

RED ASOCIATIVA CAMBIO/RENOVACIÓN DE ETAPA (19PROFO-1)

IDENTIFICADOR: 794331

FECHA CREACIÓN PDF: 05-09-2025 11:17:36

FECHA POSTULACIÓN: 05-09-2025 1:57:31

CÓDIGO POSTULACIÓN: 2024-272137-2

ESTADO: PROCESADO

DATOS GENERALES PROYECTO

A continuación el Agente Operador Intermediario debe indicar el código de proyecto SGP que desea cambiar de etapa/renovar y completar sus datos. Para comenzar, ingresa el código SGP del proyecto que deseas cambiar de etapa/renovar. Si el código es incorrecto o el proyecto no está habilitado para realizar la operación, el sistema te indicará que el "código del proyecto no existe". Recuerda que para realizar correctamente esta operación, el proyecto debe estar en estado "vigente" en SGP.

Duración del nuevo proyecto en meses: 12

DATOS DE PROYECTO A CAMBIAR ETAPA/RENOVAR

Gerencia Redes y Competitividad: GDC

DATOS AGENTE OPERADOR INTERMEDIARIO

Agente Operador Intermediario:
77.928.160-4 SOCIEDAD GEDES CONSULTORES LTDA.

Rut Ejecutivo AOI: 13078555-7

Nombre Ejecutivo AOI: ALEJANDRA IRIS

Apellido Paterno Ejecutivo AOI: RIQUELME

Apellido Materno Ejecutivo AOI: SALGADO

Código Convocatoria: 19PROFO-1

Código de Proyecto SGP que desea cambiar etapa/renovar::
24REDASO-272137

Nombre Proyecto de Cambio de Etapa/Renovación: PROMINER

Resultado de la búsqueda: OK, Proyecto Encontrado

DATOS NUEVO PROYECTO

A continuación, debes completar los datos del nuevo proyecto a postular. Debéras ingresar el mismo nombre del proyecto registrado en la etapa/año anterior.

Nombre Proyecto de la Nueva Etapa:
PROMINER, Año 1

Sector Económico: Minería Metálica

Resumen del proyecto:

El proyecto PROMINER busca constituir una empresa asociativa integrada por Agas Ltda., Inoxigas Ltda. y FixWork Ingeniería Ltda., tres empresas regionales con experiencia en obras civiles, para proveer servicios especializados a la industria minera en la Región de O'Higgins. En continuidad con el diagnóstico realizado, se abordarán las brechas detectadas en capacidades técnicas, gestión comercial y cumplimiento de estándares del sector, implementando acciones colaborativas que optimicen recursos, fortalezcan la oferta de valor y mejoren el acceso a nuevos mercados. La asociatividad permitirá generar sinergias, consolidar una estructura comercial eficiente y sostenible, e impulsar la competitividad de los socios. Se espera aumentar la participación de proveedores regionales en el mercado minero, generar empleo calificado y contribuir al desarrollo productivo y sostenible de la región.

Descripción general del proyecto:

En un contexto industrial en constante crecimiento, donde la minería exige proveedores con altos estándares de calidad, puntualidad y eficiencia, surge PROMINER como una respuesta asociativa para atender estas necesidades. Integrada por Agas Ltda., Inoxigas Ltda. y FixWork Ingeniería Ltda., tres empresas con amplia experiencia en obras civiles, la iniciativa busca insertarse y competir en un mercado altamente dinámico, destacando por su compromiso, capacidad de gestión y desarrollo de soluciones sostenibles. PROMINER se formalizará como Sociedad por Acciones (SpA), otorgando flexibilidad operativa, transparencia en la gestión y agilidad en la toma de decisiones. Este modelo permitirá aprovechar oportunidades detectadas en el

diagnóstico, especialmente en licitaciones de obras civiles para la minería regional, con proyección de expansión nacional e internacional. La empresa ofrecerá servicios integrales y personalizados, incorporando prácticas de economía circular —como reciclaje y reutilización de materiales— que reduzcan costos y generen valor ambiental y económico. Estratégicamente, aspira a posicionarse como proveedor competitivo y confiable, fortaleciendo su capacidad operativa, estableciendo alianzas clave y consolidándose como actor relevante en el desarrollo de faenas mineras..

REGIÓN DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Región: Región del Libertador General Bernardo O'Higgins

Provincia: Cachapoal

Comuna: Rancagua

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región del Libertador General Bernardo O'Higgins

OBJETIVOS DEL PROYECTO

A continuación, completa el objetivo general y los objetivos específicos del proyecto. Cada objetivo lleva asociado un indicador que medirá el cumplimiento de éstos.

OBJETIVO GENERAL E INDICADORES DE RESULTADO DEL PROYECTO

INGRESA EL OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO Y LOS INDICADORES DE RESULTADO ASOCIADOS A SU CUMPLIMIENTO.

Objetivo General del Proyecto:

Conformar e impulsar una empresa asociativa dedicada a ofrecer productos y servicios vinculados a obras civiles para la industria minera en la Región de O'Higgins, fortaleciendo la gestión operativa y comercial de sus integrantes, con miras a su posicionamiento y expansión en el mercado nacional

Indicador 1: Porcentaje de empresas encuestadas que declaran haber concretado nuevas oportunidades de negocio.

Fórmula de Cálculo: N° empresas beneficiarias encuestadas que declaran haber concretado nuevas oportunidades de negocios al finalizar el proyecto / N° total de empresas beneficiarias encuestadas participantes del proyecto)*100

Unidad: %

Valor Base: 0

Valor Proyectado: 100

Fecha de Cumplimiento: 09/09/2026

Medio de verificación: Contratos obtenidos con nuevas alianzas

Indicador 2: Porcentaje de empresas encuestadas que declaran haber aumentado sus ventas.

Fórmula de Cálculo: N° de empresas beneficiarias encuestadas que declaran haber aumentado sus ventas al finalizar el proyecto / N° total de empresas beneficiarias encuestadas participantes del proyecto)*100

Unidad: %

Valor Base: 0

Valor Proyectado: 100

Fecha de Cumplimiento: 09/09/2026

Medio de Verificación: F-29 por beneficiario

OBJETIVOS ESPECÍFICOS E INDICADORES DE PRODUCTO

Objetivo Específico:

Impulsar la coordinación y estructura de trabajo colaborativo entre Agas Ltda., Inoxigas Ltda. y FixWork Ingeniería Ltda., para generar capacidades conjuntas que permitan competir y ofertar servicios en el mercado minero regional.

INDICADOR

Tipo Indicador: Otro (especificar)

Nombre Indicador: Nivel de implementación de plan de asociatividad

Unidad: %

Valor base: 0

Valor proyectado: 100

Fecha de Cumplimiento: 09/09/2026

Medios de verificación: Plan asociativo implementado

Supuestos/Observaciones: Se logrará asociatividad entre las empresas

OBJETIVOS ESPECÍFICOS E INDICADORES DE PRODUCTO

Objetivo Específico:

Incrementar la participación comercial de la nueva empresa en el sector minero, asegurando nuevas oportunidades de negocio y un aumento en las ventas proyectadas.

INDICADOR

Tipo Indicador: Otro (especificar)

Nombre Indicador: N° de participaciones en procesos de licitación

Unidad: Número de licitaciones

Valor base: 0

Valor proyectado: 2

Fecha de Cumplimiento: 08/09/2026

Medios de verificación: Participar en al menos 2 licitaciones anuales

Supuestos/Observaciones: Se participa en licitaciones de minería

OBJETIVOS ESPECÍFICOS E INDICADORES DE PRODUCTO

Objetivo Específico:

Implementar un plan de acción y mejoras de capacidades en el equipo de trabajo de manera tal que se logre llegar al grupo objetivo con herramientas competitivas.

INDICADOR

Tipo Indicador: Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa

Unidad: N° de capacidades fortalecidas

Valor base: 0

Valor proyectado: 3

Fecha de Cumplimiento: 07/09/2026

Medios de verificación: Informes de ejecución de cada capacitación

Supuestos/Observaciones: Los contenidos son pertinentes a las brechas

RESULTADOS, POTENCIAL Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

RESULTADOS OBTENIDOS A LA FECHA

RESULTADOS OBTENIDOS A LA FECHA

Descripción de los principales resultados obtenidos de la etapa/año anterior:

El diagnóstico inicial del proyecto PROMINER identificó varias áreas críticas: A) a) Falta de personal capacitado en nuevas tecnologías y en áreas de administración que permitan un mejor control de las actividades y uso de los recursos. : El diagnóstico evidenció brechas en las capacidades técnico-productivas del equipo de trabajo de las tres empresas beneficiarias, lo que limita la eficiencia en la ejecución de obras y la capacidad de responder a los altos estándares exigidos por la industria minera. Se identificó la necesidad de fortalecer competencias en procesos constructivos especializados, seguridad laboral y gestión de faenas, así como en el uso de nuevas tecnologías y herramientas digitales que permitan mejorar la productividad y trazabilidad de los servicios. B) Falta de inversión en la imagen de las empresas asociadas, lo que se traduce en una falta de posicionamiento en el mercado y de conocimiento para potenciales clientes. C) Falta de proveedores de forma permanente para el suministro de materiales o insumos requeridos en obras. Se necesita contar con un proveedor que cumpla con las normativas, y respete los tiempos de entrega que se acuerdan, para cumplir con los avances de las faenas. D) Se cuenta con un protocolo de seguridad realizado por la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS), pero no existe personal calificado y dedicado a la supervisión permanente de áreas como Seguridad y Salud de los colaboradores. E) Faltan certificaciones relacionadas a estándares de calidad y medioambiente, lo que se traduce en una desventaja en un entorno altamente competitivo, pero que se plantean obtener en paralelo al plan de trabajo durante el primer año de ejecución. F) Falta de planificación estratégica: El diagnóstico reveló la ausencia de una planificación estratégica común entre las empresas, lo que dificulta la coordinación de acciones, la asignación eficiente de recursos y la definición de objetivos compartidos. Esta carencia limita la capacidad de anticiparse a riesgos, adaptarse a las fluctuaciones del mercado y establecer un camino de crecimiento sostenible en el sector minero. G) Débil articulación colaborativa entre socios y proveedores: Si bien existe la disposición de trabajar de forma conjunta, aún no se cuenta con una estrategia colaborativa formalizada que permita generar sinergias entre las empresas beneficiarias, ni con proveedores permanentes que aseguren calidad, continuidad y cumplimiento normativo. Esta debilidad reduce la capacidad de negociación, dificulta la integración de prácticas sostenibles y limita el alcance de nuevas oportunidades de negocio. En este contexto, los resultados obtenidos durante la etapa de diagnóstico, el estudio de mercado y la elaboración del plan de trabajo constituyen una base sólida para la planificación y ejecución del primer año de operación del proyecto.

Obligatorio si postulas a la renovación del proyecto: Describe los avances obtenidos en la etapa/año anterior en materia de acciones para abordar oportunidades de mercado y/u oportunidades de mejoramiento tecnológico o innovación para los beneficiarios.:

Durante la etapa anterior, el proyecto PROMINER avanzó en la implementación de diversas acciones orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas beneficiarias y su inserción en el mercado minero. Entre los principales logros destacan: - Capacitación en compras públicas y licitaciones, que permitió a los beneficiarios conocer y utilizar plataformas como ChileCompra, ampliando sus capacidades para acceder a nuevas oportunidades de negocio en minería y sectores complementarios. - Implementación de un sistema ERP para el seguimiento y control de licitaciones, lo que mejoró la gestión administrativa y tecnológica de los procesos de postulación a contratos, habilitando a las empresas para participar de manera más eficiente en el mercado. - Participación en ferias estratégicas como EXPONOR y EXPOMIN, instancias que facilitaron el acceso a redes comerciales, la generación de contactos estratégicos y la identificación de nuevas oportunidades de mercado a nivel regional y nacional. - Asesoría en seguridad y salud ocupacional, que introdujo mejoras tecnológicas en protocolos y herramientas de gestión de riesgos, requisito habilitante para poder competir en licitaciones de gran escala en la industria minera. - Capacitaciones técnicas especializadas (ej. manejo seguro de cilindros de gases industriales y operación de equipos de oxicorte y soldadura), que fortalecieron las capacidades productivas del personal y aseguraron el cumplimiento de estándares exigidos por los clientes del sector. - Asesoría en marcas y diseño de identidad visual, junto con la creación de página web y redes sociales, lo que permitió iniciar un proceso de posicionamiento de la marca PROMINER y mejorar la difusión de los servicios de la red hacia nuevos segmentos de mercado. En conjunto, estas acciones han contribuido a cerrar brechas críticas de acceso a mercado y de capacidades tecnológicas, posicionando a PROMINER como un proveedor confiable y competitivo, preparado para abordar con éxito las oportunidades comerciales y los requerimientos de innovación propios de la industria minera.

Obligatorio si postulas a la renovación del proyecto: Describe los avances obtenidos en la etapa/año anterior en materia de desarrollo de estrategias de negocios colaborativos de acuerdo a las características productivas, bienes/servicios e industria a la que pertenecen las empresas beneficiarias.:

En la etapa de Diagnóstico inicial del proyecto PROMINER se han logrado desarrollar estrategias de negocio colaborativas. Entre los principales logros se encuentra: - Sinergia de Capacidades: Utilizar la experiencia y habilidades de cada empresa para abordar diferentes aspectos del proyecto (modelo de negocio). Esto puede incluir la integración de capacidades en investigación y desarrollo, mejoramientos del proceso de manufacturas y su comercialización. - Innovación conjunta de desarrollo de Nuevos Productos y Servicios: Colaborar en la creación y lanzamiento de nuevos productos o servicios que combinan las competencias y conocimientos de las tres empresas. - Reducción de riesgos: Compartir recursos y conocimientos disminuye los riesgos asociados con el emprendimiento o la innovación. - Aceleración de la innovación: El trabajo conjunto permite acelerar los procesos de desarrollo e innovación al aprovechar las capacidades colectivas. - Mejor aprovechamiento de recursos: Las organizaciones pueden optimizar sus recursos y capacidades al compartirlos con otros actores. - Acceso a nuevos mercados y redes: Colaborar con otros actores puede abrir nuevas oportunidades en mercados que de otra manera serían difíciles de penetrar. - Mejora de la competitividad: Al formar alianzas, las organizaciones pueden enfrentar mejor a la competencia y acceder a ventajas competitivas que no podrían obtener por sí solas.

INDIQUE LAS BRECHAS Y OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS QUE SERÁN PRIORIZADAS.

BRECHAS Y OPORTUNIDADES QUE SERÁN ABORDADAS POR EL PROYECTO:

Brecha y/u Oportunidad	Descripción
No contar con una planificación estratégica	La falta de una planificación estratégica en AGAS, INOXIGAS y FIX WORK se refleja en debilidades como ausencia de planes de captación de clientes, limitada preparación del personal administrativo para gestionar licitaciones y baja inversión en posicionamiento comercial. En el caso de FIX WORK, esta carencia se traduce en dificultades para reinserirse en el sector minero tras periodos de inactividad. Esta ausencia de lineamientos claros ha generado descoordinación, baja capacidad de anticipación frente a cambios del entorno y dificultades para aprovechar oportunidades de negocio, comprometiendo la competitividad de la red.
Crear estrategia colaborativa entre los socios y otras empresas	Crear sinergias entre los socios, proveedores permanentes y otras empresas aliadas maximiza el impacto del proyecto al optimizar recursos y fomentar una colaboración estratégica a largo plazo. Establecer relaciones estables con proveedores no solo garantiza la continuidad operativa y la calidad de los insumos o servicios, sino que también facilita la implementación de prácticas sostenibles y la ejecución de acciones más efectivas. Estas alianzas fortalecen la competitividad del proyecto, aumentan su capacidad de adaptación y contribuyen significativamente a su sostenibilidad en el tiempo.
Mejorar la difusión de sus servicios y productos	Invertir en formación, incorporar especialistas y utilizar herramientas adecuadas resulta fundamental para cerrar la brecha existente, optimizando así la eficacia de las estrategias de marketing y favoreciendo el éxito global del proyecto. En este sentido, es necesario desarrollar una estrategia de marketing integral que contemple objetivos definidos, la identificación precisa de los segmentos de mercado, tácticas concretas y métricas claras para evaluar los resultados. Además, la participación de profesionales con experiencia en marketing es clave para liderar eficazmente la planificación y ejecución de dichas estrategias.
Ausencia de formación técnica en el personal administrativo y de operación.	La falta de capacitación formal entre los colaboradores puede generar una brecha significativa en la calidad del servicio y la eficiencia operativa. Ante esta situación, la implementación de un programa de formación estructurado y continuo no solo fortalece las habilidades técnicas y eleva la satisfacción del cliente, sino que también mejora la moral del personal y la competitividad de la empresa. Por ello, este proyecto busca promover la capacitación continua, permitiendo que los trabajadores de diversas áreas se adapten con agilidad a nuevas tecnologías y métodos de trabajo. Esto se traduce en una mejora sustancial en la eficacia del servicio, incrementa la capacidad del personal para enfrentar situaciones reales, y fortalece su confianza y habilidad para resolver problemas de manera eficiente. En consecuencia, una fuerza laboral bien capacitada no solo garantiza un servicio de mayor calidad, sino que también permite diferenciar a la empresa de la competencia, consolidando así su posición en el mercado.
Falta de supervisión y protocolos de seguridad laboral	La falta de procedimientos alineados con estas normas puede resultar en incumplimiento regulatorio, sanciones y restricciones operativas que afectan la viabilidad y la reputación de la empresa. La falta de conformidad puede disminuir la competitividad de la empresa, limitar oportunidades de negocio y afectar las relaciones con clientes y socios comerciales. El proyecto, por ende, requiere crear y documentar procedimientos operativos y de calidad que cumplan con las normas nacionales e internacionales. Esto incluye manuales de calidad, procedimientos operativos estándar (SOPs) y guías de prácticas, Introducir sistemas de gestión de calidad y herramientas de monitoreo para supervisar el cumplimiento y el desempeño de los procedimientos, implementar un sistema de gestión de riesgos que evalúe y mitigue los riesgos asociados con las operaciones mineras, en conformidad con las normas internacionales

RESULTADOS ESPERADOS DEL PROYECTO

RESULTADOS ESPERADOS DEL PROYECTO

Describir los productos y resultados que se propone alcanzar en el año que estas postulando.:

a. Disminuir brechas que afectan competitividad: Reducción de brechas en procesos productivos, capital humano y calidad: La disminución de brechas en áreas clave como los procesos productivos, la capacitación del capital humano y el cumplimiento de estándares de calidad contribuye directamente a mejorar los productos y servicios ofrecidos. Estas acciones integradas elevan la satisfacción del cliente y fortalecen el posicionamiento de la marca, lo que a su vez favorece la fidelización y la captación de nuevos clientes. b. Implementación de una nueva estrategia asociativa de negocios: El desarrollo de una estrategia asociativa permite consolidar la posición competitiva de la empresa al aprovechar las fortalezas complementarias de cada socio. Esta sinergia amplía las oportunidades comerciales, facilita la diversificación de servicios y abre la posibilidad de establecer alianzas estratégicas adicionales dentro del sector. c. Mejora en la comercialización y acceso a nuevos mercados: La expansión de las capacidades de comercialización y el ingreso a nuevos mercados permiten aumentar el volumen de faenas y, con ello, los ingresos del proyecto. Este crecimiento mejora la rentabilidad, genera mayores recursos para reinversión o expansión, y abre nuevas oportunidades de contratos, asociaciones y acuerdos comerciales tanto a nivel regional como nacional.

Describir los productos y resultados que se propone alcanzar al finalizar el proyecto.:

Al finalizar el proyecto, se espera que la empresa participe en al menos dos proyectos o licitaciones anuales dentro del sector de la minería de gran escala, logrando así posicionar su marca en un entorno altamente competitivo. Asimismo, se proyecta contar con personal altamente capacitado, capaz de administrar los recursos de manera eficaz y eficiente. Otro objetivo clave es establecer alianzas estratégicas sólidas que contribuyan al crecimiento sostenible de la empresa y generen economías de escala en los procesos productivos. Además, se prevé alcanzar el 100% de las certificaciones requeridas para operar conforme a la normativa vigente y haber superado las brechas identificadas durante la ejecución del proyecto.

Indique cuál será el impacto potencial del proyecto sobre las empresas en los ámbitos de productividad y competitividad. Refiérase al desarrollo y fortalecimiento del capital social y relacional de los beneficiarios.:

a. Productividad: a. Sinergias operativas: Al unir capacidades, tecnologías y procesos, la empresa nueva podrá reducir costos y mejorar eficiencia operativa. b. Especialización y complementariedad: cada empresa puede aportar su know-how en áreas específicas, aumentando la productividad total de la nueva empresa c. Innovación conjunta: La colaboración puede facilitar la investigación y el desarrollo (I+D), generando productos o servicios más competitivos y adaptados al mercado. b. Competitividad: a. Mejor posicionamiento de mercado: Una nueva empresa con el respaldo de 3 firmas puede acceder a nuevos mercados con mayor fuerza que en forma individual. b. Acceso a recursos ampliados: Se fortalece el acceso a infraestructura, talento y redes de distribución. c. Reducción de riesgos: la distribución de responsabilidades y recursos permite enfrentar de mejor manera los riesgos de mercado. c. Desarrollo y capital social: a. Fomento del capital relacional: la colaboración entre empresas fortalece la confianza, la comunicación y las redes empresariales. b. Desarrollo regional o sectorial: Si la empresa opera en el contexto local o sectorial, puede dinamizar la economía, generar empleo

y transferir conocimientos c. Cultura de cooperación: promueve un ecosistema de innovación basado en la colaboración mas que en la competencia destructiva.

POTENCIAL DE TRABAJO COLABORATIVO

Responde la siguiente pregunta sólo si el proyecto pasa de la Etapa de Diagnóstico a la Etapa de Desarrollo.

Indique cuál es el potencial de trabajo colaborativo de las empresas para la remoción de las brechas identificadas y/o el aprovechamiento de oportunidades de forma colaborativa:

La conformación de la empresa Prominer surge a partir de un esfuerzo asociativo que busca integrar los conocimientos y capacidades de sus miembros de manera independiente, pero con un enfoque común y alineado hacia una sola entidad. Cada empresa aporta un valor estratégico fundamental al proyecto. INOXIGAS Su rol principal es garantizar que los equipos ofrecidos cumplan con altos estándares de funcionamiento, seguridad y disponibilidad. Esta empresa se especializa en inspecciones, mantenimiento preventivo y correctivo, además de asegurar el cumplimiento de normativas técnicas y de seguridad. Su participación es clave para optimizar la postventa, mejorar los tiempos de respuesta ante fallas, lo que representa una ventaja competitiva dentro del mercado minero. FIXWORK Aporta valor estratégico al ofrecer servicios especializados en la fabricación, reparación y mantenimiento de componentes mecánicos y estructuras metálicas esenciales para la operación minera. Su participación permite mejorar la eficiencia operativa, reducir los tiempos de detención por fallas técnicas y prolongar la vida útil de los equipos. Además, como parte de la asociación, fortalece la capacidad de respuesta técnica, promueve la autosuficiencia territorial en servicios industriales y genera encadenamientos productivos con otras empresas locales. Esto no solo reduce costos y tiempos, sino que también impulsa el desarrollo económico del entorno. AGAS Esta empresa actúa como nexo directo con fabricantes y proveedores, lo que facilita la negociación de mejores condiciones de adquisición, financiamiento, garantías y servicio postventa. Su participación fortalece la capacidad técnica del proyecto y potencia la profesionalización y competitividad de la asociación frente a actores consolidados del sector. En conjunto, el proyecto busca promover el trabajo colaborativo y la asociatividad como herramientas clave para fortalecer la oferta de valor, acceder a nuevos mercados y abordar brechas estructurales. Brechas a subsanar: Brechas tecnológicas: La colaboración entre empresas permite compartir tecnologías y conocimientos técnicos, acelerando la modernización de los procesos productivos. Brechas de conocimiento: La combinación de experiencias y capacidades genera equipos multidisciplinarios capaces de abordar desafíos con mayor profundidad, innovación y creatividad. Brechas de mercado: La asociatividad facilita el acceso a nuevos segmentos o regiones que, de forma individual, serían difíciles o poco rentables de abordar. Oportunidades a aprovechar: a. Innovación colectiva: La diversidad de visiones y recursos fomenta la co-creación de productos y servicios diferenciados, con alto valor agregado. b. Atracción de inversión y financiamiento: Una iniciativa conjunta tiene mayor solidez y atractivo para acceder a fondos públicos o privados, especialmente si está alineada con políticas de desarrollo regional o sectorial. c. Economías de escala y alcance: El trabajo colaborativo permite reducir costos unitarios y ampliar el alcance geográfico o sectorial de las operaciones. Condiciones habilitantes para el éxito: a. Mesa de trabajo colaborativa: La creación de mecanismos claros de coordinación y toma de decisiones será clave para la sostenibilidad del proyecto en el tiempo. b. Visión común y objetivos alineados: Una meta compartida fortalece el compromiso de cada empresa y minimiza los conflictos. c. Capital social preexistente: Si ya existen relaciones de confianza y experiencias de colaboración entre las empresas, las probabilidades de éxito aumentan considerablemente.

JUSTIFICACIÓN TERRITORIAL

Argumente cómo el proyecto contribuirá al desarrollo de los lineamientos estratégicos de las región y de CORFO/CDPR:

El proyecto se alineará con la estrategia regional de innovación, específicamente con el eje 1 cambio climático y sustentabilidad ambiental y Eje 3 Personas. Eje 1: Cambio Climático y Sustentabilidad Ambiental, responde a la notable incidencia del cambio climático en la Región, dada su vocación minera y agroindustrial • Incorporar maquinaria eficiente en consumo de combustible o equipos eléctricos en lugar de diésel • Implementar sistemas de monitoreo para reducir el consumo energético en faenas • Emplear materiales reciclados o con menor huella de carbono • Minimizar el uso de agua potable en procesos constructivos sustituyéndola por agua industrial tratada • Control de polvo en suspensión mediante el riego eficiente o uso de suspensores biodegradables en interior mina • Mantenimiento de maquinaria en buen estado para reducir emisiones y ruidos • Reciclar residuos de construcción (Madera, acero, plásticos, escombros, etc) • Reutilizar los materiales en obras nuevas • Incluir criterios ambientales en las decisiones de diseño y planificación de obras • Implementar en un futuro monitoreos ambientales durante la ejecución de obras (aire, agua y ruido) Eje 2: Competitividad (Incorporación de tecnologías, emprendimientos y servicios 4.0) • Innovar en la automatización de procesos y maquinaria inteligente. Se plantea la idea de la fabricación de brazos robóticos que se especifiquen en desarrollo de tareas de Oxicorte. • Implementar plataformas y software de gestión que colaboren al control de recursos y costos • Automatizar reportes de avance, incidentes y estados de cumplimiento mediante plataformas digitales • Participar en programas de innovación abierta promovidos por grandes mandantes del rubro minero • Participar en programa "Juntos emprendemos de local" el cual tiene por objetivo incentivar la contratación de proveedores regionales fortaleciendo la economía local. Eje 3: Personas, centrado en la formación de capital humano avanzado requerido por los procesos de innovación y mejora competitiva. • El foco principal del proyecto se centra en la formación de personal capacitado en las distintas áreas, el plan de trabajo contempla capacitaciones, coaching y asesorías. • Se busca priorizar la contratación de trabajadores y técnicos de las comunidades locales cercanas a los proyectos, lo que se traduciría en una estrategia que aportaría al aumento de empleos en la región • Ofrecer incentivos por certificaciones técnicas, desempeño destacado y antigüedad, lo que se traduce en un compromiso del colaborador con la empresa • Fomentar ambientes inclusivos que valoren al trabajador en todas las áreas • Fortalecer una cultura centrada en la seguridad, el respeto, la colaboración y el aprendizaje continuo

GERENTE DEL PROYECTO

Este rol debe ser desempeñado por una persona natural que liderará la implementación del Plan de Actividades de la Etapa de Desarrollo. Deberá contar con experiencia y habilidades en el ámbito de las actividades y funciones a realizar en el proyecto.

DATOS GERENTE DEL PROYECTO

Nombre: Eduardo Vicente

Apellido Paterno: Anabalón

Apellido Materno: Díaz

RUT: 19591234-3

Correo Electrónico: eanabalondiaz@gmail.com

Teléfono: 966311767

Perfil Profesional:

Ingeniero Civil Industrial con mención en Mecánica de la Universidad Adolfo Ibáñez, con 2 años de experiencia en distribución y logística de productos de consumo masivo. Me he desempeñado en áreas comerciales y operativas, liderando equipos, coordinando proyectos y gestionando procesos de facturación. Me especializo en la mejora continua a través de la optimización de procesos, generación de eficiencias y reducción de costos. Aspiro a crecer profesionalmente dentro de la empresa, aportando con compromiso, visión estratégica y trabajo en equipo

Competencias y Capacidades:

- Inglés intermedio avanzado (Wall Street Institute). - Conocimiento en WMS; SAP, BlueYonder, Laudus y Softland. - Excel: Dominio de tablas dinámicas. - SQL & Python: Curso Herramientas SQL Server (Certificado Sence). - QlikView & Power BI: Curso Aplicación De Técnicas De Diseño Y Desarrollo En Modelos Analíticos Con QlikView (Certificado Sence).

Experiencias en proyectos colaborativos con pymes (año y campo):

Ingextra, Rancagua, Chile (marzo 2025 - Actualidad) Empresa dedicada a la instalación de plantas fotovoltaicas y soluciones eléctricas integrales. Jefe de Proyectos • Responsable de la planificación, coordinación y ejecución de proyectos fotovoltaicos y eléctricos, asegurando el cumplimiento de plazos, presupuestos y estándares de calidad. • Coordinación y liderazgo de cuadrillas de trabajo, asignando funciones y supervisando horas de trabajo para maximizar la productividad. • Gestión eficiente del uso de materiales, minimizando pérdidas y optimizando el inventario disponible en obra. Intercarry Logística (Femsa Salud), Santiago, Chile (junio 2024 - marzo 2025) Empresa líder en el rubro de la logística de productos farmacéuticos de consumo masivo, belleza y cuidado personal, equipos e insumos médicos. Analista Comercial / Encargado de procesos de refaccionamiento • Responsable de procesos de facturación a todos los clientes de la empresa (Cruz Verde, Maicao, entre otros), consolidando información de diferentes áreas operativas de la compañía como: Inbound, Almacenamiento de inventario, Outbound y Transporte, con el objetivo de realizar el cobro correcto a los distintos canales. • Liderar y gestionar procesos de refaccionamiento de productos, cotizando servicios de etiquetado y reempaque de mercadería dañada o cualquier otro requerimiento en coordinación con clientes, proyectando flujos de trabajo y coordinando al equipo productivo. Comercial Nueva Vida, Rancagua, Chile (enero 2023 - mayo 2024) Empresa dedicada a la venta y distribución de productos de aseo y cuidado personal. Vendedor 6ta y 7ma región (enero 2024 - mayo 2024) • Responsable de ventas en terreno en la 6ta y 7ma región del país, Fidelizando y creando nuevas relaciones comerciales con clientes existentes y nuevos. Responsable de logística (enero 2023 - diciembre 2023) • Responsable de la planificación y optimización de rutas de entrega, gestionando los días de venta y despacho de los pedidos. • Implementación de aplicaciones para la agilización del proceso de ventas y despacho de pedidos. • Planificación de abastecimiento de mercadería, realizando pedidos en búsqueda de mantener un stock adecuado para satisfacer la demanda sin incurrir en un sobre stock de mercadería

EMPRESAS POSTULANTES

DATOS EMPRESA POSTULANTE

Tipo: Persona

Tipo Persona: Persona Jurídica

¿Es fuente de Financiamiento?: Sí

DATOS PERSONA JURÍDICA

Tipo Identificador: Rut

Identificador Rut: 88620500-7

Razón Social:

AGAS LIMITADA

DIRECCIÓN

Calle: San Martín

Número: 250

Departamento: 0

Block: 0

Población / Villa: 0

PERSONA JURÍDICA LOCALIZACIÓN

Región: Región del Libertador General Bernardo O'Higgins

Provincia: Cachapoal

Comuna: Rancagua

REPRESENTANTE LEGAL

Tipo Identificador: Rut

Identificador Rut: 12691288-9

Nombre: Yerko Emerson

Apellido Paterno: Schuffenegger

Apellido Materno: Bravo

Genero: Masculino

CONTACTO PERSONA JURÍDICA

Teléfono Fijo: 994507020

Teléfono Celular: 994507020

Mail: operaciones@agas.com

DATOS GESTIÓN

Actividad Económica de la Empresa: Minería Metálica

Detalle de la Actividad Económica:

EXTRACCIÓN DE OTROS MINERALES METALÍFEROS NO FERROSOS N.C.P.
(EXCEPTO ZINC, PLOMO Y MANGANESO)

Tamaño empresa: Mediana

Tramo: 25.000 A 50.000 UF (MEDIANA 1)

¿Hizo Inicio de Actividades en SII?: Sí

Año inicio de actividades en SII: 01/01/1993

Esta empresa es nueva en el proyecto? Si la respuesta es afirmativa, conteste las preguntas que a continuación se desplegarán:: No

DATOS EMPRESA POSTULANTE

Tipo: Persona

Tipo Persona: Persona Jurídica

¿Es fuente de Financiamiento?: Sí

DATOS PERSONA JURÍDICA

Tipo Identificador: Rut

Identificador Rut: 76442661-4

Razón Social:

SERVICIOS COMERCIALES EN ACEROS INOXIDABLES FITTING SOLDADURAS Y GASES, INOXIGAS LIMITADA

DIRECCIÓN

Calle: Ignacio Carrera Pinto

Número: 1182

Departamento: No informado

Block: No informado

Población / Villa: No informado

PERSONA JURÍDICA LOCALIZACIÓN

Región: Región del Libertador General Bernardo O'Higgins

Provincia: Cachapoal

Comuna: Rancagua

REPRESENTANTE LEGAL

Tipo Identificador: Rut

Identificador Rut: 12292221-9

Nombre: Paulina

Apellido Paterno: Lantadilla

Apellido Materno: Budinich

Genero: Femenino

CONTACTO PERSONA JURÍDICA

Teléfono Fijo: 973322467

Teléfono Celular: 973322467

Mail: ventas@inoxigas.cl

DATOS GESTIÓN

Actividad Económica de la Empresa: Minería Metálica

Detalle de la Actividad Económica:

EXTRACCIÓN DE MINERALES DE HIERRO

Tamaño empresa: Pequeña

Tramo: 2.400 UF A 5.000 UF (PEQUEÑA 1)

¿Hizo Inicio de Actividades en SII?: Sí

Año inicio de actividades en SII: 23/06/2015

Esta empresa es nueva en el proyecto? Si la respuesta es afirmativa, conteste las preguntas que a continuación se desplegarán:: No

DATOS EMPRESA POSTULANTE

Tipo: Persona

Tipo Persona: Persona Jurídica

¿Es fuente de Financiamiento?: Sí

DATOS PERSONA JURÍDICA

Tipo Identificador: Rut

Identificador Rut: 76043220-2

Razón Social:

FIX WORK INGENIERIA LIMITADA

DIRECCIÓN

Calle: El Tayen

Número: 741

Departamento: No informado

Block: No informado

Población / Villa: No informado

PERSONA JURÍDICA LOCALIZACIÓN

Región: Región del Libertador General Bernardo O'Higgins

Provincia: Cachapoal

Comuna: Coinco

REPRESENTANTE LEGAL

Tipo Identificador: Rut

Identificador Rut: 12250475-1

Nombre: Leopoldo Rafael

Apellido Paterno: Núñez

Apellido Materno: Farias

Genero: Masculino

CONTACTO PERSONA JURÍDICA

Teléfono Fijo: 978981026

Teléfono Celular: 978981026

Mail: fixworkltda@gmail.com

DATOS GESTIÓN

Actividad Económica de la Empresa: Minería Metálica

Detalle de la Actividad Económica:

Tamaño empresa: Pequeña

Tramo: 5.000 UF A 10.000 UF (PEQUEÑA 2)

¿Hizo Inicio de Actividades en SII?: Sí

Año inicio de actividades en SII: 16/01/2004

Esta empresa es nueva en el proyecto? Si la respuesta es afirmativa, conteste las preguntas que a continuación se desplegarán:: No

PLAN DE ACTIVIDADES Y CARTA GANTT

PLAN DE ACTIVIDADES Y CARTA GANTT

Completa el Plan de Actividades y la Carta Gantt del proyecto en función a su duración. Recuerda que se desplegará la cantidad de meses de acuerdo a la duración del proyecto ingresada al inicio de la postulación. Para comenzar, haz click en el botón "agregar+" y completa los campos requeridos.

Lista de Actividades:

N°	Tipo	Nombre	Descripción	Mes inicio	Mes término
1	Actividad	Asesoría en Desarrollo Organizacional	Se desarrollará una asesoría integral para mejorar la eficiencia, la cohesión y la adaptabilidad de la nueva empresa mediante la participación y la colaboración entre todos sus miembros. Medios de verificación: bitácora de visitas, registro fotográfico e Informe general de la actividad	Mes 2	Mes 2
2	Actividad	Capacitación en Administración de Bodegas	Se enseña a gestionar de manera eficiente el almacenamiento, control y distribución de productos dentro de una bodega. Se abordan temas como organización del espacio, control de inventarios, recepción y despacho de mercancías, seguridad, uso de tecnologías (como sistemas WMS), y buenas prácticas logísticas para optimizar tiempos, reducir errores y minimizar costos operativos. Medios de verificación: Lista de asistentes, Registro fotográfico y PPT impartida.	Mes 3	Mes 3
3	Actividad	Capacitación en Compras Públicas y Licitación	Capacitación para el uso de plataformas como Chile Compra para la venta de productos o licitaciones de servicios, tanto en minería como en otras áreas que pudiesen desarrollarse adicionalmente y que se complementen con el rubro Posterior a la capacitación se realizará un ERP que permita administrar las distintas licitaciones y compras publicas que califiquen con la empresa. Medios de verificación: Lista de asistentes, Registro fotográfico y Certificación otorgada.	Mes 4	Mes 5
4	Actividad	Coaching en Liderazgo y Asociatividad	Se realizará un proceso de coaching integral dirigido a los representantes de las empresas beneficiarias, con el objetivo de fortalecer su capacidad de liderazgo y de trabajo en equipo dentro de la red asociativa, así como sus competencias en atención y relacionamiento con clientes. El coaching abordará: a) Principios de la asociatividad y el valor estratégico del trabajo colaborativo. b) Roles de liderazgo, resolución de conflictos y comunicación efectiva. c) Fundamentos de atención al cliente y herramientas para la mejora continua. d) Estrategias de venta y relacionamiento comercial con clientes del sector minero. Medios de Verificación: a) Manual de procedimientos y contenidos de capacitación. b) Bitácora de asistencia y registro fotográfico.	Mes 6	Mes 6
5	Actividad	Capacitación en manejo seguro de gases	Esta capacitación está orientada a todo el personal que manipula, transporta o almacena cilindros de oxígeno, acetileno y otros gases usados en faenas mineras. Incluye técnicas de inspección visual, normas de almacenamiento, identificación de riesgos, uso correcto de equipos de protección personal (EPP) y procedimientos ante fugas o emergencias. El objetivo es prevenir accidentes por malas prácticas o desconocimiento de los protocolos establecidos por la normativa minera y la normativa chilena Medios de verificación: Bitácora de asistentes y Registro fotográfico	Mes 7	Mes 7
6	Actividad	Capacitación en uso seguro de Oxigas	Esta formación técnica está orientada a soldadores, ayudantes y supervisores que realizan trabajos de oxicorte y soldadura en terreno. Incluye el armado y desarmado seguro de equipos, verificación de presiones, encendido y apagado controlado, ventilación de áreas de trabajo y prevención de incendios. Se refuerzan también las medidas de protección personal y el uso de detectores de gases en espacios confinados. Esta capacitación es fundamental para evitar quemaduras, explosiones y emisiones tóxicas. Medios de verificación: Bitácora de asistentes, Registro fotográfico	Mes 7	Mes 7
7	Actividad	Asesoría en Seguridad Laboral	Esta asesoría se enfoca en enseñar como identificar, prevenir y controlar los riesgos laborales para proteger la integridad física y mental de los trabajadores, enfocándose en la capacitación y la concientización, el correcto uso de sus EPP, normativa legal vigente y la identificación de los riesgos o potenciales riesgos para evitar incidencias. Medios de verificación: Bitácora de asistentes, Registro fotográfico e Informe general de la actividad.	Mes 8	Mes 8

N°	Tipo	Nombre	Descripción	Mes inicio	Mes término
8	Actividad	Asesoría de marcas y diseño identidad visual	Capacitación que tendrá el fin de instruir a los empresarios sobre el uso de marketing y las redes sociales para aprovechar las ventajas de la publicidad actual. Actividades de apertura y puesta en marcha de página web, servicios de marketing en general logo, diseño y publicidad. Posterior al coaching se realizará la creación de una página web de la empresa y sus respectivas redes sociales para comenzar con su difusión y posicionamiento, Medios de verificación: Bitácora de asistentes, Registro fotográfico y Manual de marca	Mes 9	Mes 10
9	Actividad	Coaching de Legislación Laboral	Este Coaching entregara herramientas de acuerdo con el ámbito legal de sus contrataciones, como principios y procedimientos del Derecho Laboral en Chile, Fundamentos del contrato de trabajo en las organizaciones y Técnicas para la aplicación de procedimientos en las Relaciones Laborales Medios de verificación: bitácora de asistentes y registro fotográfico	Mes 10	Mes 10
10	Actividad	Entrenamiento en soldadura segura	Curso práctico y teórico sobre el uso seguro de equipos de oxicorte y soldadura en terreno. Se abordan temas como prevención de incendios, ventilación adecuada en espacios confinados, manipulación de sopletes, control de chispas, manejo de residuos y protocolos en zonas de riesgo. Esta capacitación es clave para reducir los riesgos de explosión, quemaduras o intoxicación durante operaciones críticas Medios de verificación: Bitácora de asistentes y Registro fotográfico	Mes 12	Mes 12

PRESUPUESTO

Las empresas beneficiarias deberán entregar su aporte en la proporción que le corresponda según el número total de beneficiarios del proyecto (aporte por empresa será igual a cofinanciamiento privado total/ número de empresas beneficiarias)

Presupuesto:

Etapa	Cuenta	Ítem	Descripción	Fuente financiamiento	Total pecuniario:	Total no pecuniario:	Total:
Proyecto	RECURSOS HUMANOS	COORDINADOR: 12691288-9, YERKO EMERSON SCHUFFENEGER BRAVO	COORDINADOR	AGAS LIMITADA	\$3.694.645	\$0	\$3.694.645
Proyecto	RECURSOS HUMANOS	COORDINADOR: 12250475-1, LEONARDO RAFAEL NUNEZ FARIAS	COORDINADOR	CORFO	\$0	\$0	\$0
Proyecto	RECURSOS HUMANOS	COORDINADOR: 12250475-1, LEONARDO RAFAEL NUNEZ FARIAS	COORDINADOR	SERVICIOS COMERCIALES EN ACEROS INOXIDABLES FITTING SOLDADURAS Y GASES, INOXIGAS LIMITADA	\$0	\$0	\$0
Proyecto	RECURSOS HUMANOS	COORDINADOR: 12250475-1, LEONARDO RAFAEL NUNEZ FARIAS	COORDINADOR	FIX WORK INGENIERIA LIMITADA	\$3.694.645	\$0	\$3.694.645
Proyecto	RECURSOS HUMANOS	COORDINADOR: 12292221-9, PAULINA LANTADILLA BUDINICH	COORDINADOR	SERVICIOS COMERCIALES EN ACEROS INOXIDABLES FITTING SOLDADURAS Y GASES, INOXIGAS LIMITADA	\$3.694.645	\$0	\$3.694.645
				Total Cuenta:	\$11.083.935	\$0	\$11.083.935
				Total Presupuesto:	\$40.426.449	\$0	\$40.426.449

Etapa	Cuenta	Ítem	Descripción	Fuente financiamiento	Total pecuniario:	Total no pecuniario:	Total:
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Asesoría en Desarrollo Organizacional	Mediante una asesoría legal se definirá la personalidad jurídica con la que conformará la nueva empresa, además se redactará el contrato del personal (Gerente) y el formato de convenio comercial a realizar con las distintas empresas. Medios de verificación: Escritura y E-RUT contratos para el personal y convenio comercial con empresas clientes	CORFO	\$2.400.000	\$0	\$2.400.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Capacitación en Administración de Bodegas	Se desarrollará una asesoría integral para mejorar la eficiencia, la cohesión y la adaptabilidad de la nueva empresa mediante la participación y la colaboración entre todos sus miembros. Medios de verificación: bitácora de visitas, registro fotográfico e Informe general de la actividad.	CORFO	\$2.000.000	\$0	\$2.000.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Capacitación en Compras Públicas y Licitacion	Capacitación para el uso de plataformas como Chile Compra para la venta de productos o licitaciones de servicios, tanto en minería como en otras áreas que pudiesen desarrollarse adicionalmente y que se complementen con el rubro Medios de verificación: Lista de asistentes, Registro fotográfico y Certificación otorgada.	CORFO	\$1.500.000	\$0	\$1.500.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	ERP Control Interno de Compras Públicas y Licitaci	Creación de un ERP por parte de un programador y su posterior capacitación para el personal administrativo para así dar seguimiento de licitaciones activas que califiquen para la empresa	CORFO	\$2.000.000	\$0	\$2.000.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Capacitación en manejo seguro de cilindros de gas	Capacitación técnica orientada a que el personal cumpla con los protocolos y normativas de la industria minera para el transporte, almacenamiento y uso de cilindros de gases industriales. Esta formación fortalece la competitividad de la empresa asociativa al cumplir requisitos habilitantes para participar en licitaciones y contratos, reduciendo riesgos operativos y asegurando la calidad del servicio. MV: Lista de asistentes, registro fotográfico y material impartido	CORFO	\$1.000.000	\$0	\$1.000.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Asesoría en Seguridad para Estándares Mineros	Asesoría especializada para implementar prácticas de seguridad y salud ocupacional acordes con la normativa legal vigente y los estándares de la industria minera. Su objetivo es habilitar a la empresa asociativa para cumplir requisitos exigidos en licitaciones y contratos, fortaleciendo así su competitividad y capacidad de acceder a nuevos negocios en el sector. MV: Bitácora de asistentes, registro fotográfico e informe de actividad.	CORFO	\$1.000.000	\$0	\$1.000.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Asesoría de marcas y diseño identidad visual	Capacitación que tendrá el fin de instruir a los empresarios sobre el uso de marketing y las redes sociales para aprovechar las ventajas de la publicidad actual. Actividades de apertura y puesta en marcha de página web, servicios de marketing en general logo, diseño y publicidad. Medios de verificación: Bitácora de asistentes, Registro fotográfico y Manual de marca	CORFO	\$2.450.000	\$0	\$2.450.000
				Total Presupuesto:	\$40.426.449	\$0	\$40.426.449

Etapa	Cuenta	Ítem	Descripción	Fuente financiamiento	Total pecuniario:	Total no pecuniario:	Total:
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Posicionamiento de Marca	Contratación de diseñador para desarrollar una identidad visual (Logo) y su respectivo registro de propiedad. Contratación de un programador para el diseño de página web, que otorgue información, y la visualización de la imagen de la empresa a los clientes Contratación de servicios de community manager para la creación, desarrollo y gestión del contenido en plataformas de redes sociales y para la creación de video promocional de la marca.	CORFO	\$2.200.000	\$0	\$2.200.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Coaching de Legislación Laboral	Este Coaching entregara herramientas de acuerdo con el ámbito legal de sus contrataciones, como principios y procedimientos del Derecho Laboral en Chile, Fundamentos del contrato de trabajo en las organizaciones y Técnicas para la aplicación de procedimientos en las Relaciones Laborales Medios de verificación: bitácora de asistentes y registro fotográfico	CORFO	\$1.000.000	\$0	\$1.000.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Coaching en Asociatividad y Liderazgo	Se realizará un proceso de coaching integral dirigido a los representantes de las empresas beneficiarias, con el objetivo de fortalecer su capacidad de liderazgo y de trabajo en equipo dentro de la red asociativa, así como sus competencias en atención y relacionamiento con clientes. Medios de verificación: Bitácora de asistentes y Registro fotográfico	CORFO	\$1.750.000	\$0	\$1.750.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Entrenamiento en corte y soldadura segura en minas	Entrenamiento teórico-práctico orientado a que el personal cumpla con las normas de seguridad y los procedimientos exigidos por la industria minera en trabajos de corte y soldadura. Incluye prevención de incendios, ventilación en espacios confinados, manipulación segura de sopletes, control de chispas y manejo de residuos. Esta formación asegura el cumplimiento de requisitos habilitantes en licitaciones y contratos, fortaleciendo la competitividad y la oferta de servicios de la empresa asociativa. MV: Bitácora de asistentes y registro fotográfico.	CORFO	\$1.000.000	\$0	\$1.000.000
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Formación de equipos multidisciplinarios	Implementación de equipos de trabajo integrados por personal de las tres empresas, capacitado de forma cruzada en áreas clave como montaje electromecánico, piping, estructuras metálicas y normativas mineras. Esta formación busca asegurar que todo el equipo cumpla con los estándares técnicos y de seguridad exigidos por el sector, habilitando a la empresa asociativa para participar en licitaciones y contratos, y fortaleciendo su capacidad competitiva en el mercado minero. MV: Lista de asistentes, registro fotográfico y material de capacitación.	CORFO	\$1.000.000	\$0	\$1.000.000
				Total Presupuesto:	\$40.426.449	\$0	\$40.426.449

Etapa	Cuenta	Ítem	Descripción	Fuente financiamiento	Total pecuniario:	Total no pecuniario:	Total:
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Estandarización de protocolos de seguridad y manej	Trabajo colaborativo entre las tres empresas para unificar y mejorar los protocolos de seguridad en el transporte, almacenamiento y uso de gases industriales en faenas mineras. Incluye capacitaciones cruzadas, implementación de buenas prácticas, elaboración de fichas técnicas y sistemas de trazabilidad de cilindros. Esta estandarización permite cumplir con exigencias del sector minero, habilitando la participación en licitaciones y fortaleciendo la competitividad de la empresa asociativa. MV: Manual de protocolos, registro fotográfico y listas de asistencia.	CORFO	\$746.449	\$0	\$746.449
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Participación en Exponor (Ciudad de Antofagasta)	EXPONOR, Exhibición de Tecnologías e Innovaciones para la Industria Minera y Energética, con sede en la región de Antofagasta, en el Recinto Ferial y de Actividades Comunitarias AIA. Contempla inscripción, vuelos, hospedaje por 5 noches, traslados hotel a exposición, alimentación, otros gastos asociados (Para 2 asistentes)	CORFO	\$3.316.065	\$0	\$3.316.065
Proyecto	GASTOS DE OPERACIÓN	Participación en Expomin (Ciudad de Santiago)	La participación en la principal feria minera de Latinoamérica EXPOMIN, realizada en Espacio Riesco, contempla el costo de un Stand de participación de 2 mts cuadrados en el programa "Despega tu Pyme's", alojamiento en Santiago de Chile por 3 noches y combustible para traslado y desplazamiento. (Para 2 asistentes)	CORFO	\$2.500.000	\$0	\$2.500.000
				Total Cuenta:	\$25.862.514	\$0	\$25.862.514
Proyecto	OVERHEAD	Garantía	Costos de garantía	CORFO	\$900.000	\$0	\$900.000
Proyecto	OVERHEAD	OH	Costos de Administración	CORFO	\$2.580.000	\$0	\$2.580.000
				Total Cuenta:	\$3.480.000	\$0	\$3.480.000
				Total Presupuesto:	\$40.426.449	\$0	\$40.426.449

RESUMEN PRESUPUESTO

Aporte Corfo: \$ 25.862.514

Aporte Empresarial: \$ 11.083.935

Overhead: \$ 3.480.000

Costo total del proyecto: \$ 40.426.449

ANÁLISIS ADMISIBILIDAD

ACEPTA CONDICIONES DE POSTULACIÓN DE PROYECTOS

El Agente Operador, en representación de cada uno de los postulantes, manifiesta tener pleno conocimiento de las Bases que rigen su postulación. En consecuencia, certifica que toda la información contenida en el Formulario de Postulación y en los documentos adjuntos, es verídica y fidedigna, cuenta con la aceptación y pleno conocimiento de cada uno de los postulantes. Asimismo, el Agente Operador Intermediario declara bajo juramento que tiene en su poder documento/s en el que el/los Beneficiario/s autoriza/n expresamente a CORFO o al Comité de Desarrollo Productivo Regional para que le/s notifique los actos administrativos que produzcan efectos sobre él, así como para comunicarle cualquier información que pudiere ser de su interés, mediante correo electrónico, a la dirección informada en el presente formulario de postulación o aquella que informe, en caso de que ésta fuere modificada.

El Agente Operador, en representación de los postulantes, acepta las condiciones de postulación:: Sí

DECLARACIÓN DEL AGENTE OPERADOR

El Agente Operador declara que el proyecto es:: Admisible

Descarga formato Declaración de Admisibilidad: Declaracion_de_Admisibilidad_Red_Asociativa.docx

Adjuntar Declaración de Admisibilidad firmada por el Agente Operador: DeclaraciondeAdmisibilidad_RedAsociativa_Prominer.pdf

ACCIONES DE SEGUIMIENTO DEL AGENTE OPERADOR

El Agente Operador Intermediario debe realizar el seguimiento técnico del proyecto, velando por el cumplimiento de los objetivos, actividades y resultados planteados

A continuación se enumeran las actividades mínimas que el Agente Operador Intermediario debe ejecutar para cumplir con un adecuado seguimiento del proyecto. Describa las acciones específicas que realizará para cumplir con estas actividades:

1. Reunión(es) de coordinación con beneficiarios, ejecutivo/a CORFO y ejecutor si corresponde, con el objetivo de unificar criterios sobre la operación del proyecto y los procesos y requerimientos para la Rendición Técnica y Financiera::

El AOI coordinará una reunión con el gerente/a y los beneficiarios del programa, para dar a conocer los alcances del proyecto, tales como: los plazos de ejecución, niveles de cumplimiento, rendiciones técnicas y financieras, con sus respectivos respaldos. En forma adicional el AOI y los beneficiarios, se reunirán una vez finalizada la etapa, en donde se validarán sus resultados y plan de trabajo para el año siguiente.

2. Visitas en terreno para el monitoreo del desempeño del proyecto durante su ejecución::

Durante el periodo de ejecución, se realizarán reuniones y llamadas telefónicas con el beneficiario y el gerente/a para detectar problemáticas que afecten su avance, para así, dar una solución oportuna que permita el logro de los objetivos trazados.

3. Participación en las principales actividades de transferencia, capacitación o difusión, que se realicen en la modalidad de talleres, capacitaciones, seminarios u otros::

Se participará de al menos un 15% de las reuniones realizadas con los empresarios y al gerente /a

4. Otras acciones de seguimiento al proyecto::

Se realizarán llamadas telefónicas quincenales para detectar de forma oportuna problemas que afecten el logro de los resultados.

ARCHIVOS ADJUNTOS

Sección	Campo	Nombre	Fecha Subida
Análisis Admisibilidad	Adjuntar Declaración de Admisibilidad firmada por el Agente Operador	DeclaraciondeAdmisibilidad_RedAsociativa_Prominer.pdf	05-09-2025 01:52