01 / LA DECISIÓN

Entrar a minería, con una prueba acotada.

Empresa ficticia con experiencia en bombas industriales. Evalúa atender minería en Antofagasta; no tiene ventas mineras ni un taller local validados.

¿Abrir un taller propio o validar primero un servicio mediante un socio local?

PROBAR · ALIANZA LOCAL

Validar un trabajo acotado antes de comprometer taller o inventario. Hay actividad de compra y oferta instalada; todavía faltan un comprador dispuesto a pagar y capacidad verificable para ejecutar.

QUÉ DICE LA EVIDENCIA · QUÉ SIGNIFICA PARA ESTA DECISIÓN

HECHO · CONTEXTO

El agua vuelve al proceso

Cochilco informa que el agua recuperada y recirculada representó el 72,5% del uso total en 2025. [1]

Lectura: Apoya explorar sistemas de agua y proceso; no cuantifica ventas de mantenimiento ni demanda disponible.

HECHO · COMPRA

La reparación se contrata

Un llamado de Codelco contempla reparación fuera de faena, mano de obra especializada y repuestos; exige registro en Ariba. [2]

Lectura: Antecedente histórico; no prueba una oportunidad abierta ni la elegibilidad de este proveedor.

HECHO · OFERTA

Ya hay servicio local

Soltex declara mantenimiento y reparación de bombas, atención en terreno y un centro de servicio en Antofagasta. [3]

Lectura: La oferta local exige diferenciarse en plazo, especialidad o calidad. Esa ventaja todavía debe probarse.

TRES CAMINOS · COMPARACIÓN CUALITATIVA

Alternativa	Ventaja y condición	Criterio
Taller propio + venta directa	Mayor control; exige inversión, capacidad y habilitación aún no validadas.	POSPONER
Servicio con socio local	Permite probar sin taller nuevo; obliga a acordar calidad, responsabilidades y margen.	PROBAR
Postergar la entrada	Preserva recursos; corresponde si no se acredita capacidad técnica o acceso comercial.	RESERVA

02 / LA PRUEBA QUE FALTA

Qué tendría que pasar para seguir.

SUPUESTO · Un trabajo de reparación. Millones de CLP netos; valores inventados para mostrar el método, no precios de mercado ni honorarios de Subducta.

Costo directo base: repuestos 2,3 + socio y mano de obra 1,4 + logística 0,3 + reserva de garantía 0,2 = 4,2. Deben cotizarse antes de ofertar.

SENSIBILIDAD DE UN TRABAJO · MILLONES DE CLP NETOS

Escenario	Venta	Costo directo	Contribución	Margen
Base ilustrativa	6,00	4,20	1,80	30,0%
Precio −15%	5,10	4,20	0,90	17,6%
Precio −15% / costo +15%	5,10	4,83	0,27	5,3%

Contribución = venta − costo directo; no es utilidad. Una validación comercial de 1,5 millones dejaría 0,3 en el caso base, antes de estructura, impuestos y financiamiento. Sin anticipos ni crédito, habría que prever hasta 5,7 millones de caja. No incluye abrir un taller.

PRUEBA COMERCIAL PROPUESTA · 30 DÍAS

01 / DÍAS 1–10

Escuchar y delimitar

Cinco conversaciones futuras: dos compradores, dos contratistas y un especialista. Documentar dos problemas concretos, equipos afectados y proceso de compra.

02 / DÍAS 11–20

Verificar ejecución

Validar un socio, alcance técnico, pruebas, repuestos, requisitos de acceso y responsabilidades. Conseguir costos escritos y acordar quién contrata y factura.

03 / DÍAS 21–30

Señal de compra

Buscar una solicitud formal de cotización para un primer trabajo remunerado. Acordar con el comprador fecha de decisión, alcance y criterio de aceptación.

AVANZAR A PILOTO: orden de compra o contrato, alcance y capacidad confirmados, margen de contribución previsto ≥25% y caja financiable. Este umbral es ilustrativo; una cotización no es una venta.

REFORMULAR O DETENER: sin problema verificable, socio habilitado o solicitud al día 30; o si el margen resulta <25%. La falta de respuesta no prueba que no exista mercado.

PENDIENTE: entrevistas, demanda propia, precios, requisitos y contratos. No se ha contactado a ninguna empresa ni ejecutado un piloto.

FUENTES PRIMARIAS · CONSULTADAS EL 14 OCTUBRE 2026

[1] Cochilco · Consumo de agua 2025
[2] Codelco · WS1924706379, pp. 2–3
[3] Soltex · Servicio técnico y maestranza