

# CASOS DE ÉXITO EMPRESARIAL

## Región de Coquimbo



Editoras

KARLA SORIA BARRETO Y GIANNI ROMANÍ CHOCCE







CASOS DE ÉXITO EMPRESARIAL  
Región de Coquimbo

CASOS DE ÉXITO EMPRESARIAL  
Región de Coquimbo

Editoras  
Karla Soria Barreto y Gianni Romaní Chocce

© Inscripción N° 244.694  
ISBN N° 978-956-287-362-8

Primera edición  
Septiembre 2014

Diseño interior, portada e impresión  
Andros Impresores



# CASOS DE ÉXITO EMPRESARIAL

## Región de Coquimbo

Editoras

KARLA SORIA BARRETO  Y GIANNI ROMANÍ CHOCCÉ 



ROR

Proyecto apoyado por



Carmen de Andacollo

Teck



# Índice

Agradecimientos .....	9
Prólogo .....	11
Introducción .....	13
Lily Paz: Pasta de emprendedora <i>Andrés Araya Rosales, Edgardo Cortés Caroca y Roberto Pizarro Díaz</i> .....	19
Buzines: Ropa deportiva y de trabajo para el norte del país, desde la Región de Coquimbo <i>Alejandro Abarca Muñoz, Flavio Sáez Fuentes y Héctor Muñoz Hernández</i> .....	29
Caso Pisco Waqar –tradición e innovación dirigido al segmento <i>premium</i> de <i>spirits</i> a nivel mundial– Empresa Pisquera Tulahuén Ltda. <i>Breezy Vallejos Valenzuela</i> .....	43
Sybilla Bozzolo: La señora de las flores. Parque Ecológico “La Gallardina” <i>Karen Vargas Santander, Sebastián Vega Espejo y Cristina Zepeda Alcota</i> .....	59
Wilug: Extinguiendo dificultades para alcanzar el éxito <i>Fernando Torres González y José Bakit San Martín</i> .....	69
Paulina Gálvez: una mujer que emprende desde la pasión <i>Neivi Molina de Rojas, Maritzaida Rojas Astudillo y Claudia Villalobos Huerta</i> .....	77
Raimundo Rencoret Ríos: Construyendo desde el esfuerzo <i>Andrés Álvarez Cortés, Carlos Varas Madrid y Mauricio Alfaro Castillo</i> .....	85
Roberta Zandonai: Innovación entre telas... <i>Carolina Araya Cordes y Carolina González Rivera</i> .....	95
Sergio Pino: Siempre un emprendedor	

<i>Margarita Pastén Olivares, Karen Quinteros Maturana y Javier Tapia Piñones</i> .....	101
Nueces del Choapa: creación de oportunidades en la agricultura <i>Viviana Arias Araya, Mauro Barahona Morales y Ximena Fernández Salgado</i> .....	107
Fabiola Rojas Rojas: Red de Hospedaje de Andacollo: el sueño de mujeres hecho realidad <i>Evelyn Masman Godoy y Loreto Urbina Maluenda</i> .....	115
El futuro sobre flores. Caso Gabriel Martínez, floricultor de Pan de Azúcar <i>Bárbara Veloso González y Pablo Sepúlveda Polgatti</i> .....	123
Auspiciadores.....	127

# Lily Paz: Pasta de emprendedora<sup>1</sup>

Andrés Araya Rosales, Edgardo Cortés Caroca y Roberto Pizarro Díaz

Lily es consciente de los desafíos que ha debido enfrentar en los últimos años para poder desarrollar su empresa de producción de pastas artesanales y además cuidar como madre soltera a su hijo, que actualmente cursa estudios en un liceo en la ciudad de La Serena. Ella siente amor por ambos, su hijo y sus pastas, lo que le ha requerido una búsqueda constante de equilibrio para no afectar o perjudicar su vida empresarial, como tampoco su vida de familia. Su hijo es capaz de percibir los sacrificios de su madre por la empresa y ella reconoce que no habría llegado tan lejos si no fuese por la motivación que le da su hijo para enfrentar los obstáculos que se le han presentado en el camino.

*“Quisiera que mi hijo continuase con la empresa”.*

La empresa de pastas no solo representa el esfuerzo de varios años, sino que con el tiempo también se ha ido constituyendo en un legado que como madre quiere dejar a su hijo.

Al pensar en su historia, Lily recuerda que han pasado más de 20 años desde que viajó a Chile desde la localidad de



<sup>1</sup> Este caso fue preparado por Andrés Araya Rosales, Edgardo Cortés Caroca y Roberto Pizarro Díaz bajo la dirección de la profesora Gianni Romaní Chocce. ©Copyright 2013 Universidad Católica del Norte. Todos los derechos reservados. Financiado por Corfo Innova.



Comas, en Lima, Perú, en búsqueda de oportunidades. En este momento reside en la ciudad de La Serena, lugar donde ha logrado armar una pequeña fábrica. Como única trabajadora de su empresa, produce pastas secas y frescas para el mercado gourmet chileno, incorporando elementos innovadores a su producción, como la quinua<sup>2</sup> o quinoa, alimento completo y nutritivo en auge debido a sus propiedades beneficiosas para la salud.

Desarrollar esta idea de negocio la motivó a postular en 2012 al financiamiento de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), buscando el respaldo necesario para promocionar su emprendimiento. Ello, sumado al ingreso de su hijo a un internado en un liceo de hombres, posibilitó que tuviera la tranquilidad que requería como empresaria y madre soltera para poder viajar a Santiago a ofrecer sus productos.

Los resultados de estos viajes han sido fructíferos: empresas como Big John, Unimarc y Tottus están interesadas en adquirir las pastas que produce su empresa. Sin embargo, debido a la cantidad de sucursales que tienen y ¿la necesidad?/ ¿el volumen? que demandan, le presentan el desafío de aumentar su producción de 250 kilos a tres mil kilos mensuales.

Aun cuando el estímulo económico que Lily podría recibir de CORFO le permitiría potenciar su empresa en el mercado nacional e internacional, reconoce que está viviendo en la etapa denominada “valle de la muerte”, donde su empresa corre el riesgo de morir después de lograr levantar finalmente su proyecto. Ella se pregunta cómo se podrán llevar a cabo sus planes y proyecciones, y también si podrá aprovechar esta oportunidad, ahora que tres importantes empresas le han pedido elevar en gran medida sus niveles de producción.

## De Perú a Chile: los desafíos del emprendimiento

Lily se ha sentido una emprendedora desde pequeña. Nació en el Distrito de Comas, en la provincia de Lima, el cuarto más poblado del Perú. La menor de cinco hermanos,

<sup>2</sup> Quinoa deriva del quechua kínua o kínuwa. En inglés es quinoa y es probable que esto haya hecho que en países como Chile se le denomine mayoritariamente de esta forma.

tres varones y dos mujeres, siempre tuvo la inquietud por los negocios y despertó tempranamente en ella la sensación/intuición de que era capaz de aprovechar las oportunidades de su entorno para el beneficio de su familia. Siendo una niña, su tarea principal consistía en apoyar a su familia en la crianza de pavos, los que eran vendidos en el mercado cuando alcanzaban el tamaño demandado.

Comenzó a trabajar en su país a los 15 años para ayudar a su familia, en especial a su sobrino, hijo de uno de sus hermanos. Su primer negocio se desarrolló una Navidad, cuando su madre debió viajar a visitar a su abuelo que se encontraba enfermo. Notó que su padre, que era alcohólico, compraba cervezas para tomar con sus amigos y a Lily se le ocurrió vender cervezas a los vecinos, lo que le permitió pagar deudas y dejar dinero para su madre, que luego mantuvo el negocio por tres años, consiguiendo así terminar la construcción de su casa con material sólido en un barrio de la ciudad.

A los 24 años se fue a Japón, donde trabajó en un hotel como camarera y ayudante de cocina, y luego en una empresa ligada a Suzuki, en una línea de montaje de partes, donde aprendió mucho y se ganó el respeto de sus pares por su trabajo. Entre otras cosas aprendió algo de japonés en un instituto, motivada por su deseo de instruirse mucho más y para hacer frente a su frustración de querer comunicarse y no dominar el idioma.

*“Estudiaba japonés saliendo del trabajo, me iba a estudiar, terminaba muerta, pero no quería dejarme vencer, no podía dejarme vencer”.*

Al vencerse su visa, decidió tramitar visa de estudiante a Australia, lo que no era posible desde Japón, y por eso viajó a Chile, ya que en ese tiempo (1992) no había consulado de Australia en Perú. Volvió a Perú mientras se prepara para ir a Australia. Llegó a Chile en febrero de 1993, con 27 años, pero su autorización para entrar a Australia había vencido en diciembre de 1992 y en 1993 cambian las políticas migratorias a ese país.

Ella planeaba retomar sus estudios de Ingeniería Comercial, que había congelado en Perú, pero con el cambio de las políticas de Australia ya no querían estudiantes, sino titulados

y no le daban la beca para estudiar inglés por seis meses. Decidió entonces quedarse en Chile, ya que su madre quería que volviera a Perú y ella deseaba más libertad.

Empezó a trabajar como garzona en un restaurant peruano y a los nueve meses se casó con el padre de su futuro hijo. Tuvo distintos trabajos administrativos en calidad de apatronada, entre ellos cinco años llevando la contabilidad en una sala cuna. Después decidió empezar algo independiente, pues quería dedicarse a la maternidad y no veía cómo iba a cuidar a su bebé con un trabajo con horario establecido. Tenía que buscar cómo generar dinero trabajando desde su casa.

Empezó con un negocio de residencial estudiantil en Santiago Centro, y luego decidió abrir dos residenciales más en otros lugares de Santiago. Allí vino otra crisis, al terminar su relación de pareja. Cayó en depresión y cerró el negocio con un hijo auestas y el padre que no quería hacerse cargo del niño. Ese quiebre le permitió iniciar un proceso de madurez diferente.

Al reformular su futuro y en busca de la estabilidad económica, comenzó a trabajar por \$ 80.000 mensuales en un supermercado “Líder”, donde aprendió a compartir con otras mujeres y a intercambiar experiencias con ellas:

*“Yo estuve ausente de amistades femeninas y por eso no sabía cómo superar los dolores. Después de conocer a tantas mujeres fue un estímulo saber que sí se podía”.*

Recordó a la Lily de 17 años, llena de esfuerzo y motivación, así como lo que quería hacer en esos años y lo que le gustaba, que era la repostería. Cuando se presentó en el “Líder” pidió trabajar en cocina. La mandaron al sector del Deli y ahí aprendió lo esencial sobre la producción de pastas. En esta capacitación se sintió feliz formándose en esta nueva área, y descubrió entonces una oportunidad que le permitiría desarrollarse en un nuevo campo.

*“Siento que uno tiene que ver las oportunidades, pero no todos las vemos y creo que ahí vi la oportunidad”.*

Sin embargo, no pudo seguir mucho tiempo en el supermercado “Líder”, ya que su hijo crecía y al cumplir seis años debía ir al colegio y no podía continuar siendo cuidado en

el jardín infantil. Su jefa le recordó que ya estaba capacitada y que iba en ascenso, instándola a que se quedara, pero ella respondió que no podía. Le preguntaron qué iba a hacer, a lo que contestó: “Quiero poner una fábrica de pastas artesanales en mi casa”. Aun ante el escepticismo de sus pares y jefatura, ella comenzó a averiguar cómo podía llevar a cabo sus ideas, y como resultado de sus investigaciones encontró unas máquinas en una bodega del “Líder”, pertenecientes a una fábrica de pastas que no funcionó en la sucursal del supermercado en Temuco. Para su nuevo emprendimiento reunió el dinero obtenido de la venta de algunas cosas de su anterior negocio de residenciales estudiantiles, más el finiquito por los años trabajados, y luego de gestionar la compra de las máquinas las adquirió muy baratas, casi regaladas.

Al cerrar su etapa en el supermercado “Líder”, Lily reflexionó:

*“Sabía que estaba ahí por necesidad, podía crecer como mujer en el supermercado, pero como madre me iba a ir anulando, porque mi hijo es hiperactivo y necesitaba de mí, primero es mi hijo. Me puse a pensar (en su momento): ¿Qué estoy haciendo de mi vida para con mi hijo? Dios mío ayúdame, dame sabiduría, porque quiero hacerlo bien”.*

Manteniendo ese deseo de compartir más tiempo con su hijo y de poder levantar y sacar adelante su proyecto, es que se decidió a “crecer desde cero, pero desde una roca”.

Para iniciar su proyecto de fábrica de pastas y debido a que sus emprendimientos anteriores habían sido en casas arrendadas, Lily decidió que ahora quería tener una casa propia para instalar su fábrica. Escuchó por televisión que, con poco dinero, se podía postular a la entrega de una casa por medio del MINVU<sup>3</sup>. Hizo los trámites logró que le hicieran la ficha CAS<sup>4</sup> y juntó el dinero para postular. Pero ella no

<sup>3</sup> Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

<sup>4</sup> Instrumento de estratificación socioeconómica que se aplicaba en todos los municipios del país y se utilizaba para identificar, priorizar y seleccionar potenciales beneficiarios de programas sociales, principalmente transferencias monetarias directas a la población. Desde 2010 se ocupa la Ficha de Protección Social (FPS).

quería comprar en Santiago, ya que allí las casas elegibles estaban en Pudahuel y Puente Alto. En el norte, con el auge de las empresas concesionarias y mineras, el poder adquisitivo era mayor para productos gourmet. Así que decidí viajar a conocer La Serena (Anexo 1), basada en el descubrimiento de que no había una empresa de pastas artesanales desde la primera a la cuarta región. Nació así en ella el deseo de ser la primera en innovar con este tipo de productos en la zona.

En La Serena, Lily comenzó a experimentar e innovar con diversos productos que se podían incorporar a las pastas que elaboraba; entre ellas, rescató en sus preparaciones las bondades y la calidad de las proteínas de la quinoa, que tiene múltiples beneficios y nutrientes vitales para el ser humano, lo que le permitió aumentar el valor agregado de sus pastas artesanales.

### Quinoa: semilla de oportunidades

La quinoa (Anexo 2) es un pseudocereal y un alimento que ha tenido un auge en los últimos años, debido a que es muy nutritiva y posee los ocho aminoácidos esenciales para el ser humano; su alto valor biológico la convierte en un alimento muy completo y de fácil digestión.

El componente principal de los granos de quinoa son los hidratos de carbono, representados fundamentalmente por almidón. Por este motivo, la quinoa también puede ser consumida por los diabéticos, ya que al ser un hidrato de carbono complejo, se asimila lentamente sin provocar picos de glicemia en la sangre.

Presenta un contenido en proteínas mayor que el de la mayoría de los cereales (incluso el doble), que además posee un valor biológico superior debido a la cantidad de lisina que presenta. Por esta razón, desde el punto de vista nutritivo resulta excelente la combinación de la quinoa con otros cereales, ya que en la mayoría de estos la lisina es el aminoácido limitante. Asimismo, debido a su aporte en metionina, también combina perfectamente con las legumbres, permitiendo aumentar el valor biológico de sus proteínas.

En cuanto a su contenido vitamínico, los granos de quinoa destacan principalmente por su aporte en vitaminas E, B2 y B3. En comparación con otros cereales, la quinoa presenta importantes cantidades de minerales, como magnesio, fósforo, hierro y potasio. Aunque en menores cantidades, también aporta cobre, cinc y calcio. Además la quinoa no contiene gluten, por lo que puede ser consumida por los celíacos<sup>5</sup>.

### Mercado de las pastas en Chile

En el mercado nacional de las pastas existen actualmente dos grandes empresas con prestigio y respaldo económico. Una de ellas es Carozzi, que nace en 1898 y mantiene un 41% de su participación en el mercado<sup>6</sup>, con las marcas Trattoria, San Remo y Aconcagua, distribuyendo también Matarazzo (primera marca argentina). Por otra parte está la empresa Lucchetti, del grupo Luksic, con un 37% de participación en el mercado con las marcas Talliani, Napoli y Romano (Anexo 3).

Ambas empresas cuentan hoy aproximadamente con el 80% de participación en el mercado y producen alrededor de 127 mil toneladas anuales, siendo su tasa de crecimiento anual promedio de 1,5%<sup>7</sup>.

Relacionado con lo anterior, el diario *Estrategia* (edición del 9 de junio de 2013) informa que el nivel de consumo de pastas que registra la población chilena llega a los 9,4 kilos anuales por habitante, en tanto en Argentina suma 8,3 kilos per cápita, y 4,2 kilos en Estados Unidos, cifras no comparables con Italia, donde alcanzan los 24 kilos per cápita. Vinculado a ello, los datos económicos nos indican que esta industria se caracteriza por aplicar la economía de escala en su producción y altas barreras de entrada al mercado, lo que muchas

<sup>5</sup> Tomado de: <http://www.hogarutil.com/cocina/escuela-cocina/consejos-compra/201301/quinoa-quinua-alimento-completo-18361.html>.

<sup>6</sup> El Mercado de las pastas en Chile, ProChile, 2011.

<sup>7</sup> *Op. cit.*

veces puede desmotivar el ingreso de un nuevo integrante a este rubro. De acuerdo con lo anterior, se pueden presentar los siguientes desafíos en la comercialización en este tipo de mercado:

- Las barreras más relevantes son: contar con una amplia red de distribución y con marcas de prestigio, debido a que se trata de un producto de baja diferenciación.
- Por ser un producto de consumo masivo que se comercializa a un precio bajo es poco sensible ante los ciclos económicos.
- Por otra parte, su baja diferenciación hace que el producto sea altamente sensible a los cambios en los precios relativos respecto de otras marcas.

### **Lily Paz, la emprendedora y sus desafíos**

Lily Paz tiene actualmente 47 años, vende a particulares y a pequeños comerciantes basándose en pago contra entrega, pero aún el volumen de producción y ventas es relativamente bajo. No obstante, la capacidad de ahorro de la empresaria le ha permitido ir capitalizándose (Anexo 4) y haciendo mejoras en sus instalaciones, como una planta de secado que le aseguraría una mayor duración de su producto, y el pago de la instalación de corriente industrial en su pequeña fábrica (Anexo 5).

En una reciente visita a posibles clientes en la ciudad de Santiago estableció contactos y logró compromisos de venta con tres cadenas de supermercados: Tottus, Unimarc y Big John, que se interesaron en sus productos en este orden:

1. Pastas de quinoa
2. Pastas con pimientos
3. Pastas finas hierbas
4. Pastas con merkén.

Aprovechar esta oportunidad la obligaría a aumentar fuertemente su producción. En estos momentos está elaborando 60 kilos semanales, vale decir unos 250 kilos mensuales, y su capacidad máxima de producción con las actuales instalaciones es de tres mil kilos mensuales. Los supermercados compran en

cajas de 10 kilos cada una y estiman una demanda de unas 20 cajas por local, vale decir, se podrían abastecer 15 locales de supermercados.

Su producción está autorizada por el Servicio de Salud y tiene listo el diseño de los empaques con su rotulación nutricional correspondiente. Para esto último contó con la ayuda de la carrera de Nutrición y Dietética de la Universidad Católica del Norte.

Los supermercados, si bien son buenos compradores, pues adquieren volúmenes importantes, son también clientes difíciles, ya que negocian precios y condiciones que hacen a menudo complicado la entrada a ellos por parte de pequeñas empresas. Una de estas dificultades son las formas de pago, ya que es común que impongan plazos de pago hasta de 120 días desde la fecha de factura. Pocas veces paga a 30 días a proveedores pequeños y este es el ofrecimiento que le han hecho a Lily las tres cadenas. Recibir pagos a 30 o más días es un problema para un microempresario, ya que el capital de trabajo necesario es cuantioso; más aún, si se llega a atrasar algún pago, puede generar problemas para continuar el ciclo productivo, ya que el crédito disponible de los proveedores para un pequeño empresario es muy restringido.

Actualmente, Lily está en una encrucijada: ha desarrollado redes vitales para desarrollar sus sueños (Anexo 6); su experiencia como empresaria y el progreso de su emprendimiento se han acrecentado a lo largo de los años. Sin embargo, ahora enfrenta la decisión de poder evolucionar de una producción artesanal a una de tipo industrial. Hoy en día son muchas las preguntas que rondan sus pensamientos: “¿Debo aceptar o no la propuesta de los supermercados? ¿Estoy personalmente preparada junto a mi empresa para enfrentar este desafío? ¿Qué metas debo proponerme a corto, mediano y largo plazo?” Son estas algunas de las inquietudes que le quitan el sueño a esta mujer con pasta de emprendedora.

### **Preguntas sugeridas para el análisis del caso**

1. ¿Quiénes componen el equipo de trabajo de la empresa?
2. ¿Qué oportunidades de mercado tiene identificada la empresa?

3. ¿Con qué recursos cuenta actualmente la empresa para enfrentar el desafío?
4. ¿Qué sugerencias haría su grupo para equilibrar el modelo de Timmons?

## ANEXOS

### Anexo 1

#### Crecimiento en la IV Región



Fuente: Diario El Día (13-04-2013).

## Anexo 2

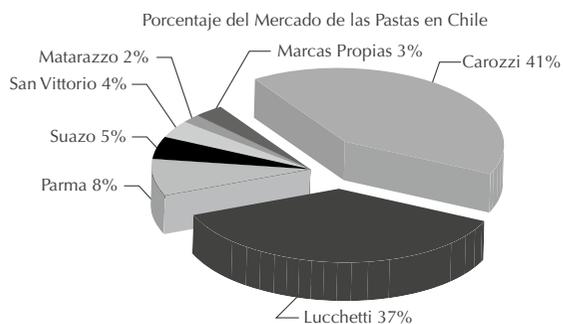
### Ubicación Geográfica de la Quinoa en Chile:

Esta especie (*Chenopodium quinoa*), conocida en Chile bajo los nombres de “quinoa”, “quingua”, “quinoa” o “dahue” en idioma mapuche, se cultiva en dos medios ecológicos totalmente diferentes. Por una parte se le observa en el Altiplano del norte del país y por otra en una extensa región geográfica del centro y sur, en alturas inferiores a los 300 m.s.n.m.

En el centro y sur es un cultivo más bien de tierras bajas, llega hasta el nivel del mar; se extiende desde Colchagua, VI Región, hasta Aysén, XI Región. Se puede así señalar que el cultivo se extiende en gran parte del territorio, ya que también en las regiones del norte se le encuentra en los valles. Las regiones más importantes son en el norte, el Altiplano de la I Región y en el centro sur, entre Curicó y Concepción, y especialmente en la VII Región, Talca y Linares. Se le cultiva preferentemente para autoconsumo o para un reducido comercio local; hay antecedentes de que se le ha cultivado también para alimentación de cerdos. A nivel de autoconsumo se le utiliza también para la alimentación de aves<sup>8</sup>.

## Anexo 3

### Empresas de Pastas y su Participación en el Mercado



Fuente: Elaboración propia.

<sup>8</sup> Tomado de: sitio web <http://www.rochade.cl/?p=69>, perteneciente al Ingeniero Agrónomo e Ingeniero Comercial Rolando Alfredo Chateaneuf Deglin.

## Anexo 4

### Situación Financiera Actual

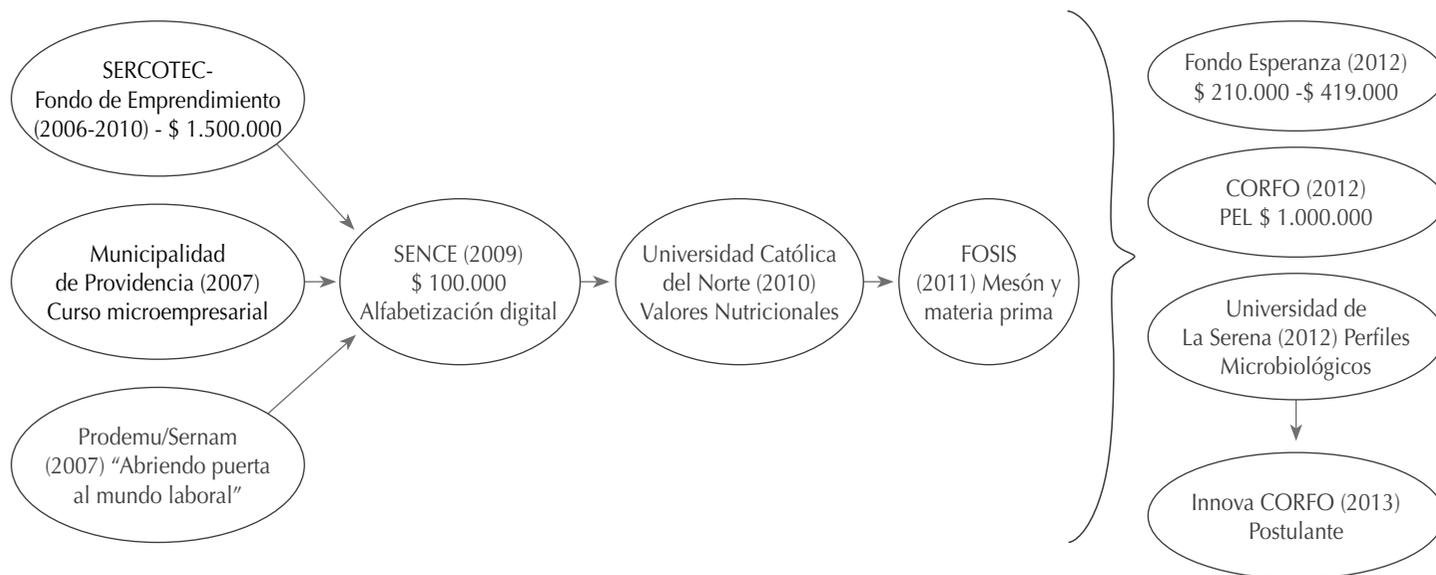
Una estimación de la situación actual de la microempresaria, con una producción de 250 kilos al mes, la podemos apreciar/evaluar/considerar en la siguiente tabla.

Utilidad y Costos por Mes	
Precio Venta por Kilo	\$ 3.800
Costos Directos por Kilo	\$ 1.158
Utilidad Bruta	\$ 2.642
Ingresos y costos por mes	
Ingreso Mensual	\$ 950.000
Costos Mensuales	\$ 289.500
Utilidad Bruta Mes	\$ 660.500
Agua/Luz/Gas	\$ 60.000
Sueldos Personal	\$ 200.000
Impuestos, etc.	\$ 100.000
Saldo para Inversiones	\$ 300.500

**Anexo 5**  
**Balance General Empresa Pastas Lily Paz al 30 de junio de 2013**  
 (Valores en \$ chilenos)

Activos		Pasivos	
<b>Activos Corrientes</b>	<b>619.000</b>	<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>543.000</b>
Caja y Bancos	350.000	Deudas empalme	480.000
Mercaderías	188.000	Deudas proveedores	63.000
Materias Primas	65.000	<b>Pasivos Largo Plazo</b>	<b>5.200.000</b>
Cuentas por cobrar	16.000	Deuda Hipotecaria	5.200.000
<b>Activos Fijos</b>	<b>41.000.000</b>	Patrimonio	35.876.000
Bien Raíz	23.000.000	<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>41.619.000</b>
Instalaciones	6.000.000		
Maquinarias	12.000.000		
<b>Total Activos</b>	<b>41.619.000</b>		

**Anexo 6**  
**Redes y Fuente de Financiamiento Utilizados**



# Auspiciadores

## Universidad Católica del Norte

La Universidad Católica del Norte, fundada en 1956, sustentada en los valores del Humanismo Cristiano, tiene como misión la constante búsqueda de la verdad para contribuir al desarrollo de la persona, de la sociedad y de la herencia cultural de la comunidad mediante docencia, la investigación y la extensión y ha incorporado el emprendimiento como una de las competencias a desarrollar en sus alumnos fomentando la creatividad, eficiencia y corresponsabilidad, en la perspectiva de los conceptos de sustentabilidad, solidaridad y bien común.



## Teck Carmen de Andacollo

Teck Carmen de Andacollo es una operación minera de cobre a rajo abierto ubicada en la comuna de Andacollo, Región de Coquimbo. Dentro de sus prioridades está aportar con el desarrollo sustentable de la zona y, por lo mismo, una de sus líneas de acción está vinculada al ámbito de emprendimiento por medio de iniciativas como fondos concursables, capacitación y trabajo con las empresas colaboradoras para fortalecer sus competencias. Es en este sentido, que apoyó la realización de este curso de casos de emprendimiento de Universidad Católica del Norte con el propósito de seguir potenciando e incentivando destacados proyectos emprendedores.

¡Felicitaciones a los emprendedores destacados y a los autores de los casos de éxito empresarial!

Carmen de Andacollo

Teck

## Xstrata Copper-Proyecto El Pachón

El Pachón es un proyecto minero que contempla desarrollar una mina de cobre y molibdeno, cuyo depósito mineral se encuentra ubicado en la cordillera de los Andes, límite entre Chile y Argentina, en el departamento de Calingasta, provincia de San Juan, República Argentina.

Si bien la totalidad del yacimiento se encuentra en territorio argentino, el proyecto propone exportar los concentrados de mineral de cobre desde la provincia de San Juan hacia mercados asiáticos. Esto demandará la instalación de infraestructura para el transporte y el filtrado del concentrado de cobre que se instalarán en la provincia de Choapa, Región de Coquimbo, Chile, para luego embarcarse por un puerto del Pacífico.

En Argentina, su diseño contempla el emplazamiento de las instalaciones de la mina, la planta de procesamiento e infraestructura de campamento y caminos de acceso.

Será operado por Xstrata Copper, cuarto productor de cobre a nivel mundial, por medio de dos empresas: Xstrata Pachón S.A., con sede en San Juan, y Pachón Transportes y Servicios Limitada, en Chile.

