

# CNP impulsa la innovación minera con talleres formativos del programa Círculo del Pilotaje

Con el objetivo de fortalecer el ecosistema de innovación minera, el programa Círculo del Pilotaje del CNP se enfoca en potenciar el desarrollo de nuevas tecnologías a través de encuentros formativos, visitas a terreno y espacios de vinculación entre actores clave de la industria.

En este contexto, el CNP llevó a cabo ayer el segundo taller, diseñado para abordar los desafíos críticos de la internacionalización de startups. La jornada ofreció herramientas prácticas y fomentó la interacción del ecosistema, como universidades, pequeñas y medianas mineras, empresas y startups de base tecnológica.

Andrés González, gerente general del CNP, destacó la importancia de la internacionalización en el desarrollo de la minería chilena. "Nuestro objetivo no solo es abrir espacios para la minería local, validar tecnologías y acelerar su entrada al mercado, sino también proyectarlas fuera de Chile. Aunque el mercado nacional tiene un potencial enorme, lo importante es mirar más allá y definir hacia dónde queremos llegar", aseguró.

## CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

La charla magistral "Cómo internacionalizar tu startup: claves y estrategias" estuvo a cargo de Mauro Mezzano, cofundador de Vantaz y presidente de AndesMETS, quien entregó una perspectiva sobre cómo superar el "valle de la muerte", una etapa crítica para las startups donde la prioridad es generar tracción y sostenibilidad.



“ Para lograr una internacionalización exitosa, hay que definir una estrategia clara, establecer alianzas con socios locales, diseñar un modelo de entrega eficiente y construir una organización capaz de adaptarse a los desafíos de la expansión”, recomendó el experto en escalamiento global de emprendimientos.

Mezzano también se refirió a las principales dificultades para ingresar a mercados externos, siendo la falta de conocimiento cultural y comercial las principales, así como la ausencia de contactos clave. En este sentido, destacó la importancia de contar con socios estratégicos que aporten experiencia y redes de contactos en los mercados objetivo.

Agregó que, si bien los mercados regionales presentan menores barreras de entrada, los mercados globales ofrecen mayores beneficios a largo plazo. "Expandirse a otros continentes puede parecer más desafiante, pero las oportunidades que brindan estos mercados compensan ampliamente el esfuerzo inicial", aseguró

## TECNOLOGÍA CHILENA EN AUSTRALIA

Por su parte, Gonzalo Restini, director ejecutivo de FMA, presentó cómo la empresa logró posicionar sus equipos en el mercado australiano, resolviendo un desafío clave de la in-

dustria minera: la descarbonización.

“ Hemos desarrollado un negocio produciendo equipos con tecnología hecha en Chile para dar servicio y resolver un problema importante en la minería australiana, que es el proceso de descarbonización”, explicó Restini.

También explicó que el éxito de FMA en Australia se basó en una alianza estratégica con un distribuidor local, lo que les permitió acceder a grandes clientes y consolidarse como una empresa innovadora. "Nuestra primera meta es tener éxito en Australia con los equipos que tenemos, y desde ahí expandirnos. Esto es una verdadera carrera en la que estamos participando a nivel global", afirmó Restini.

Círculo del Pilotaje: El programa cuenta con el respaldo del Centro de Innovación UC y Corfo, lo que refuerza el enfoque colaborativo del CNP en el desarrollo de capacitaciones de alto valor para la minería.

Verónica Céspedes, coordinadora de Aceleración del programa Upscale Mining del Centro de Innovación UC, destacó que

“ estas iniciativas son esenciales para conectar emprendimientos científico-tecnológicos con la minería y la transición energética”.

El Círculo del Pilotaje es un programa gratuito que el CNP pone a disposición del ecosistema. Inició en octubre con un taller sobre habilidades blandas y técnicas para fortalecer propuestas de valor en proyectos de innovación. De cara a 2025, el CNP anunció nuevos talleres formativos y visitas a terreno, reafirmando su compromiso con el acompañamiento a los innovadores en su camino hacia la integración de soluciones tecnológicas en la industria minera.



## Modelos 2025.

Súbete a un nuevo año.  
Empieza a pagar en mayo.



ACCENT desde:  
**\$13.590.000**

Bono Amicar Maestro: \$1.700.000  
CAE: 31,43% - Rendimiento mixto: 15,4 Km/L.



Ramón Freire 64-72 Fono: 52 2 231594 Copiapó, Atacama Web: [automotrizdepetris.cl](http://automotrizdepetris.cl)

Mobil Amicar VISITA LA RED HYUNDAI EN TODO CHILE | [www.hyundai.cl](http://www.hyundai.cl)

Precio oferta de \$13.590.000 (IVA incluido) con bono incluido de \$1.700.000 para ACCENT 1.5 MT PLUS, solo aplica venta de financiamiento Compra Maestro Amicar con un pie máximo de 35,00% y un plazo mínimo de 48 meses. Bono con crédito convencional aplica solo con un pie máximo de 35,00% y un plazo mínimo de 48 meses. Precio de lista \$13.200.000. Crédito otorgado por Amicar en términos y condiciones y de acuerdo a la simulación de cuotas calculada con primera mensuración propagada y con Compra Maestro, cuyo primer vencimiento es a 30 días, 48 cuotas mensuales de \$291.960, pie de 35,00% (CAE 31,43%, CTC \$15.847.640), VFMS \$1.438.000 (cuota N°48). Aprobación sujeta a evaluación crediticia. Cuotas incluyen gastos operacionales, impuesto al crédito y seguro de gravamen (opcional). Oferta no acumulable a otras promociones ni aplicable a compras amparadas a convenios institucionales o importación directa. Excluye compra zona Franca. Bono de financiamiento no aplica para los créditos con garantía FOGAFI. Promoción "Comienza a pagar en mayo de 2025" comienza hasta 180 días corridos de gracia desde la aprobación del crédito. Ver rendimiento y comisiones otorgadas en medidores de laboratorio según ciclo de ensayo de la Comunidad Económica Europea, homologada en el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones. Más información en [www.comunidadeconomica.cl](http://www.comunidadeconomica.cl). Oferta válida hasta 30/11/2024.