

Cronograma Formativo



7 Prismas para transformar conocimiento STEM en proyectos con impacto

Modalidad: presencial
Duración total: 42 horas
Región Metropolitana

Prisma 1

Mentalidad de Innovación Exponencial y Propuesta de Valor Personal

Clase: Plena 10x y construye tu marca STEM

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás una **mentalidad 10x** para convertir ideas en soluciones de alto impacto y construir una **propuesta de valor personal STEM** clara, alineada con tus competencias y oportunidades reales en ciencia y tecnología.

Contexto: desarrollo de la clase

Explorarás la diferencia entre pensamiento lineal y exponencial, entendiendo cómo las ideas 10x pueden transformar industrias y abordar problemas complejos. Analizarás tendencias globales y desafíos tecnológicos relevantes, distinguiendo problemas locales de oportunidades globales. Trabajarás con ejemplos reales de innovación STEM para fortalecer pensamiento estratégico, creatividad y tu conexión con el ecosistema.

Resultados esperados

- Claridad para aplicar el enfoque de **mentalidad exponencial (10x)** y diferenciarlo del pensamiento lineal.
- La identificación de al menos un **desafío STEM de alto impacto**, conectado a tendencias globales y/o problemáticas territoriales.
- Una **primera versión de tu propuesta de valor personal STEM**, integrando competencias técnicas, científicas y habilidades de liderazgo.
- Un primer mapa de **actores clave del ecosistema** para potenciar tu impacto y visibilidad.
- Un **statement de marca STEM** claro y comunicable, alineado a oportunidades reales de innovación.

Contenidos formativos

- Mentalidad 10x: pensar exponencial vs lineal, ejemplos y técnicas para multiplicar impacto.
- Desafíos y oportunidades STEM: tendencias, problemas locales vs globales y visiones de futuro.
- Propuesta de valor STEM: Canvas personal (habilidades, motivaciones, aspiraciones) y mensaje diferenciado.
- Ecosistema y redes de apoyo: aliados, mentores y estrategias para potenciar tu marca con enfoque de impacto exponencial.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 1 abril 2026

▶ N° Clase: 1

Prisma 2

Diseño Avanzado de Modelos de Negocio STEM

Clase: Blueprint de innovación: Construye tu negocio en STEM de alto impacto

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás un **modelo de negocio STEM** diseñado para emprender en ciencias y tecnológicos, integrando **lógicas de doble uso**, patrones de innovación y decisiones claras para monetizar tu solución.

Contexto: desarrollo de la clase

Trabajarás el **Business Model Canvas adaptado a negocios STEM**, comprendiendo cómo cada bloque refleja la base científica o tecnológica de tu proyecto. Explorarás **modelos duales** como B2B, B2C, B2B2C y servicios científicos, evaluando ventajas y riesgos. Además, revisarás **patrones de innovación** basados en Business Model Navigator y Gassmann, priorizarás **hipótesis críticas** y analizarás **fuentes de ingresos** aplicables a proyectos de base científico-tecnológica, con ejemplos reales.

Resultados esperados

- Un **Business Model Canvas STEM** inicial, adaptado a tu proyecto.
- Una **primera versión del modelo de negocio**, alineado a su base científica o tecnológica.
- La identificación de **opciones de modelos duales** (spin-off, licenciamiento, servicios tecnológicos) aplicables a tu solución.
- Hipótesis críticas priorizadas** (técnicas, comerciales y de mercado).
- Fuentes de ingresos** coherentes con proyectos STEM y su etapa de desarrollo.

Contenidos formativos

- Business Model Canvas STEM y adaptación de bloques clave.
- Modelos duales: spin-off, licenciamiento y servicios científicos.
- Patrones de innovación (Business Model Navigator y Gassmann) aplicados a proyectos STEM.
- Identificación y priorización de hipótesis críticas.
- Revenue streams STEM y ejemplos de monetización en startups.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 10 abril 2026

▶ N° Clase: 2

Clase: Laboratorio de ideas: prototipa y visualiza tu solución

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás un prototipo inicial de tu solución STEM para conectar tu propuesta tecnológica con escenarios reales de uso y validación, reduciendo riesgos antes de avanzar.

Contexto: desarrollo de la clase

Aprenderás técnicas de prototipado rápido para visualizar tu solución, desarrollar escenarios de uso, mapear stakeholders clave y simular tu modelo de negocio. Analizarás barreras técnicas, comerciales y regulatorias, apoyándote en ejemplos reales de startups STEM.

Resultados esperados

- Un **prototipo conceptual y funcional inicial**.
- Escenarios de uso** claros y un mapeo de stakeholders relevantes.
- Una **simulación del modelo de negocio** para evaluar hipótesis críticas.
- La identificación temprana de **barreras técnicas, comerciales y regulatorias**.
- Un **artefacto visual** para comunicar tu solución con claridad.

Contenidos formativos

- Prototipado rápido aplicado a soluciones STEM.
- Escenarios de uso y mapeo de stakeholders.
- Simulación de modelos de negocio y evaluación de hipótesis.
- Análisis de barreras técnicas, comerciales y regulatorias.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 17 abril 2026

▶ N° Clase: 3

Prisma 3

Validación Científica y Comercial Simultánea

Clase: Validación científica

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás criterios y herramientas para **evaluar la factibilidad técnica** de tu solución STEM, mediante **diseño experimental rápido** y pruebas iniciales que generen evidencia útil para su provisión.

Contexto de la clase

Aprenderás los principios de la **validación científica temprana**, enfocándose en cómo probar conceptos tecnológicos y medir resultados de forma estructurada. Trabajarás en el **diseño de experimentos y pruebas piloto**, identificando **variables críticas e incertidumbres técnicas**, y aprenderás a documentar resultados de manera clara y sistemática. A través de ejercicios prácticos con prototipos, aplicarás estos enfoques a casos reales, generando evidencia relevante para inversionistas, procesos de licenciamiento o alianzas estratégicas.

Resultados esperados

- Comprensión aplicada de los **principios de validación técnica y científica temprana**.
- Un **experimento, prueba piloto o test técnico inicial** diseñado para tu solución.
- La identificación de **variables críticas e incertidumbres técnicas** del proyecto.
- Una forma estructurada de **documentar resultados técnicos** de manera clara y comprensible.
- Evidencia preliminar** útil para inversionistas, licenciamiento o alianzas estratégicas.

Contenidos formativos

- Principios de validación técnica y medición de resultados.
- Diseño de experimentos y pruebas piloto para hipótesis técnicas.
- Mapeo de incertidumbres técnicas y análisis de riesgos.
- Documentación y registro de resultados para inversionistas, licencias o socios estratégicos.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 24 abril 2026

▶ N° Clase: 4

Clase: Mercado y laboratorio: pon a prueba tu solución en acción

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás claridad sobre la **deseabilidad y viabilidad comercial** de tu solución STEM, validando supuestos de mercado y conectándote con referentes reales del ecosistema de innovación.

Contexto: desarrollo de la clase

En esta clase aplicarás técnicas de **customer discovery** adaptadas a proyectos STEM, utilizando entrevistas, encuestas y pruebas tempranas con usuarios reales. Evaluarás la percepción de valor y la disposición a pagar, y analizarás el potencial de escalabilidad y crecimiento de tu solución. La experiencia se complementa con una **visita técnica** a un centro de innovación, que te permitirá conectar laboratorio, mercado e innovación aplicada desde la práctica.

Resultados esperados

- Aplicación práctica de **técnicas de customer discovery** adaptadas a soluciones STEM.
- Supuestos de mercado validados** a través de entrevistas, encuestas o pruebas con usuarios tempranos.
- Feedback real** sobre deseabilidad, propuesta de valor y disposición a pagar.
- Un **análisis inicial del potencial de escalabilidad y crecimiento de mercado**.
- Una comprensión ampliada del **ecosistema de innovación**, integrando laboratorio, mercado y aplicación real.

Contenidos formativos

- Técnicas de customer discovery técnico y comercial.
- Validación de mercado con usuarios tempranos y evaluación de interés.
- Análisis de escalabilidad y proyección de crecimiento.
- Visita a terreno a un centro de innovación (destino por confirmar).

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 30 abril 2026

▶ N° Clase: 5

Prisma 4

Estrategias de Escalamiento y Softlanding Tecnológico

Clase: De local a global: estrategias para escalar tu innovación

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás una **estrategia de escalamiento** para tu solución STEM, considerando **rutas de acceso a mercado**, opciones de **licenciamiento**, comercialización directa e **internacionalización**.

Contexto de la clase

En esta clase analizarás distintas **rutas de acceso a mercado**, incluyendo canales B2B, B2C y plataformas digitales. Evaluarás ventajas y riesgos entre **licenciar tecnología o comercializar directamente**, e identificarás oportunidades de **alianzas estratégicas** con centros de I+D, universidades y hubs de innovación. A partir de ello, trabajarás en un **plan de escalamiento** que trace un roadmap de crecimiento sostenible y replicable, considerando recursos disponibles y capacidad de ejecución.

Resultados esperados

- Identificación de **rutas de acceso a mercado** (B2B, B2C, licenciamiento y plataformas digitales).
- Criterios para evaluar **licenciamiento vs. comercialización directa**.
- Oportunidades claras de **alianzas estratégicas** con actores del ecosistema (centros de I+D, universidades y hubs).
- Un **primer roadmap de escalamiento**, alineado a recursos, capacidades y etapas de crecimiento.
- Una comprensión de los **desafíos de internacionalización y softlanding tecnológico**.

Contenidos formativos

- Rutas de acceso a mercado: B2B, B2C y plataformas digitales.
- Licenciamiento vs. comercialización directa: ventajas, riesgos y modelos de ingreso.
- Alianzas estratégicas con centros de I+D, universidades y hubs de innovación.
- Diseño de un plan de escalamiento sostenible y replicable.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 8 mayo 2026

▶ N° Clase: 6

Clase: Propiedad intelectual en STEM

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás **herramientas prácticas** para proteger, gestionar y **valorizar la propiedad intelectual** de tu proyecto STEM, fortaleciendo ventajas competitivas y facilitando procesos de **transferencia tecnológica**.

Contexto: desarrollo de la clase

En esta clase comprenderás la **propiedad intelectual como un activo estratégico de negocio**, más allá de su dimensión legal. Aprenderás a identificar cuáles elementos de tu innovación pueden protegerse, cuándo hacerlo y cómo tomar decisiones tempranas que impactan el escalamiento. Revisarás mecanismos de **protección, valorización y transferencia**, incluyendo licenciamiento, spin-offs y colaboración con universidades, incubadoras y oficinas de transferencia tecnológica.

Resultados esperados

- Comprensión clara de los **tipos de propiedad intelectual** aplicables a proyectos STEM.
- Identificación de los **componentes de tu proyecto susceptibles de protección**.
- Una mirada estratégica de la **PI como activo tecnológico y de negocio**.
- Conocimiento de **rutas de transferencia tecnológica**, licenciamiento y spin-offs.
- Criterios claros para decidir** sobre protección y valorización temprana de tu innovación.

Contenidos formativos

- Introducción a la propiedad intelectual: patentes, modelos de utilidad, derechos de autor, marcas y secretos industriales.
- Gestión estratégica de PI: protección temprana, libertad de operación (FTO) y análisis de patentes vigentes.
- Valorización y transferencia de PI: licenciamiento, spin-offs universitarios y colaboración con oficinas de transferencia tecnológica.
- Casos prácticos aplicados a proyectos STEM.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 15 mayo 2026

▶ N° Clase: 7

Prisma 5

Tecnologías de Frontera para Nuevos Negocios

Clase: Fronteras del futuro: explora y aplica tecnologías disruptivas

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás una **visión estratégica de las tecnologías de frontera** con mayor potencial de impacto en Chile y el mundo, anticipando disrupciones y oportunidades para aplicarlas en tu proyecto STEM.

Contexto de la clase

En esta clase explorarás un panorama de **tecnologías emergentes** como inteligencia artificial, IoT, biotecnología, energías limpias, nanotecnología y robótica. Utilizarás un **tech radar sectorial** para identificar oportunidades según tu industria y trabajarás con herramientas de **prospectiva tecnológica** para analizar tendencias globales y locales. A través de casos reales de startups, revisarás cómo estas tecnologías se aplican para generar impacto y diferenciación competitiva.

Resultados esperados

- Identificación de **tecnologías de frontera relevantes** para tu sector o proyecto.
- Aplicación práctica de **tech radar y herramientas de prospectiva tecnológica**.
- Reconocimiento de **tendencias globales y locales** con potencial de disrupción.
- Evaluación de **oportunidades concretas de aplicación tecnológica** en tu solución.
- Una **visión estratégica ampliada** sobre el futuro de los negocios STEM.

Contenidos formativos

- Panorama de tecnologías emergentes (IA, IoT, biotecnología, energías limpias, nanotecnología y robótica).
- Tech radar por sector para identificación de oportunidades.
- Prospectiva tecnológica y análisis de tendencias globales y locales.
- Casos de startups que aplicaron tecnologías disruptivas.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 20 mayo 2026

▶ N° Clase: 8

Clase: Sostenibilidad estratégica para proyectos STEM

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás **herramientas para integrar sostenibilidad y criterios ESG** en tu proyecto STEM desde etapas tempranas, fortaleciendo su impacto positivo, resiliencia y alineación con tendencias globales de **innovación responsable**.

Contexto: desarrollo de la clase

En esta clase aprenderás cómo incorporar la **sostenibilidad como eje estratégico** en el diseño de soluciones STEM. Revisarás ejemplos de empresas que **lograron escalar** gracias a enfoques sostenibles y responsables. Conocerás **métricas simples** para medir impacto ambiental y social, y herramientas prácticas para **comunicar y reportar** impacto de forma clara a inversionistas y aliados estratégicos.

Resultados esperados

- Integración de **principios de sostenibilidad y criterios ESG** en el diseño de tu proyecto.
- Identificación de **oportunidades de impacto social, ambiental y económico positivo**.
- Conocimiento de **métricas simples** para medir y comunicar impacto.
- Comprensión de la **sostenibilidad como factor de sostenibilidad competitiva**.
- Ajustes a tu propuesta bajo un **enfoque de innovación responsable**.

Contenidos formativos

- Introducción a la sostenibilidad aplicada a proyectos STEM: de la triple hélice a la **triple cuenta de resultados** (económica, social y ambiental).
- Casos de sostenibilidad: diseño eco-eficiente, modelos circulares e impacto social en emprendimientos científicos.
- Medición y comunicación del impacto: huella de carbono, impacto social, métricas ESG y herramientas simples de reportabilidad.
- Casos de referencia: startups y empresas STEM que escalaron con sostenibilidad como diferenciador competitivo.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 29 mayo 2026

▶ N° Clase: 9

Clase: Finanzas STEM: de la ciencia al negocio

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás **herramientas financieras básicas y aplicadas** para estructurar modelos sostenibles en proyectos STEM, anticipando **costos, ingresos y necesidades de capital** desde etapas tempranas.

Contexto: desarrollo de la clase

En esta clase aprenderás a **traducir la lógica científica y técnica de tu proyecto en una narrativa financiera clara y comprensible**. Trabajarás con herramientas prácticas para estructurar finanzas en fases iniciales, explorarás **fuentes de financiamiento públicas y privadas**, y aprenderás a identificar cuál es la más adecuada según la etapa de tu proyecto. El foco estará en tomar decisiones informadas que fortalezcan la viabilidad y proyección del negocio.

Resultados esperados

- Comprensión de **conceptos financieros básicos** aplicados a proyectos STEM.
- Estimaciones iniciales de **costos, ingresos y necesidades de capital**.
- Identificación de **fuentes de financiamiento adecuadas** según la etapa del proyecto.
- Reconocimiento de **métricas financieras clave** para negocios tecnológicos.
- Una **narrativa financiera fortalecida** para comunicar tu proyecto a terceros.

Contenidos formativos

- Fundamentos financieros aplicados a STEM: costos de I+D, punto de equilibrio y proyecciones simples.
- Fuentes de financiamiento: instrumentos públicos (Corfo, ANID, BID), capital privado (ángeles, venture capital, corporate venture) y alianzas universidad-industria.
- Métricas financieras clave para proyectos STEM y KPIs de tracción.
- Gestión práctica de recursos y revisión de casos aplicados.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 5 junio 2026

▶ N° Clase: 10

Prisma 6

Cierre y Portafolio de Proyección Estratégica

Clase: Redes que impulsan: estrategias de visibilidad y colaboración

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás estrategias para **maximizar la visibilidad** de tu proyecto y **construir relaciones estratégicas** que potencien su desarrollo dentro del ecosistema STEM.

Contexto de la clase

En esta clase aprenderás a **identificar actores clave y redes de colaboración**, como oportunidades de **co-creación**. Trabajarás estrategias para aumentar visibilidad en **plataformas digitales, redes sociales y espacios de networking**, y **diseñarás un plan de colaboración futura** que facilite alianzas estratégicas y proyectos conjuntos, fortaleciendo tu posicionamiento en el ecosistema.

Resultados esperados

- Identificación de **actores estratégicos del ecosistema STEM**.
- Estrategias claras de **visibilidad personal y del proyecto**.
- Oportunidades definidas de **colaboración y co-creación**.
- Un **plan inicial de networking estratégico**.
- Un **posicionamiento fortalecido** dentro del ecosistema regional.

Contenidos formativos

- Redes de contacto y colaboración: identificación de actores clave.
- Estrategias de visibilidad en plataformas digitales, redes sociales y eventos.
- Plan de colaboración futura: alianzas estratégicas y co-creación.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 12 junio 2026

▶ N° Clase: 11

Clase: Portafolio de gestión estratégica

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás un **portafolio estratégico** que consolide los aprendizajes del programa y una **hoja de ruta clara** para el crecimiento y conexión futura con el ecosistema STEM.

Contexto: desarrollo de la clase

En esta clase trabajarás en la **construcción de un portafolio de negocio** que documente logros, aprendizajes y avances desarrollados durante el programa. Diseñarás tu **hoja de ruta de crecimiento** a corto, mediano y largo plazo, incorporando hitos estratégicos y métricas personales. Además, definirás un **plan de seguimiento post-programa** que te permita evaluar progreso, ajustar estrategias y proyectar tu desarrollo de manera autónoma.

Resultados esperados

- Un **portafolio estratégico del proyecto** con aprendizajes y logros consolidados.
- Una **hoja de ruta de crecimiento** a corto, mediano y largo plazo.
- Identificación de **redes de apoyo clave** para la siguiente etapa.
- Un **plan de seguimiento post-programa**.
- Una **visión clara de proyección y continuidad** del proyecto.

Contenidos formativos

- Portafolio de negocio: documentación de oportunidades, fortalezas, logros y aprendizajes.
- Hoja de ruta de crecimiento: estrategia de corto, mediano y largo plazo.
- Conexión con redes de apoyo: mentores, inversionistas y hubs de innovación.
- Plan de seguimiento post-programa: medición de impacto, ajuste estratégico y continuidad.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 19 junio 2026

▶ N° Clase: 12

Prisma 7

Storytelling Estratégico y Data Pitching

Clase: Narrativa con impacto en STEM

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás habilidades de **storytelling estratégico y científico** para comunicar tu proyecto STEM de forma **persuasiva y memorable**, reforzando tu propuesta de valor y tu capacidad de **convencer a inversionistas y aliados**.

Contexto de la clase

En esta clase aprenderás a construir una **narrativa clara** que conecte emocionalmente con la audiencia y destaque la innovación de tu solución. Trabajarás técnicas de **storytelling científico** para comunicar datos complejos de manera comprensible y atractiva. Aprenderás a **diferenciar tu tecnología**, resaltando ventajas competitivas, y analizarás ejemplos de **pitchs exitosos en STEM**, aplicando lo aprendido en ejercicios prácticos colaborativos.

Resultados esperados

- Una **narrativa clara y persuasiva** de tu proyecto STEM.
- Herramientas para **comunicar ciencia y tecnología** de forma comprensible y atractiva.
- Claridad para **destacar la diferenciación tecnológica** de tu solución.
- Una **versión preliminar de tu pitch**.
- Mayor **capacidad de persuasión** frente a inversionistas y aliados estratégicos.

Contenidos formativos

- Estructura de narrativa: cómo construir historias que conecten y destaquen la innovación.
- Storytelling científico: comunicación clara de datos complejos.
- Diferenciación tecnológica: cómo resaltar ventajas competitivas.
- Ejemplos prácticos: análisis de pitchs exitosos en STEM.

🕒 Horas Académicas: 3

📅 Fecha: 26 junio 2026

▶ N° Clase: 13

Clase: Presentación Pitch Day

Objetivo: ¿Qué obtendrás?

Obtendrás la experiencia de **presentar tu proyecto final** ante un panel de expertos del ecosistema, consolidando aprendizajes y fortaleciendo tu red de contactos.

Contexto: desarrollo de la clase

El **Pitch Day** es el hito de cierre del programa. Cada participante presentará su proyecto aplicando técnicas de **storytelling estratégico y data pitching**. Un panel de expertos realizará **feedback especializado** y se abrirán oportunidades de **networking**, conectando tu proyecto con actores relevantes del ecosistema de innovación.

Resultados esperados

- Una **presentación estructurada y convincente** de tu proyecto.
- Aplicación práctica de **storytelling y data pitching**.
- Feedback experto** para fortalecer tu propuesta.
- Vínculos con actores clave** del ecosistema.
- El cierre del programa con un **proyecto validado y comunicable**.