

07ANT-1024

INFORME FINAL

Proyecto: PLATAFORMA DE GESTIÓN DE PRODUCCIÓN EN TIEMPO REAL BASADO EN INTERNET MIPLANTA (07ANT-1024)

Evento: APOYO A NEGOCIOS TECNOLÓGICOS (LE3)

Institución: CESKAT INGENIERIA S.A.


Tabla de Contenidos


1	INTRODUCCIÓN	4
	1.1 Objetivo general	5
	1.2 Objetivos específicos e indicadores de resultado	5
2	ACTIVIDADES	6
	2.1 CONSTRUCCIÓN DE BASES DE DATOS	6
	2.2 CONTRATAR Y CAPACITAR A VENDEDORES ESPECIALIZADOS EN SOLUCIONES INFORMÁTICAS	6
	2.3 GENERAR CONVENIO CON GREMIOS E INSTITUCIONES	7
	2.4 CAMPAÑAS PUBLICITARIAS IMPLEMENTADAS	7
3	RESULTADOS OBTENIDOS	8
	3.1 BASE DE DATOS	8
	3.2 GENERACION DE CONVENIOS	8
	3.3 VENTA DE SOLUCIONES MIPLANTA	8
	3.4 CONTRATAR Y CAPACITAR VENDEDORES ESPECIALIZADOS	9
4	SÍNTESIS DE LA GESTIÓN Y LOGROS DEL PROYECTO.	9
	4.1 Síntesis comercial	9
	4.2 Cartera de Clientes	9
	4.3 Ingresos obtenidos, flujos y Punto de Equilibrio	11
	4.4 Empleos estables generados	11
	4.5 Alianzas estratégicas	12
5	Anexo 1 – Base de Datos	13
6	Anexo 2 – Contratos Vendedores	14
7	Anexo 3 – Eventos Asociaciones Gremiales	22
8	Anexo 4 – Contratos Clientes	23
9	Anexo 5 – Contratos personal de MiPlanta	24


CESKAT
Su mejor socio en tecnología

MIPLANTA 

1 INTRODUCCIÓN

El proyecto consistió en desarrollar la plataforma de comercialización adecuada para lograr la penetración del mercado con el servicio **MIPLANTA** . El problema -que Ceskat ha visualizado como una oportunidad de Mercado- esta dado por la información que comúnmente se requiere a nivel gerencial en una empresa, acerca de los niveles de productividad por máquina en su planta manufacturera.


La información antes descrita, comúnmente no se posee en tiempo real y muchas veces es provista en planillas que no homologan la información por máquina (si es que asumimos corresponden a procesos diferentes), ni menos aún, es provista en un formato de fácil lectura para la empresario. Es aquí donde surge **MIPLANTA** , como una solución informática capaz de facilitar el control de producción al empresario y en el momento en que este se efectúa.



MIPLANTA  fue desarrollado por CESKAT con capital propio y hoy se encuentra con una Solicitud de Patente en Trámite No. 3122-2005.

El objetivo de este desarrollo fue entregar a la PYME manufacturera la tecnología de que hoy disponen las grandes empresas como las vinculadas a la minería, para realizar Control y Gestión de Producción, pero a un costo muy bajo y sin la necesidad de realizar inversión importante en equipos y software. Este tipo de herramientas es fundamental para lograr un desarrollo efectivo de la PYME para que así, ésta pueda competir internacionalmente de igual a igual. La información en línea y sin intervención humana es la base para cualquier proceso de mejora productiva que se desee implementar.




Cabe señalar que cualquier desarrollo específico que desee hacer un empresario para obtener un sistema en línea tiene un costo de inversión inicial del orden de los USD \$50.000 y un tiempo de desarrollo que va de los tres a cinco meses, lo cual inhibe fuertemente la incorporación de este tipo de herramientas en este sector, se debe considerar que estos costos son en general comparables con los costos de las máquinas que utilizan los empresarios PYME, el razonamiento obvio es invertir en otra máquina en vez de invertir en un sistema de gestión.

Con esta premisa se desarrolló un nuevo modelo de negocio junto con el desarrollo del hardware y software específico que lo sustenta, de modo de permitir entregar en arriendo el servicio de información para Control y Gestión de Producción en vez de vender un sistema de Control y Gestión permitiendo de esta manera masificar el uso de este tipo de herramienta logrando un avance sustantivo en el segmento PYME.


Los equipos que se instalan en la empresa y que permiten la recolección de datos fidedigna y en tiempo real son de propiedad de **MIPLANTA** , y entregados en comodato al empresario, de esta manera la inversión a realizar por el empresario se reduce a los costos de instalación y montaje de los equipos.

Estos equipos reportan al servidor de  cada un minuto entregando los últimos datos asociados a la producción. Estos datos quedan almacenados por un período determinado en el servidor de  ubicado en un DataCenter de prestigio nacional.



El empresario ahora puede, desde cualquier parte del mundo, acceder a la información que le permite realizar Control y Gestión de Producción. El Control de la Producción se logra a través de las pantallas asociadas a la información en tiempo real, esta información presenta la situación de cada máquina al minuto junto con todo el sistema de manejo de Alarmas correspondiente. La Gestión de producción se logra a través de las pantallas de estadísticas, permitiéndole al empresario visualizar su producción por día, por mes y por año en el aspecto temporal y por máquina, por línea de producción, por planta y por producto en cuanto a la disposición.

 es un sistema vivo, que crece y se complementa con los propios requerimientos de los usuarios. Los costos de desarrollo son asumidos por  y los usuarios ven un producto que mejora en el tiempo y que responde a sus propios requerimientos sin tener que pagar más por ello.  no tiene obsolescencia, pues siempre los usuarios tendrán acceso a lo mejor que la tecnología puede brindar en esta materia.

1.1 Objetivo general

Lograr la penetración de mercado y exitosa comercialización del servicio  Plataforma de Gestión de Producción, permitiendo a las empresas manufactureras mejorar su productividad y control, sin realizar inversión en sistemas propios.

1.2 Objetivos específicos e indicadores de resultado

Objetivo Específico A	Promocionar públicamente la existencia de  a las Pymes de nuestro país.
Objetivo Específico B	Generar ventas de solución  de acuerdo a lo estimado en Presupuesto

2 ACTIVIDADES

2.1 CONSTRUCCIÓN DE BASES DE DATOS

Trabajo realizado: 100 %

Para el manejo de la base de datos de prospectos se evaluaron varias alternativas de CRM disponibles en el mercado, en forma gratuita y valorados. Luego de la evaluación se decidió el uso del CRM SHUGAR



Este CRM permite el manejo de base de datos de clientes y prospectos, permitiendo clasificar las actividades pendientes por cliente tanto comerciales como técnicas.

La carga de base de datos se realizó a través de importación desde Excel de base de datos de clientes.

Luego se realizó una segmentación de la base de datos por rubro y luego se procedió a trabajar intensamente en la depuración y complementación de la información en el rubro escogido para partir.

La base de datos se segmentó también por vendedor.

La mantención de la base de datos e incorporación de nuevos prospectos es hecha por los vendedores y por los ejecutivos de telemarketing, cada cual dentro del segmento asignado.

Esta actividad se cumplió plenamente y es la base de la comercialización de MiPlanta.

En Anexo 1 se entrega pantalla que presenta la búsqueda en el Shugar de empresas presentes en la base de datos.

2.2 CONTRATAR Y CAPACITAR A VENDEDORES ESPECIALIZADOS EN SOLUCIONES INFORMÁTICAS

Trabajo realizado: 100 %

Encontrar personal de venta adecuado para el producto fue muy complejo. La primera opción fue buscar vendedores y capacitarlos en el producto. Esta opción no funcionó, se probó durante varios meses con distintas estrategias y no se logró venta. El cliente es muy conocedor del tema y al enfrentarse a un vendedor no quedaba satisfecho y dudaba de la realidad del producto.

La segunda opción fue que los vendedores salieran en conjunto con personal técnico, esto mejoró la situación sin satisfacer plenamente, las personas técnicas eran del mundo informático.

La tercera opción fue contratar personal con conocimientos de gestión de producción y a ellos entrenarlos en proceso de venta. Esta es la solución utilizada hoy y que da mejores resultados.

El proceso de entrenamiento toma aproximadamente tres meses desde que el ejecutivo entra y logra su primera venta.

En Anexo 2 se presentan los contratos del personal de ventas.

Los contratos están incompletos.

2.3 GENERAR CONVENIO CON GREMIOS E INSTITUCIONES

Trabajo realizado: 100 %

Esto fue lo más complicado para el proyecto, se intentó acuerdo con varias asociaciones gremiales, sin embargo sólo se logró desarrollar actividades con dos, ASIMET y la ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE SAN BERNARDO.

Con ASIMET se desarrolló un desayuno de promoción de MiPlanta, al cual concurrieron empresas socias de ASIMET del rubro Metalmecánica, hubo buena acogida, sin embargo no hay mayor interés por el control.

Con la ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE SAN BERNARDO se participó como expositor en encuentro sobre uso de la Energía, en este evento se logró contactar y luego cerrar negocio con Quillayes, muy buen referente para el sector Lacteo.

Aparte de estas dos experiencias, el acercamiento con otras asociaciones del plástico ASIPLA y de pequeñas empresas CONUPIA no fructificaron.

En Anexo 3 fotos de ambos eventos

Hay acuerdo con to?

2.4 CAMPAÑAS PUBLICITARIAS IMPLEMENTADAS

Trabajo realizado: 100 %

En el tema Publicitario se trabajó en distintos ámbitos:

El primero fue lograr definición cual era nuestro producto para lo cual se contrató asesoría externa y se realizó estudio de tres clientes de distintos tamaños, obteniendo videos de cada uno de ellos. Con esto se estructuró la Marca y el Producto.

Otra línea fue la participación en ferias y exposiciones específicas, en éstas destacan CHILEPLAS Mayo 2007, AIXPO en octubre 2007, Tendencias tecnológicas 2007 en Junio 2007, Tendencias Tecnológicas 2008 en Mayo 2008.

Otra línea fue la participación en dos programas de televisión, Mirada Empresarial de Canal 13 Cable y La Fórmula del Éxito de UCV Televisión.

?

Complementando lo anterior se estableció un sistema de telemarketing con personal propio con el cual se realizaban envíos de mail dirigidos y luego se realizaba el seguimiento telefónico.

La última rama se estableció a través el envío periódico de mailing y respondiendo con los vendedores a los requerimientos de los posibles clientes. Esta forma de llegada tiene una ventaja, los que devuelven el llamado son personas que les interesa el tema y ya lo conocen, mejorando las probabilidades de éxito. Hoy enviamos mailing cada dos semanas utilizando distintos proveedores para lograr mayor cobertura.

3 RESULTADOS OBTENIDOS

El resultado principal del proyectos es que la Empresa MiPlanta Ltda. Esta constituida y operando, el 01/06/2008 el personal del proyecto MiPlanta fue transferida a la nueva empresa.

A continuación resultados específicos

3.1 BASE DE DATOS

Se implementó todo un sistema de manejo de bases de datos de clientes y prospectos a través de CRM Shugar, este sistema se alimenta periódicamente con nuevos ingresos de bases de datos.

3.2 GENERACION DE CONVENIOS

Este es el punto más débil del proyecto, sólo se logró efectivamente trabajar con dos asociaciones.

3.3 VENTA DE SOLUCIONES MIPLANTA

Se logró ventas por 1977 UF, es inferior al valor objetivo, sin embargo en los últimos 5 meses de proyecto se ha logrado en forma sostenida incrementar las ventas.

Creemos que los valores originales eran demasiado optimistas y se basaba principalmente en lograr penetración masiva en la PYME pequeña lo cual no ocurrió. Nuestros clientes mayoritarios hoy son medianas y grandes empresas. El problema encontrado es que los empresarios PYMES no están capacitados en gestión de producción, ni siquiera logran visualizar el beneficio que podrían obtener al utilizar una herramienta como la nuestra para lograr el crecimiento. Esto hace disminuir fuertemente la masa de clientes posibles.

Esto no ocurre con los medianos y grandes, quienes tienen gente profesional en estos temas y visualizan claramente el beneficio de gestionar la producción y valoran nuestro producto.

En Anexo 4 se presentan los contratos y un mes de IVA

*Facturar de
venta durante
el proyecto y/o
contratos.*

3.4 CONTRATAR Y CAPACITAR VENDEDORES ESPECIALIZADOS

A continuación se presenta el listado del personal de MIPlanta Ltda. al 01/06/2008:

Juan Carlos Jorquera	Gerente General
Miguel Díaz	Supervisor Desarrollo Empresas
Jorge Barahona	Ejecutivo de Desarrollo Empresas
Gonzalo Cofre	Ejecutivo de Desarrollo Empresas
Natalia Magaña	Ejecutivo de Telemarketing
Vania Reyes	Ejecutivo de Telemarketing
Angélica Bilbao	Asistente Comercial
Javier Sepúlveda	Asistente terreno
Jorge Meneses	Asistente terreno

Nuevos?

? En anexo 5 se presentas los contratos del personal de MiPlanta Ltda..

4 SÍNTESIS DE LA GESTIÓN Y LOGROS DEL PROYECTO.

Se quiere destacar que MiPlanta Ltda. se encuentra en operación hoy con 9 empleados estables.

Cuántos empleos nros. se generaron?

Además MiPlanta Ltda. participó en un nuevo proyecto de INNOVA Chile, de la Subdirección de Innovación de Interés Público e Innovación Precompetitiva, el proyecto se llama Digitalización de PYMES a través de la implementación de un sistema informático y remoto de producción (08CTI01-26), el cual fue adjudicado. Hoy el convenio ya se encuentra firmado.

Este proyecto busca capacitar al empresario PYME en el uso y beneficios de la gestión de producción con datos reales en tiempo real.

4.1 Síntesis comercial

- ? Se cerraron en total 29 contratos de servicio mensual
- ? Se conectaron 239 máquinas
- ? Por cada contrato hay que hacer (25) reuniones, lo que da un total de 725 reuniones

4.2 Cartera de Clientes

- ? { Lab. Durandin S.A.Indl.
- ? { Fca. de Plásticos Ceruti Ltda.
- ? { Importadora Café Do Brasil S.A.
- ? { Incometal S.A.
- ? { Papeles Industriales S.A.

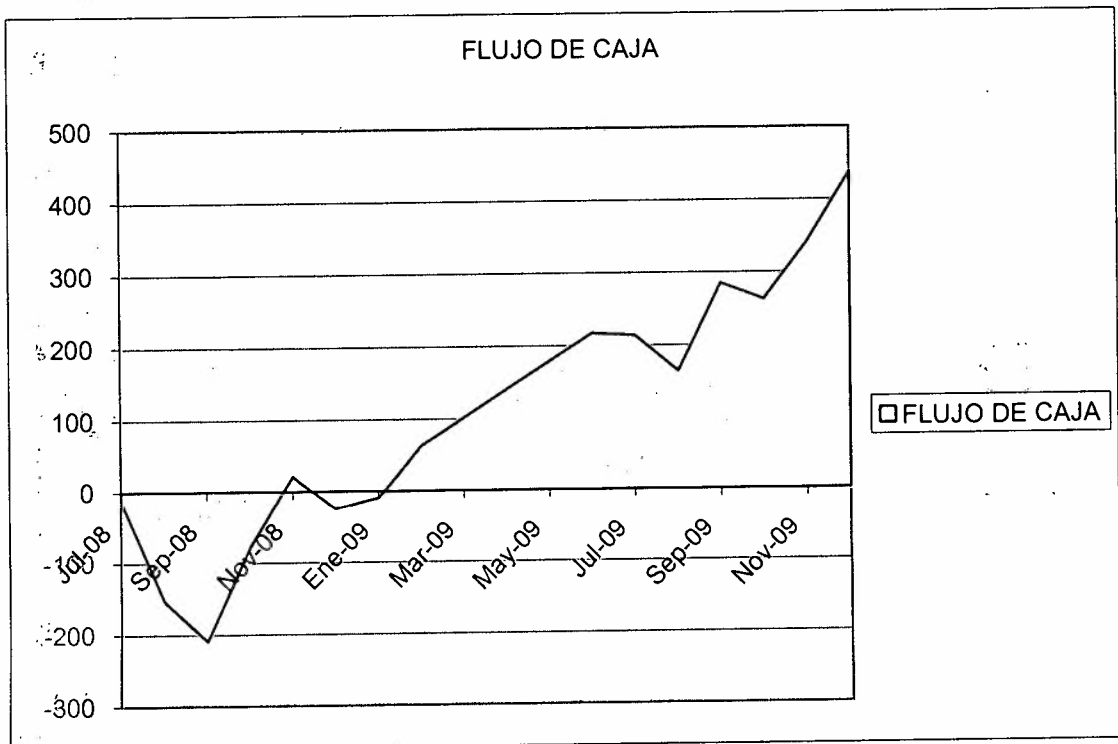
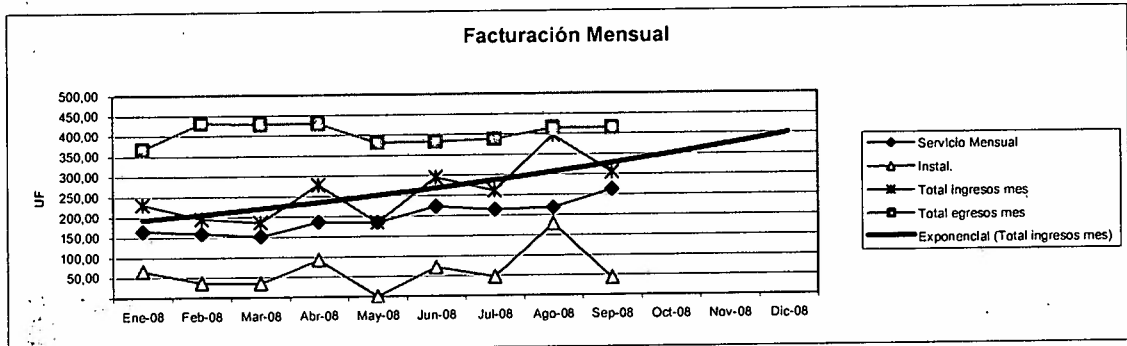
→ Se generaron 6 nuevos empleos. (punto 3.4)

CESKAT
Su mejor socio en tecnología



Promalad Ltda.
Revesol S.A.
Sigdopack S.A.
Ferroplast
Elaplas S.A.
Cia.Cic S.A.
Sylcar
Chilarom S.A.
Dento S.A.
Beiersdorf S.A.
Artel S.A.I.C.
Alusa S.A.
Alifrut S.A.
Agrícola Frutos Del Maipo Ltda..
Emp. Carozzi S.A.
Drillco Tools S.A.
Comercial Vitalal Ltda
Iraduc Rodamientos Ltda.
Polysmart - Inversiones San Jorge S.A.
Acmanet S.A.
Quillayes Peteroa Ltda.
DSI-Soprofint
Sem Chile Ltda.
Cecinas Winter S.A.
Plásticos Polyflex Industrial y Com. S.A.
Plásticos Montesa Ltda.
Wenco S.A.
Watts S.A.
Polytex
Trayenco Plásticos Ltda.

4.3 Ingresos obtenidos, flujos y Punto de Equilibrio



4.4 Empleos estables generados

MiPlanta Ltda. cuenta hoy con 8 empleados con contrato a plazo indefinido y 1 con contrato a plazo fijo, quien se encuentra en evaluación.

4.5 Alianzas estratégicas

La principal alianza estratégica lograda es con nuestro proveedor de Hosting para misión crítica NCS Américas S.A. Con esta empresa hemos iniciado en forma conjunta la operación de MiPlanta en Argentina. MiPlanta Argentina ya cuenta con un cliente, Aguas Danone de Argentina, y se encuentra completamente constituida.

6 Anexo 2 – Contratos Vendedores

Contratos de vendedores

CESKAT

CONTRATO DE TRABAJO CT 076

En Santiago, a 15 de Enero de 2007, entre CESKAT Ingeniería S.A., representada por don Gustavo Jara Weishaupt, Rut: 7.747.899-K, ambos domiciliados en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, Santiago, en adelante el empleador y don Guillermo Tamarin Palacios, casado, nacido en Santiago el 01 de abril de 1968, cédula de identidad N° 9.392.737-0, Nacional, domiciliado en Santiago, Nicanor Marambio N° 3851, depto. 202 Ñuñoa, en adelante el trabajador, se ha convenido el siguiente contrato de trabajo:

PRIMERO: Por el presente instrumento, el empleador viene en contratar los servicios del trabajador para que desempeñe la labor de **Supervisor Comercial del Proyecto Miplanta**. El trabajador dependerá directamente del **Director del Proyecto Miplanta**.

SEGUNDO: El trabajador se obliga a prestar sus servicios en el establecimiento de la Casa Matriz, ubicado en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, sin perjuicio que debido a la naturaleza de sus responsabilidades, el trabajador se obliga a cumplir todas las tareas encomendadas por el empleador, que se relacionen con sus funciones y en los lugares y/o faenas que éste último disponga.

TERCERO: El trabajador, atendida la naturaleza de sus funciones, no estará sujeto a jornada de trabajo de acuerdo a lo establecido en el artículo No.22 del Código del trabajo.

CUARTO : El empleador pagará un sueldo base mensual de \$ 884.562.- (Ochocientos ochenta y cuatro mil quinientos sesenta y dos pesos.) por período trabajado, pagaderos en moneda nacional por mensualidades vencidas y las demás que correspondan. El pago se hará el último día hábil de cada mes mediante cheque nominativo extendido a nombre del trabajador que servirá de comprobante de pago. Además el trabajador recibirá un bono de Producción y Comisiones por ventas, de acuerdo a lo señalado en anexo a este contrato, el cual podrá ser modificado de mutuo acuerdo de las partes.

El empleador pagará una gratificación anual correspondiente al 25% del sueldo, con tope de 4,75 (cuatro coma setenta y cinco) ingresos mínimos mensuales.

Además, pagará mensualmente una asignación para movilización igual a \$10.560.- y una asignación para colación igual a \$50.160.-

CESKAT

CONTRATO DE TRABAJO CT 082

En Santiago, a 15 de Febrero de 2007, entre CESKAT Ingeniería S.A., representada por don Gustavo Jara Weishaupt, Rut: 7.747.899-K, ambos domiciliados en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, Santiago, en adelante el empleador y don Germán Valdés Cosfa, casado, nacido en Santiago el 22 de septiembre de 1951, cédula de identidad N° 6.580.330-5, Nacional, domiciliado en Santiago, Cerro La Parva N° 980, depto. 44, en adelante el trabajador, se ha convenido el siguiente contrato de trabajo:

PRIMERO: Por el presente instrumento, el empleador viene en contratar los servicios del trabajador para que desempeñe la labor de Ejecutivo de Ventas en el Proyecto Miplanta. El trabajador dependerá directamente del Supervisor Comercial del Proyecto Miplanta.

SEGUNDO: El trabajador se obliga a prestar sus servicios en el establecimiento de la Casa Matriz, ubicado en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, sin perjuicio que debido a la naturaleza de sus responsabilidades, el trabajador se obliga a cumplir todas las tareas encomendadas por el empleador, que se relacionen con sus funciones y en los lugares y/o faenas que éste último disponga.

TERCERO: El trabajador, atendida la naturaleza de sus funciones, no estará sujeto a jornada de trabajo de acuerdo a lo establecido en el artículo No.22 del Código del trabajo.

CUARTO : El empleador pagará un sueldo base mensual de \$ 250.000.- (Dieciséis mil pesos.) por período trabajado, pagaderos en moneda nacional por mensualidades vencidas y las demás que correspondan. El pago se hará el último día hábil de cada mes mediante cheque nominativo extendido a nombre del trabajador que servirá de comprobante de pago. Además el trabajador recibirá un bono de Producción y Comisiones por Ventas, de acuerdo a lo señalado en anexo a este contrato, el cual podrá ser modificado de mutuo acuerdo de las partes. El empleador pagará una gratificación anual correspondiente al 25% del sueldo, con tope de 4,75 (cuatro coma setenta y cinco) ingresos mínimos mensuales.

Además, pagará mensualmente una asignación para movilización igual a \$10.560.- y una asignación para colación igual a \$50.160.-

CESKAT
Su mejor socio en tecnología

MIPLANT 

CESKAT

CONTRATO DE TRABAJO CT 086

En Santiago, a 26 de Marzo de 2007, entre CESKAT Ingeniería S.A., representada por don Gustavo Jara Weishaupt, RUT: 7.747.899-K, ambos domiciliados en Eulogia Sánchez Nº 064, Providencia, Santiago, en adelante el empleador y doña Pía Valeria Caro Recio, soltera, nacida en Santiago el 13 de mayo de 1967, cédula de identidad Nº 10.264.045-4, Nacional, domiciliada en Santiago, Cueto Nº 704, depto. 55-B, en adelante el trabajador, se ha convenido el siguiente contrato de trabajo:

PRIMERO: Por el presente instrumento, el empleador viene en contratar los servicios del trabajador para que desempeñe la labor de **Ejecutivo de Ventas** en el Proyecto Miplanta. El trabajador dependerá directamente del Supervisor Comercial del Proyecto Miplanta.

SEGUNDO: El trabajador se obliga a prestar sus servicios en el establecimiento de la Casa Matriz, ubicado en Eulogia Sánchez Nº 064, Providencia, sin perjuicio que debido a la naturaleza de sus responsabilidades, el trabajador se obliga a cumplir todas las tareas encomendadas por el empleador, que se relacionen con sus funciones y en los lugares y/o faenas que éste último disponga.

TERCERO: El trabajador, atendida la naturaleza de sus funciones, no estará sujeto a jornada de trabajo de acuerdo a lo establecido en el artículo No.22 del Código del trabajo.

CUARTO : El empleador pagará un sueldo base mensual de \$ 250.000.- (Doscientos cincuenta mil pesos.) por período trabajado, pagaderos en moneda nacional por mensualidades vencidas y las demás que correspondan. El pago se hará el último día hábil de cada mes mediante cheque nominativo extendido a nombre del trabajador que servirá de comprobante de pago. Además el trabajador recibirá un bono de Producción y Comisiones por Ventas, de acuerdo a lo señalado en anexo a este contrato, el cual podrá ser modificado de mutuo acuerdo de las partes.

El empleador pagará una gratificación anual correspondiente al 25% del sueldo, con tope de 4,75 (cuatro coma setenta y cinco) ingresos mínimos mensuales.

Además, pagará mensualmente una asignación para movilización igual a \$10.560.- y una asignación para colación igual a \$50.160.-

CESKAT

CONTRATO DE TRABAJO CT 089

En Santiago, a 01 de julio de 2007, entre CESKAT Ingeniería S.A., representada por don Gustavo Jara Weishaupt, Rut: 7.747.899-K, ambos domiciliados en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, Santiago, en adelante el empleador y don Rolando Humberto Rojas Bahamonde, casado, nacido en Santiago el 02 de enero de 1957, cédula de identidad N° 8.207.133-4, Nacional, domiciliado en, Ingeniero Pedro Blanquer N° 6033, Las Condes, en adelante el trabajador, se ha convenido el siguiente contrato de trabajo:

PRIMERO: Por el presente instrumento, el empleador viene en contratar los servicios del trabajador para que desempeñe la labor de **Ejecutivo de Ventas** en el Proyecto Miplanta. El trabajador dependerá directamente del Gerente de Miplanta.

SEGUNDO: El trabajador se obliga a prestar sus servicios en el establecimiento de la Casa Matriz, ubicado en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, sin perjuicio que debido a la naturaleza de sus responsabilidades, el trabajador se obliga a cumplir todas las tareas encomendadas por el empleador, que se relacionen con sus funciones y en los lugares y/o faenas que éste último disponga.

TERCERO: El trabajador, atendida la naturaleza de sus funciones, no estará sujeto a jornada de trabajo de acuerdo a lo establecido en el artículo No.22 del Código del trabajo.

CUARTO : El empleador pagará un sueldo base mensual de \$ 250.000.- (Doscientos cincuenta mil pesos.) por periodo trabajado, pagaderos en moneda nacional por mensualidades vencidas y las demás que correspondan. El pago se hará el último día hábil de cada mes mediante cheque nominativo extendido a nombre del trabajador que servirá de comprobante de pago. Además el trabajador recibirá un bono de Producción y Comisiones por Ventas, de acuerdo a lo señalado en anexo a este contrato, el cual podrá ser modificado de mutuo acuerdo de las partes.
El empleador pagará una gratificación anual correspondiente al 25% del sueldo, con tope de 4,75 (cuatro coma setenta y cinco) ingresos mínimos mensuales.

Además, pagará mensualmente una asignación para movilización igual a \$10.560.- y una asignación para colación igual a \$50.160.-

CESKAT

CONTRATO DE TRABAJO CT 094

En Santiago, a 30 de noviembre de 2007, entre CESKAT Ingeniería S.A., representada por don Gustavo Jara Weishaupt, Rut: 7.747.899-K, ambos domiciliados en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, Santiago, en adelante el empleador y don Héctor Isaías Alvial Neira, casado, nacido en Coronel el 08 de julio de 1977, cédula de identidad N° 13.311.658-3, Nacional, domiciliado en, Jorge Rojas N° 515, Lo Rojas Coronel, en adelante el trabajador, se ha convenido el siguiente contrato de trabajo:

PRIMERO: Por el presente instrumento, el empleador viene en contratar los servicios del trabajador para que desempeñe la labor de **Supervisor de Instalación** en el Proyecto Miplanta. El trabajador dependerá directamente del Gerente de Miplanta.

SEGUNDO: El trabajador se obliga a prestar sus servicios en el establecimiento de la Casa Matriz, ubicado en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, sin perjuicio que debido a la naturaleza de sus responsabilidades, el trabajador se obliga a cumplir todas las tareas encomendadas por el empleador, que se relacionen con sus funciones y en los lugares y/o faenas que éste último disponga.

TERCERO: El trabajador, atendida la naturaleza de sus funciones, no estará sujeto a jornada de trabajo de acuerdo a lo establecido en el artículo No.22 del Código del trabajo.

CUARTO : El empleador pagará un sueldo base mensual de \$ 286.866.- (Doscientos ochenta y seis mil ochocientos sesenta y seis pesos.) por período trabajado, pagaderos en moneda nacional por mensualidades vencidas y las demás que correspondan. El pago se hará el último día hábil de cada mes mediante cheque nominativo extendido a nombre del trabajador que servirá de comprobante de pago. Además el trabajador recibirá un bono de Producción, de acuerdo a lo señalado en anexo a este contrato, el cual podrá ser modificado de mutuo acuerdo de las partes.
El empleador pagará una gratificación anual correspondiente al 25% del sueldo, con tope de 4,75 (cuatro coma setenta y cinco) ingresos mínimos mensuales.

Además, pagará mensualmente una asignación para movilización igual a \$10.560.- y una asignación para colación igual a \$50.160.-

CESKAT

CONTRATO DE TRABAJO CT 098

En Santiago, a 18 de Enero de 2008, entre CESKAT Ingeniería S.A., representada por don Gustavo Jara Weishaupt, Rut: 7.747.899-K, ambos domiciliados en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, Santiago, en adelante el empleador y doña Susana Pamela Espíndola Vidal, soltera, nacida en Santiago el 19 de Octubre de 1978, cédula de identidad N° 13.480.904-3, Nacional, domiciliado en, Rjo Itata N° 0787, La Pintana, en adelante el trabajador, se ha convenido el siguiente contrato de trabajo:

PRIMERO: Por el presente instrumento, el empleador viene en contratar los servicios del trabajador para que desempeñe la labor de **Ejecutivo Desarrollo de Empresas** en el Proyecto Miplanta. El trabajador dependerá directamente del Supervisor de desarrollo de empresas.

SEGUNDO: El trabajador se obliga a prestar sus servicios en el establecimiento de la Casa Matriz, ubicado en Eulogia Sánchez N° 064, Providencia, sin perjuicio que debido a la naturaleza de sus responsabilidades, el trabajador se obliga a cumplir todas las tareas encomendadas por el empleador, que se relacionen con sus funciones y en los lugares y/o faenas que éste último disponga.

TERCERO: El trabajador, atendida la naturaleza de sus funciones, no estará sujeto a jornada de trabajo de acuerdo a lo establecido en el artículo No.22 del Código del trabajo.

CUARTO : El empleador pagará un sueldo base mensual de \$ 144.000.- (Ciento cuarenta y cuatro mil pesos.) por período trabajado, pagaderos en moneda nacional por mensualidades vencidas y las demás que correspondan. El pago se hará el último día hábil de cada mes mediante cheque nominativo extendido a nombre del trabajador que servirá de comprobante de pago. Además el trabajador recibirá un bono de Producción y Comisiones por Ventas, de acuerdo a lo señalado en anexo a este contrato, el cual podrá ser modificado de mutuo acuerdo de las partes.
El empleador pagará una gratificación anual correspondiente al 25% del sueldo base, con tope de 4.75 (cuatro coma setenta y cinco) ingresos mínimos mensuales.

Además, pagará mensualmente una asignación para movilización igual a \$10.560.- y una asignación para colación igual a \$50.160.-

7 Anexo 3 – Eventos Asociaciones Gremiales

Asimet



Asociación de Industriales de San Bernardo

8 Anexo 4 – Contratos Clientes

8 Anexo 4

8 Anexo 4

8 Anexo 4

9 Anexo 5 – Contratos personal de MiPlanta