume en las palabras “aprender haciendo”. Se analizarán situaciones reales de sus negocios. Se realizarán análisis de estudio de casos, resolución de problemas, simulación de contextos cercanos a sus negocios, elaboración de proyectos, juego de roles, demostración guiada, son algunas de las orientaciones recomendadas para poder desarrollar aprendizajes que permitan relacionar conocimientos y destrezas en función de lo práctico y lo conceptual.

X. Clases expositivas e interactiva

- La idea es explicar los aspectos teóricos del módulo como base para la conversación y la aplicación
- Luego, el relator le pedirá los alumnos que apliquen los contenidos teóricos a sus negocios turísticos particulares
- Lo interactivo tiene mucha importancia porque el alumno no es un “mero observador” sino parte activo en el proceso de enseñanza aprendizaje.

XI. Simulación

- En este módulo los alumnos deberán elegir una red social para promocionar su negocio
- Luego, deberán Sacar fotos y grabar videos
- Subirlos a la red social elegida
- La idea de la simulación es que una llegado a su casa siga haciéndelo de forma real, porque la simulación es colocarlo en una situación prácticamente real.

XII. Dinámicas grupales para intercambiar visiones (Nütram, Ngülam y Keyugün)

- Una vez que cada alumno haya subido su material promocional de su negocio a la red social elegida, el resto de sus compañeros deberán observarlo y hacer sugerencias. De esta forma, los alumnos se transformarán por ese momento en clientes. Para ello, cada alumno expondrá adelante explicando o proyectando su trabajo desarrollado en el aula para que le resto haga sugerencias, incluido el relator.

ESTRATEGIA EVALUATIVA DEL MÓDULO

La estrategia de evaluación de cada módulo del Plan Formativo considera la realización de diversas actividades que permitan identificar el nivel de avance de los participantes respecto de los aprendizajes esperados del módulo.

Considerará distintos tipos de evaluación que permitan medir tanto el conocimiento, los procedimientos y las actitudes; se aplicará la metodología activo participativa, que valora la experiencia y conocimientos previos, con modalidad presencial, basada en formación laboral de adultos bajo el enfoque de competencias, que se resume en las palabras “aprender haciendo”. Se analizarán situaciones reales de la ocupación. Se trabajarán los contenidos desde las narraciones, simulaciones, otros de síntesis de elaboración colectiva y dialógica, por ejemplo: El facilitador registrará en el pizarrón los temas destacados y hará una síntesis en conjunto con los participantes. En concreto, cada alumno debe:

- ✓ Definir los elementos diferenciadores de su negocio y que serán las características principales de la “marca de su negocio”.
- ✓ Elige una red social donde promocionar su negocio, explicando los motivos por los cuales es más adecuada para su negocio particular.

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaborar una publicación de promoción para su negocio turístico en un red social, subiendo fotos y videos que sean eficaces comunicacionalmente. ✓ Los compañeros evaluarán el material promocional subido a la red social elegida, evaluando si impacta y comunica la esencia de su negocio 		
PERFIL DEL FACILITADOR		
Opción 1	Opción 2	Opción 3
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experto en marketing digital ✓ Experiencia en promoción de negocios vía redes sociales 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experto audiovisual ✓ Experiencia en promoción de negocios vía redes sociales 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experto en manejo de redes sociales gratuitas y pagadas ✓ Experiencia en la gestión de los clientes a través de redes sociales.
RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO		
Infraestructura	Equipos y herramientas	Materiales e insumos
<ul style="list-style-type: none"> • Sala o espacio que permita acoger hasta 26 alumnos y que tenga acceso a electricidad y con el siguiente equipamiento: <ul style="list-style-type: none"> - Sillas o asientos individuales que permitan sentarse en semi círculo - Mesa para apoyo de computador y proyector. - Sistema de calefacción y/o ventilación. • Servicios higiénicos. • Pequeño lugar para preparar alimentos y/o compartirlos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conexión a Internet wifi • Notebook o PC. • Parlantes para computador (amplificador de sonido de videos). • Proyector multimedia. • Telón o muro para proyectar videos. • Pizarrón o papelógrafo. • Cámara fotográfica y/o de video para registro de evidencias que acompañan la bitácora o portafolio de evaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Guía Metodológica al Plan Formativo • Teléfono móvil con capacidad para sacar fotos y grabar videos, además con capacidad de conectarse a Internet. • Plumones. • Tarjeta con contenidos. • Carpeta de asistencia.

Validación técnica:	Edición y validación curricular:	Fecha última revisión:
---------------------	----------------------------------	------------------------