Cronograma Formativo

Energía Productiva
MAGALLANES

Modalidad

- **100%** presencial
- **40** horas lectivas
- **2** visitas técnicas
- **6** módulos formativos
- **18** clases presenciales

📍 Universidad de Magallanes
Avenida Bulnes 01855, Punta Arenas

Desarrollo de clases

Del **29 mayo** al **2 octubre** (Receso desde el 20 julio al 2 agosto)

1 vez a la semana

17:50 a **20:50** hrs (Excepto visitas técnicas)

Módulo 1

Contexto de transición energética y oportunidades reales en la cadena de valor H2V

Clase 1

Transición energética, H2V y oportunidades para Magallanes.

Foco
Transición energética, H2V, empresas tractoras, demanda regional.

Contenido

- Panorama global de transición energética y descarbonización.
- Qué es el H2V y cómo se integra en la nueva matriz energética.
- Ventajas comparativas de Magallanes.
- Empresas tractoras, infraestructura habilitante y oportunidades derivadas.
- Brechas y desafíos regionales para emprendimientos y proveedores.

Fecha: 29 de mayo
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 2

Anatomía de la cadena de valor: dónde sí pueden entrar los actores locales.

Foco
Cadena de valor, inserción local, encadenamiento productivo.

Contenido

- Cadena de valor del H2V:desarrollo, construcción, operación, mantenimiento y servicios asociados.

- Diferencia entre mandante, EPC, contratista y subcontratista.
- Tipologías de oportunidades: servicios, tecnología, logística, mantenimiento, monitoreo, digitalización, soporte ambiental y trazabilidad.
- Oportunidades de corto, mediano y largo plazo.
- Cómo evitar sobreofertas no alineadas a demanda real.

Fecha: 05 de junio
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 3 Visita técnica: estándares y realidad operacional.

Foco
Operación industrial, seguridad, cumplimiento.

Contenido
- Seguridad operacional.
- Cultura de cumplimiento.
- Gestión documental y coordinación.
- Identificación guiada de oportunidades de encadenamiento.

Fecha: 12 de junio
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 4

Diseño de propuesta de valor B2B para industria energética.

Foco
Propuesta de valor B2B, venta industrial, mitigación de riesgo.

Contenido

- Diferencias entre vender al consumidor y vender a gran industria.
- Propuesta de valor basada en continuidad operacional, eficiencia, seguridad y reducción de riesgo.
- Adaptación del modelo de negocio al mercado industrial.
- Atributos valorados por empresas tractoras: confiabilidad, trazabilidad, cumplimiento y respuesta.

Fecha: 19 de junio
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Módulo 2

Soluciones para la transición energética: Adaptación tecnológica y encadenamiento productivo

Clase 5

Del emprendimiento a la solución industrial aplicable.

Foco

Casos de uso, adaptación tecnológica, solución industrial.

Contenido

- Qué problemas busca resolver la industria energética.
- Casos de uso en monitoreo, eficiencia, mantenimiento, automatización, seguridad, sostenibilidad y gestión de activos.
- Cómo adaptar una solución para responder a un entorno industrial.
- Validación temprana de pertinencia técnica y comercial.

Fecha: 26 de mayo

Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 6

Innovación y tecnología para empresas tractoras.

Foco

Pilotos, validación, riesgo tecnológico, adopción corporativa.

Contenido

- Criterios de evaluación de pilotos y proveedores tecnológicos.
- Riesgo tecnológico vs. riesgo operacional.

- Requisitos mínimos para pilotear o escalar.
- Evidencias, demostraciones y validación comercial.

Fecha: 03 de julio
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 7

Taller de ajuste de oferta y caso de uso.

Foco
Ajuste de oferta, cliente objetivo, barreras de entrada.

Contenido
- Problema que resuelve.
- Cliente objetivo.
- Beneficio técnico y económico.
- Requerimientos para implementación.
- Diferenciadores y barreras de entrada.

Fecha: 10 de julio
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Módulo 3

Asociatividad, colaboración y escalamiento empresarial

Clase 8

Asociatividad estratégica para competir mejor.

Foco
Asociatividad, escala, oferta integrada.

Contenido

- Barreras típicas de escala en contratos energéticos.
- Alianzas, consorcios, subcontratación articulada y colaboración técnica.
- Complementariedad entre empresas locales y proveedores tecnológicos.
- Riesgos y beneficios de asociarse.

Fecha: 15 de julio
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 9

Diseño operativo y comercial de una alianza.

Foco
Gobernanza, pricing, coordinación operativa.

Contenido

- Roles y responsabilidades.

- Estándares compartidos.
- Modelo de coordinación y gobernanza.
- Pricing conjunto y backoffice.
- Ejercicio aplicado de propuesta colaborativa.

Fecha: 24 de julio
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Módulo 4

Habilitación operacional, sostenibilidad y cumplimiento para entornos industriales

Clase 10 **HSE y cultura operacional para proveedores.**

Foco
HSE, acceso a faena, cultura operacional.

Contenido

- Salud, seguridad y medio ambiente en faena.
- Inducciones, permisos, acreditaciones y matrices de riesgo.
- Responsabilidades del contratista.
- Conductas críticas en terreno.
- Diseño básico de un plan HSE.

Fecha: 31 de julio
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 11

Sostenibilidad aplicada y exigencias territoriales.

Foco
Sostenibilidad, residuos, trazabilidad, territorio.

Contenido

- Gestión de residuos.
- Cumplimiento ambiental básico.
- Trazabilidad de impactos.
- Relacionamiento con comunidades y conducta empresarial.
- Economía circular y sostenibilidad aplicada a servicios.

Fecha: 07 de agosto
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 12

Visita técnica: oportunidades y exigencias reales del entorno H2V.

Foco
Exigencias del mandante, observación en terreno.

Contenido

- Identificación de necesidades del mandante.
- Exigencias reales a proveedores.
- Aprendizajes desde la operación.

- Reflexión guiada sobre brechas de preparación.

Fecha: 14 de agosto
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Módulo 5

Gestión contractual, preparación financiera y digitalización mínima viable

---

Clase 13 **Gestión contractual y decisiones comerciales inteligentes.**

Foco
Contratos, capital de trabajo, riesgo comercial.

Contenido

- Flujo de caja y plazos de pago.

- Garantías, pólizas y respaldos.

- Costos ocultos de servir a grandes clientes.
- Evaluación de conveniencia comercial.

- Criterios para decidir cuándo entrar y cuándo no.

Fecha: 21 de agosto
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 14

Digitalización mínima viable para proveedores energéticos.

Foco
Digitalización, trazabilidad, control documental.

Contenido

- Registros digitales en terreno.
- Control documental.
- Seguimiento de servicios y activos.
- Evidencia para auditorías.
- Herramientas low cost para MIPYMES.

Fecha: 28 de agosto
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 15

KPIs, reportabilidad y mejora continua.

Foco
KPIs, reportabilidad, mejora continua.

Contenido

- KPIs de cumplimiento, calidad, seguridad y tiempos de respuesta.
- Reportabilidad básica para mandantes.
- Priorización de procesos a digitalizar.
- Uso de datos para mejora continua.

Fecha: 04 de septiembre
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Módulo 6

Hoja de ruta de escalamiento y vinculación con el ecosistema

Clase 16

Ecosistema de apoyo e instrumentos para escalar.

Foco
Ecosistema, instrumentos, articulación.

Contenido

- CORFO, Sercotec, SENCE y otros apoyos.
- Instrumentos para certificación, pilotaje, digitalización y fortalecimiento.
- Redes sectoriales y actores habilitantes.
- Cómo elegir apoyos según etapa de madurez.

Fecha: 10 de septiembre

Clase 17

Demoday / Ronda de presentación ante comité experto.

Foco
Pitch, validación comercial, retroalimentación.

Contenido

- Pitch técnico-comercial.
- Presentación de propuesta de valor.
- Nivel de preparación operativa.
- Hoja de ruta de escalamiento.
- Feedback experto.

Fecha: 25 de septiembre
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Clase 18

Demoday / Ronda de presentación ante comité experto.

Foco
Pitch, validación comercial, retroalimentación.

Contenido

- Pitch técnico-comercial.
- Presentación de propuesta de valor.
- Nivel de preparación operativa.
- Hoja de ruta de escalamiento.
- Feedback experto.

Fecha: 02 de septiembre
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

FINALIZACIÓN DE PROGRAMA

Cierre Programa

Fecha: 09 de octubre
Hora: 17:50 a 20:50 hrs.

Energía Productiva Magallanes © Club de Innovación 2026.
Todos los derechos reservados. El programa se reserva el derecho de modificar, actualizar o reprogramar contenidos, fechas, clases y actividades del cronograma.