

ANEXO 1: FORMULARIO DE POSTULACIÓN Y ADMISIBILIDAD DE DESAFÍO TERRITORIAL

1. IDENTIFICACIÓN DE LA INSTITUCIÓN Y ORGANIZACIÓN

Nombre de la institución u organización	TMS SpA
RUT (Rol Único Tributario) de la institución y organización	76.312.698-6
Tipo de institución (Pública - Privada - Académica - Sociedad Civil)	Privada
Dirección	Av. Baquedano 2028, Coyhaique
Correo de contacto institucional	thellwig@tmsenergia.cl
Teléfono de contacto institucional	+56 997776940

2. IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA INSTITUCIÓN U ORGANIZACIÓN

Nombres y Apellidos del/la representante legal	Tobías Adrián Hellwig Wendler
RUN del/la representante legal	17.348.667-7
Cargo o función en la institución representada	Gerente
Correo institucional	thellwig@tmsenergia.cl
Teléfono de contacto	+56 997776940

3. IDENTIFICACIÓN DEL SUPERVISOR DEL PROFESIONAL *ALUMNI* EN LA INSTITUCIÓN U ORGANIZACIÓN

Nombres y Apellidos del/la supervisor(a)	Tobias Adrián Hellwig Wendler
RUN del/la supervisor(a)	17.348.667-7
Cargo o función en la institución representada	Gerente

Correo institucional	thellwig@tmsenergia.cl
Teléfono de contacto	+56 997776940

4. RESUMEN DE LA INICIATIVA Y DIAGNÓSTICO TERRITORIAL

Justificación del desafío (extensión máx. 1 páginas)

La Región de Aysén presenta una alta demanda energética asociada a condiciones climáticas extremas, junto con elevados costos de calefacción y consumo eléctrico en hogares, comercios e instituciones. Persisten brechas en eficiencia energética, diversificación de la matriz y adopción de nuevas tecnologías. En este contexto, la iniciativa se alinea directamente con el Objetivo de Desarrollo de la Estrategia Regional de Desarrollo de Aysén: “Dotar a la región con una matriz energética eficiente, diversificada y de bajo costo para los consumidores, que sustente las actividades económicas y sociales.”

TMS Energía ya ejecuta servicios en climatización, sin embargo, se identifican oportunidades para consolidar nuevas líneas estratégicas que permitan ampliar la cartera de proyectos que ofrece TMS tales como la implementación de sistemas fotovoltaicos, la masificación del uso de calderas a pellet (dendroenergía), bombas de calor y comercialización de insumos energéticos, junto con optimizar los procesos internos de gestión de proyectos. La iniciativa se implementará en la ciudad de Coyhaique donde la empresa posee sus oficinas, sin embargo, tendrá efectos sobre toda la Región de Aysén donde se desarrollan proyectos y servicios asociados a climatización, eficiencia energética y energías renovables. La propuesta es coherente con el contexto regional, caracterizado por altos requerimientos térmicos y necesidad de reducir costos energéticos, y se sustenta en la experiencia técnica de la empresa en diseño, instalación y mantención de sistemas energéticos. La iniciativa busca contribuir a la diversificación de la matriz energética regional, reducir costos para usuarios finales, mejorar la eficiencia en el uso de la energía y fortalecer el sector energético local.

Se postula para la incorporación dentro del equipo de trabajo de TMS Energía de un/una Ingeniero/a Civil Industrial que tendrá como funciones principales estructurar el área de proyectos fotovoltaicos, evaluar técnica y económicamente soluciones ERNC; impulsar la comercialización de calderas a pellet e insumos energéticos; y optimizar los procesos internos de gestión, incorporando indicadores de desempeño y herramientas de planificación estratégica. Nombre de la iniciativa: “Creciendo para más energía”

Su incorporación permitirá aumentar la capacidad técnica y de gestión de la empresa, generando impacto directo en el desarrollo energético sostenible de la Región de Aysén

Área estratégica en la cual se enmarca la iniciativa (marcar con una X aquella que sea pertinente al proyecto postulado)

Desarrollo del Turismo Regional	
Desarrollo Energético	X
Conservación y Protección Ambiental	
Desarrollo Encadenamientos Productivos	
Desarrollo del Sector Silvoagropecuario	
Mejoramiento de la Atención de la Salud	

Identificar cómo el Desafío Territorial aporta al área estratégica seleccionada (máx 300 palabras)

La iniciativa se vincula directamente con el área estratégica regional asociada al desarrollo energético sostenible y contribuye de manera concreta al objetivo de la Estrategia Regional de Desarrollo de Aysén de “Dotar a la región con una matriz energética eficiente, diversificada y de bajo costo para los consumidores, que sustente las actividades económicas y sociales.”

A través del fortalecimiento de nuevas líneas de negocio orientadas a sistemas fotovoltaicos, calderas a pellet, bombas de calor y soluciones de climatización eficiente, la propuesta impulsa la diversificación de la matriz energética regional, promoviendo el uso de energías renovables no convencionales y tecnologías de alta eficiencia.

Asimismo, la iniciativa contribuye a reducir costos energéticos en hogares, instituciones y actividades productivas, mejorando la competitividad territorial y la sostenibilidad ambiental. La incorporación de un/a Ingeniero/a Civil Industrial permitirá estructurar técnica y estratégicamente estas líneas de desarrollo, optimizando la gestión de proyectos, mejorando procesos internos e incorporando herramientas de evaluación económica y planificación.

De esta manera, no solo se amplía la oferta regional de soluciones energéticas eficientes, sino que también se fortalece el capital humano especializado en el territorio, potenciando la capacidad del sector privado local para responder a los desafíos energéticos de Aysén.

En síntesis, la iniciativa contribuye simultáneamente a la diversificación de la matriz, la reducción de costos, la eficiencia energética y el fortalecimiento productivo regional, generando impacto directo en el desarrollo sostenible del territorio.

5. OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, RESULTADOS

Objetivos, estrategias y resultados de la inserción laboral			
Objetivo general	Aumentar y diversificar los servicios prestados por la empresa en Climatización, eficiencia energética y energías renovables.		
Objetivo específico N° 1¹	<i>Optimizar los procesos internos de gestión en respuesta a potenciales clientes (Presupuestos)</i>		
Principales actividades² y resultados esperados a desarrollar en la ejecución del proyecto.	Actividades Principales, del objetivo específico	Resultados esperados	Metodología de Acompañamiento
	Diseño de plan de comercialización	Identificar segmentos de clientes potenciales, definir servicios prioritarios, captar potenciales clientes y gestionar presupuestos.	Reuniones semanales con gerencia y jefes de áreas. Validación del plan antes de implementación.
	Diseño de herramientas para valorización (presupuestos)	Desarrollo de formatos y planillas para la elaboración de presupuestos, incluyendo estructuras, márgenes, tiempos, valorización de servicios y proyectos.	Reuniones semanales con gerencia y jefes de áreas. Validación de herramientas antes de su aplicación.
	Ejecución de plan de comercialización	Entrega de presupuestos a potenciales clientes, seguimiento de oportunidades comerciales, aumento en la cantidad de proyectos adjudicados.	Reuniones semanales con gerencia y jefes de áreas. Seguimiento de indicadores de plazos de entrega, nivel de respuesta, etc.

¹ Se recomienda un máximo de 3 objetivos específicos.

² Las **actividades principales** son las tareas claves que se deben cumplir para el logro de cada hito. Deben presentarse como un listado de actividades, en orden cronológico y secuencial, agrupadas para cada uno de los hitos. No deben superar las 4 por hito.

Objetivo específico N° 2³	<i>Ejecución de plan de desarrollo de nuevas líneas de negocio.</i>		
Principales actividades⁴ y resultados esperados a desarrollar en la ejecución del proyecto.	Actividades Principales, del objetivo específico	Resultados esperados	Metodología de Acompañamiento
	Desarrollo de plan de crecimiento y desarrollo de nuevas líneas de negocio.	Documento con evaluación técnica-económica de los diferentes planes de crecimiento y nuevas líneas de negocio.	Reuniones semanales con gerencia.
	Ejecución de el plan de crecimiento de las líneas de negocio seleccionadas.	Desarrollar al menos una de las líneas de negocio, hacer seguimiento de resultados y plantea mejoras del proceso.	Reuniones semanales con gerencia y con encargado de nuevas áreas.

³ Se recomienda un máximo de 3 objetivos específicos.

⁴ Las **actividades principales** son las tareas claves que se deben cumplir para el logro de cada hito. Deben presentarse como un listado de actividades, en orden cronológico y secuencial, agrupadas para cada uno de los hitos. No deben superar las 4 por hito.

<p>Objetivo específico N° 3⁵</p>	<p><i>Diagnosticar las capacidades técnicas, operativas y comerciales de la empresa, identificando brechas y oportunidades de diversificación de servicios.</i></p>		
<p>Principales actividades⁶ y resultados esperados a desarrollar en la ejecución del proyecto.</p>	<p>Actividades Principales, del objetivo específico</p>	<p>Resultados esperados</p>	<p>Metodología de Acompañamiento</p>
	<p>Levantamiento de información sobre los servicios de la empresa.</p>	<p>Documento de caracterización de los servicios de la empresa, detallando capacidades, recursos y experiencia en proyectos relacionados con climatización, eficiencia energética y energías renovables.</p>	<p>Reuniones semanales con gerencia y jefes de áreas.</p>
	<p>Análisis de tendencias de mercado y oportunidades</p>	<p>Informe de análisis de mercado que identifique oportunidades de desarrollo, considerando tendencias tecnológicas y necesidades de mercado.</p>	<p>Reuniones semanales con gerencia y jefes de áreas para revisar resultados del análisis de mercado.</p>
	<p>Elaboración de informes finales de diagnóstico.</p>	<p>Informe final de diagnóstico con propuestas de acción orientadas a diversificar los servicios de la empresa.</p>	<p>Reunión con gerencia para revisar el informe. Generar retroalimentación.</p>

⁵ Se recomienda un máximo de 3 objetivos específicos.

⁶ Las **actividades principales** son las tareas claves que se deben cumplir para el logro de cada hito. Deben presentarse como un listado de actividades, en orden cronológico y secuencial, agrupadas para cada uno de los hitos. No deben superar las 4 por hito.

6. PERFIL(ES) PROFESIONAL(ES)⁷ ALUMNI Y PLAN DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Objetivo del cargo	<i>Ejecutar y apoyar la implementación de nuevas líneas de negocio en energías renovables y eficiencia energética, optimizando procesos internos y fortaleciendo la gestión de proyectos de TMS Energía, contribuyendo a la diversificación y sostenibilidad energética de la Región de Aysén.</i>		
Formación académica	<i>Título profesional de Ingeniero/a Civil Industrial, con interés en desarrollarse en temas técnicos de climatización, energía y eficiencia energética.</i>		
Especialización	<i>No se requiere, durante el período se le capacitará internamente al profesional en las áreas que se ejecuta la empresa.</i>		
Competencias	<p><i>Se requiere las siguientes competencias:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Capacidad de trabajo en equipo</i> - <i>Iniciativa y proactividad en el desarrollo de sus funciones</i> - <i>Interés o conocimientos aspectos que desarrolla la empresa como uso de herramientas, construcción, etc.</i> - <i>Ideal conocimiento en temas energéticos.</i> 		
Indicar detalladamente la(s) labor(es) específica(s) que desempeñará el profesional <i>alumni</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Ejecutar el plan de desarrollo de nuevas líneas de negocio de la empresa.</i> - <i>Evaluar técnica y económicamente proyectos para el desarrollo de propuestas en servicios actuales así como futuros por nuevas líneas de negocio.</i> - <i>Apoyar la implementación del plan de comercialización y seguimiento de ventas de las nuevas áreas de negocio de la empresa.</i> - <i>Diseñar y aplicar herramientas de valorización y elaboración de presupuestos.</i> - <i>Optimizar procesos internos de gestión y respuesta a clientes.</i> - <i>Generar y monitorear indicadores de desempeño (KPIs).</i> - <i>Coordinar con áreas técnicas para estructurar propuestas técnicas y económicas.</i> - <i>Realizar seguimiento de resultados y proponer mejoras continuas.</i> 		
Resultados o productos	Plazo de cumplimiento (mes)	Medios de verificación	
Plan de desarrollo de nuevas líneas de negocio, con evaluación técnica-económica.	Mes 3	Documento formal del plan aprobado por gerencia	
Nueva línea de negocios operando	Mes 12	Primeras ventas de nueva línea de negocio	
Sistema estandarizado de presupuestación y valorización implementado.	Mes 3	Manual o instructivo de presupuestación; formatos y planillas oficiales en uso	

⁷ Repetir tabla de perfil según número de profesionales propuestos para dar respuesta al Desafío Territorial.

Sistema de control de gestión con KPIs definidos y monitoreados periódicamente.	Mes 8	Documento de definición de KPIs; reportes mensuales o trimestrales de seguimiento; actas de reunión de revisión de indicadores; informes de mejoras implementadas.
Plan de formación complementaria: Identifique las competencias técnicas y habilidades blandas que la institución fortalecerá en el profesional durante el proceso de inserción.		
Competencias Técnicas	<i>Diseño, ejecución y normativas aplicables a Climatización y energías renovables. Evaluación de proyectos aplicados a área de la empresa y realidad local Diseño de sistemas de gestión dentro de empresas.</i>	
Habilidades Blandas	<i>Pensamiento estratégico, capacidad analítica, gestión del tiempo y priorización de tareas, Liderazgo de equipo de trabajo y trabajo colaborativo con equipos multidisciplinarios.,</i>	
Sostenibilidad de la propuesta: Describa los mecanismos que permitirán dar continuidad y/o escalar la iniciativa una vez finalizado el subsidio, así como su impacto territorial más allá del período de ejecución.		
Impacto territorial	<i>El trabajo del profesional generará mayor disponibilidad regional de soluciones energéticas renovables y eficientes (fotovoltaico, bombas de calor, calefacción a pellet) y a un menor costo al actual debido a la optimización de los procesos de la empresa. También se generará un aumento de la mano de obra por crecimiento de la empresa en nuevas líneas de negocio.</i>	
Sostenibilidad	<i>Se proyecta, de acuerdo a los resultados, poder contratar al profesional para institucionalizar el trabajo de innovación y mejora continua de los procesos. Las nuevas áreas de negocio a desarrollar deben ser rentables y sostenibles en el tiempo, por lo que el objetivo en caso de no contratar al profesional una vez finalizado el período es mantener operativas y en crecimiento las nuevas áreas.</i>	

7. FINANCIAMIENTO

Los recursos de los fondos concursables, provenientes de la Universidad de Aysén, serán transferidos directamente a los *alumni* beneficiarios de la subvención mensual de \$1.100.000 durante un año, en base a funciones descritas en el punto anterior. Cualquier copago, pecuniario o no pecuniario, deberá ser asumido por el socio comunitario y registrarlo a continuación:

Presupuesto de proyecto - Aporte pecuniario

Ítem	Subítem	Justificación del gasto ⁸	Aporte Universidad de Aysén	Aporte Socio Comunitario	Total \$
Recursos humanos	Contratación de profesional	Contratación de <i>alumni</i> UAysén (Convenio Honorario) TMS por política entrega un 13avo sueldo a todos sus trabajadores a fin de año. Se implementará igual política para el profesional de este proyecto.	\$13.200.000 ⁹	\$ 1.100.000	\$14.300.000 ¹⁰
Gastos de operación (copago)	Movilización / traslado	-	-	-	
	Viáticos / Mantención	<i>Se financiarán los costos y/o viáticos en caso de traslados o viajes fuera de Coyhaique.</i>	-	\$1.000.000 (monto estimado)	\$1.000.000
	Seguro personal	-	-	-	
Total proyecto [M\$]			\$13.200.000		\$15.300.000
Aportes no pecuniarios					
<p><i>Se aportará al profesional lo siguiente:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Espacio físico en oficina de TMS Energía</i> - <i>Escritorio, silla y elementos de librería requeridos.</i> - <i>Computador notebook durante la ejecución del proyecto.</i> - <i>Conexión a internet, correo electrónico institucional, acceso a servidor de la empresa.</i> 					

⁸ Formular, a modo general y sucintamente, justificación del gasto presupuestado para cada sub ítems, en articulación con propósitos, estrategias y resultados esperados planteados en la iniciativa.

⁹ Este monto será entregado a cada *alumni* beneficiario de la subvención de manera mensual y durante un período de doce meses consecutivos.

¹⁰ Este monto será entregado a cada *alumni* beneficiario de la subvención de manera mensual y durante un período de doce meses consecutivos.



- *Acceso a sala de reunión cuando sea necesario*
- *Uso de vehículos de la empresa para traslados dentro y fuera de Coyhaique (sólo si dispone de licencia de conducir apropiada)*