

INFORME MISION TECNOLOGICA

Misión Tecnológica a Feria Cantón y Expo Shanghái 2010 de empresas proveedores del sector minero de Tarapacá

Código del proyecto	:	10MTEC-8459
Título del proyecto	:	Misión Tecnológica a Feria Cantón y Expo Shanghái 2010 de empresas proveedores del sector minero de Tarapacá.
Empresa postulante	:	CGEI LTDA.
Fecha	:	30 noviembre de 2010

INFORME MISION TECNOLOGICA

El presente informe describe las actividades desarrolladas en el proyecto “Misión tecnológica a Feria Cantón y Expo Shanghai 2010 de empresas proveedoras del sector minero de Tarapacá, las oportunidades visualizadas y las experiencias recogidas, en relación a los objetivos de esta Misión Tecnológica.

1. Aspectos Generales

Periodo Misión : 13 de Octubre al 25 de Octubre de 2010
Salida : 13 de octubre 2010
Llegada : 25 de octubre 2010
Lugar de la Misión : Guangzhou Y Shanghai

Objetivo General

El objetivo general de la misión es prospectar el mercado de empresas, universidades y centros tecnológicos, para conocer la oferta técnica y tecnológica disponible en Shanghai y Cantón, en el sector de bienes, productos, insumos y servicios para la industria minería y fomentar la transferencia tecnológica a la región de Tarapacá.

Objetivos Específicos

1. Acercar al sector de proveedores de la minería de Tarapacá las nuevas tecnologías existentes en el ámbito minero industrial.
2. Fortalecer el desarrollo de encadenamientos productivos en la industria minera regional, a través de transferencia de tecnología y del fomento a la asociatividad.
3. Prospectar posibles acuerdos de transferencia tecnológica con empresas, universidades, parques industriales o centros tecnológicos visitados.

3. Actividades Desarrolladas Proyecto Misión Tecnológica a Canton y Expo Shanghai

3.1 Taller de Preparación Misión Tecnológica

Para la organización y coordinación con los empresarios, se realizaron tres encuentros. La primera instancia fue el 7 de septiembre en dependencias de la AII, donde se reunió al grupo de empresarios para afinar detalles del viaje, aclarar aspectos logísticos y administrativos. Se dio a conocer la agenda y se respondieron preguntas de carácter general.

El segundo encuentro tuvo lugar el 1 de octubre, donde el gerente de la agencia contratada tuvo un encuentro con los empresarios participantes de la misión para hablarles de china, su cultura, orientarles sobre la forma de presentación y entregarles consejos prácticos a la hora de conversar con ellos.

Por último, días antes de partir a la Misión (8 de octubre), se organizó un taller de preparación para la Misión, en el que se instruyó a los participantes en torno a los objetivos estratégicos:

- Acercar al sector de proveedores de la minería de Tarapacá las nuevas tecnologías existentes en el ámbito minero industrial.
- Fortalecer el desarrollo de encadenamientos productivos en la industria minera regional, a través de transferencia de tecnología y del fomento a la asociatividad.
- Prospeccionar posibles acuerdos de transferencia tecnológica con empresas, universidades, parques industriales o centros tecnológicos visitados.

Además, se habló del cumplimiento de la agenda y aspectos logísticos relevantes para una correcta ejecución de las actividades programadas, en la oportunidad el director regional de Corfo nos dio sus últimas recomendaciones.

La idea era coordinar con los participantes de la Misión a China respecto a la visión y alcance estratégico. Revisar las actividades agendadas y temas operacionales de la misma.

Este taller tuvo como objetivo entregar toda la información relacionada con esta misión tecnológica a China, como objetivos, itinerarios, logística, normativas, actividades a desarrollar; y aspectos generales y culturales sobre China. Asimismo en dicha reunión se entregó a cada participante los tickets aéreos, seguro de asistencia en viaje y viático de alimentación.

1º Taller	7 de septiembre 2010
2º Taller	1 de octubre 2010
Taller preparación	8 de octubre 2010
Participantes	Ver lista de asistencia en Anexo 6



Encuentro con los empresarios Misión China, dependencias de la AII



Taller de preparación Misión China realizado en dependencias de Corfo.

3.2 Desarrollo del Programa de Actividades de la Misión

La agenda que se realizó durante la misión fue la siguiente:

AGENDA MISIÓN TECNOLÓGICA FERIA CANTON Y EXPO SHANGHAI 2010

Miércoles 13 de octubre

Salida desde Iquique en vuelo LAN de las 13:25 con destino a Santiago.

Arribo a Santiago a las 15:40, encuentro en el aeropuerto 3 horas antes de la salida, para entregar últimas indicaciones y tomar vuelo AC de las 19:20.

Jueves 14 de octubre

Arribo en Toronto a las 05:35. Conexión Internacional con destino a Hong Kong a las 10:00 am.

Viernes 15 de octubre

Arribo a la ciudad de Hong Kong a las 13:15 horas. Traslado en bus privado a Guangzhou.

Recepción por guía de habla hispana.

Organización de las actividades a realizar en Cantón.

Sábado 16 de octubre

Traslado privado a Cantón Fair.

Acreditación, luego visita al recinto ferial, día completo.

Domingo 17 de octubre

Traslado privado a Cantón Fair.

Acreditación, visita al recinto ferial, medio día.

Por la tarde traslado al aeropuerto en vuelo con destino a la ciudad de Shanghái.

Lunes 18 de octubre

En la mañana, participación en el Seminario “Oportunidades de Negocios en el Clúster Minero de Chile”, organizado por InvestChile Corfo.

Por la tarde, reuniones Bilaterales con empresarios Chinos.

Martes 19 de octubre

Mañana, traslado privado a Expo Shanghái 2010, día de actividades en Pabellón Chileno, semana de la minería.

Al medio día, reunión y presentación con CCPIT: China Council for the Promotion of International Trade. Una de las cámaras más importantes en la promoción de inversiones tanto en China como en el extranjero.

Posteriormente, visita a los pabellones internacionales para conocer la vitrina internacional en proyectos tecnológicos en: Canadá, USA, Brasil, Croacia, Italia, Dinamarca y Japón, en la Expo Shanghái 2010.

Miércoles 20 de octubre

Durante todo el día, reunión con ejecutivos de empresa Shanghai Wujing Mining Machinery y recorrido por la Zona Damai Industrial Park.

Jueves 21 de octubre

Por la mañana, visita al Parque Industrial de FENGPU, reunión con sus administradores, presentación de las funciones del Parque, intercambios de experiencias.
Por la tarde, visita Universidad de Tongji, reunión con representantes de relaciones internacionales.

Viernes 22 de octubre

Durante todo el día, visita a la empresa de maquinaria minera Sany Group.

Sábado 23 de octubre

Este día estaba planificada la visita al Parque Tecnológico de Zhangjiang para un encuentro y reunión con sus administrativos y recorrido por el parque. Reunión que no se realizó.

Domingo 24 de octubre

A la hora indicada por el guía, traslado al aeropuerto para tomar vuelo AC de las 17:15 horas con destino a Santiago. Arribo en Toronto a las 18:55 conexión a las 23:40 pm.

Lunes 25 de octubre

Arribo a Santiago a las 11:10 de la mañana, conexión con vuelo a Iquique, LAN de las 16:25. Llega a Iquique a las 19:50
Fin de la misión.

3.3 Cumplimiento del programa

A continuación se presenta el grado de cumplimiento del programa de la Misión Tecnológica. Para el caso de las actividades no desarrolladas se explican los motivos.

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	FECHA	RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD	% Cumplimiento	COMENTARIOS
<p>1. Acreditación y Visita Feria Cantón.</p> <p>Pabellón Gran Maquinarias y Equipos.</p> <p>Pabellón Pequeñas Maquinarias.</p>	<p>16 Oct.</p> <p>17 Oct.</p>	<p>Los participantes identificaron diversas maquinarias y tecnologías.</p> <p>Realizaron contactos con empresas de sus intereses. Conocieron la importancia de esta feria a nivel mundial. Se pudo identificar insumos tecnológicos por los empresarios participantes en la Misión.</p>	100%	<p>La Feria Cantón (Guangzhou) corresponde a una de las mayores ferias a nivel mundial en donde exponen sus productos todas las empresas proveedoras de tecnología para procesos productivos. En esta feria se pudo conocer los importantes avances en materia de maquinarias y equipos. Es una buena instancia para crear espacios necesarios de generación y nexos para la provisión de insumos tecnológicos por parte de los beneficiarios. Esta feria por el giro que poseen los participantes fue una de las actividades de mayor relevancia dentro de la gira planificada.</p>
<p>2. Participación en el Seminario "Oportunidades de Negocios en el Clúster Minero de Chile", organizado por InvestChile Corfo.</p>	18 Oct.	<p>Se dan a conocer los proveedores de la región de Tarapacá con proveedores de productos e insumos de China.</p>	100%	<p>InvestChile de CORFO y ProChile, junto con la Dirección General de Minería han organizaron este seminario con la intención de atraer al gigante asiático a nuestro país. El seminario contó con la participación de Alberto Salas, presidente de Sonami, Andrés MacLean, vicepresidente ejecutivo de Cochilco, Matias Mori, vicepresidente ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras, Alberto Cañas, Director de ProChile en Shanghai y Cheng De Luo, Representante de Corfo InvestChile en China, entre otros.</p>
<p>3. Por la tarde, reuniones Bilaterales con empresarios Chinos.</p>	18 Oct.	<p>Posibilidades de crear alianzas con empresas o entidades tecnológicas de China.</p>		

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	FECHA	RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD	% Cumplimiento	COMENTARIOS
4. Visita a Expo Shanghái.	19 Oct.	<p>Conocer la feria más importante en el rubro de importación y exportación de productos y maquinaria industrial.</p> <p>Permitió a los beneficiarios fortalecer la red de contactos y proveedores.</p>	100%	<p>Se visitaron los pabellones internacionales para conocer la vitrina internacional en proyectos tecnológicos en: Canadá, USA, Brasil, Croacia, Italia, Dinamarca y Japón, en la Expo Shanghái 2010.</p> <p>Bajo el concepto de “Mejor ciudad, mejor vida”, el mínimo común denominador eran las energías renovables no convencionales.</p>
5. Reunión y presentación con CCPIT: China Council for the Promotion of International Trade. Una de las cámaras más importantes en la promoción de inversiones tanto en China como en el extranjero.	19 Oct.	<p>Posibilidades de crear alianzas con empresas o entidades tecnológicas de Shanghái y otras regiones de China.</p> <p>Se dan a conocer los proveedores de la región de Tarapacá entre empresas y medios de comunicación de Shanghái y otras regiones.</p>	100%	<p>El Consejo Chino para el fomento del comercio internacional (CCPIT) fue fundado en 1952 y es la mayor institución para la promoción del comercio exterior con China. Sus objetivos son operar y promover el desarrollo comercial, introducir tecnologías avanzadas y realizar actividades de cooperación tecnológica y económica.</p>
6. Visita y reunión con ejecutivos de la empresa Shanghai Wujing Mining Machinery y recorrido por la Zona Damai Industrial Park	20 Oct.	<p>Posibilidades de crear alianzas estratégicas entre la empresas y empresas de Tarapacá.</p> <p>Intercambio de experiencias. Conocimiento de la naturaleza y operación de una gran empresa fabricante y proveedora de equipos y maquinaria minera.</p>	100%	<p>Ubicada en Damai Industrial Park de Shanghai. Empresa orientada a la fabricación de insumos para la minería. La pertinencia técnica proviene directamente del perfil de los participantes de la misión tecnológica.</p> <p>Es la mayor empresa de fabricación de equipos mineros, poseen una fundición de aceros resistentes al desgaste. Con una superficie de 140.000 metros cuadrados, trabajan más de 1000 personas, incluyendo más de 60 técnicos e ingenieros. Sus productos son vendidos a más de veinte provincias. También sus productos son exportados a Estados Unidos, Alemania, Suecia, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Kenya, Sri Lanka y Bangladesh, entre otros. Es una empresa que usa tecnología en la producción de sus equipos. Sus productos están garantizados por el Ministerio de Comercio Exterior para la importación y exportación.</p>

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	FECHA	RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD	% Cumplimiento	COMENTARIOS
7. Visita al Parque Industrial de FENGPU, reunión con sus administradores, presentación de las funciones del Parque, intercambios de experiencias.	21 Oct.	Conocer un parque modelo y su modelo de gestión para ver la posibilidad de imitar las buenas prácticas desarrolladas en él.	100%	Parque industrial que contiene industrias de fabricación y se orienta a agrupar al sector productivo. Su trabajo asociativo y sus conocimientos de generación de parques es de importancia para la creación y gestión de parques industriales locales.
8. Por la tarde, visita Universidad de Tongji, reunión con representantes de relaciones internacionales	21 Oct.	Sin resultados	100%	No se lograron los objetivos originales producto de que la reunión agendada tenía relación con la industria de la construcción y aspectos de arquitectura.
9. Visita a la empresa de maquinaria minera Sany Group.	22 Oct.	<p>Dentro de las visitas realizadas, la de mayor éxito fue la visita a la empresa Sany, gracias a la colaboración de los Seremis que nos acompañaron.</p> <p>Como resultado a destacar es que la empresa nos abrió sus puertas y evidencio sus intenciones de realizar inversiones en nuestra región, lo cual presenta un enorme desafío para empresas proveedoras de servicios para nuestra región.</p> <p>Los ejecutivos de la empresa Sany ya visitaron la ciudad para evaluar la posibilidad de invertir, creemos que esto genera oportunidades para la región como para las empresas regionales, ya que esperamos se fomente el encadenamiento productivo a través de conocimiento, empleabilidad, transferencia tecnológica y desarrollo del capital humano.</p>	100%	SANY Co., Ltd. fue fundada en 1989 hace 20 años, SANY comenzó como una fábrica de material de soldadura pequeña, pero ahora ha crecido hasta convertirse en una corporación global con ocho plantas de fabricación nacional, 4 fábricas de producción en USA, Alemania, India y Brasil, y 27 centros de apoyo en todo el mundo. En la actualidad, SANY emplea a más de 40.000 personas en más de 120 países. En SANY, declara que la investigación y el desarrollo de sus productos para sus clientes es su primera prioridad. SANY invierte un 5% -7% de los ingresos por ventas en I+D. Después de convertirse en una de las empresas de mayor éxito en China, SANY es el mayor fabricante mundial de maquinaria de hormigón y el Top 50 del mundo como fabricantes de maquinaria de construcción.
10. Visita al Parque Tecnológico de Zhangjiang para un encuentro y reunión con sus administrativos y recorrido por el parque. Reunión que no se realizó	23 Oct.	Sin resultados	100%	No se lograron los objetivos originales producto que la reunión planificada no se realizó, las personas del parque tecnológico solo presentaron sus excusas a través del guía.

Resumen fotográfico Feria Cantón y visitas en Shanghai.



Delegación rumbo a China



Delegación en Feria Cantón



Visitas y encuentros en Feria Cantón



Recinto Feria Cantón



Delegación en Seminario Minero



Encuentro con empresarios Chinos



Delegación en Expo Shanghai



Expo Shanghai



Ceremonia bienvenida pabellón Chileno



Encuentro con la CCPIT



Visita Shanghai Wujing Mining Machinery



Visita Shanghai Wujing Mining Machinery



Instalaciones Parque Industrial de FENGPU



Visita Parque Industrial de FENGPU



Encuentro con ejecutivos empresa Sany



Encuentro con ejecutivos empresa Sany



Visita Universidad de Tongji



Visita Universidad de Tongji

3.4 Taller de Evaluación

Este taller tuvo como finalidad evaluar y compartir la experiencia de esta Misión, las oportunidades de negocios generadas y conclusiones finales.

En el Taller participaron los integrantes de la Misión y en él se evaluó

1. Los aspectos relacionados con la logística y organización de la Misión.
2. Fortalezas y debilidades de las empresas que se visitaron, aprendizajes individuales y colectivos; resultados logrados en términos de transferencia tecnológica; análisis de proyecciones territoriales con el fin de proyectar modelos asociativos que promuevan el I+D en la región.
3. Resultados de la misión

Para un mayor detalle de las observaciones y conclusiones de los participantes, ver anexo 7.

Fecha	19 de Noviembre del 2010
Lugar	Salón All
Participantes	Ver lista de asistencia en Anexo 6

Resumen fotográfico Taller Evaluación.



Taller evaluación empresario



Taller evaluación empresario

3.5 Taller de Difusión Misión Tecnológica

Este taller tuvo con fin presentar los resultados a la comunidad industrial, empresarial y los medios de comunicación, para poder compartir la experiencia desde las distintas ópticas (empresarios y entidades tecnológicas) para transferir los conocimientos, prácticas y experiencias adquiridas en la misión.

Y no sólo con las empresas proveedoras de la minería participantes de la misión, sino que también con otras empresas proveedoras, en la lógica de incentivar el uso de este instrumento y de internalizar en ellas, las oportunidades de adquirir competencias, elementos diferenciadores y de prospección de tecnología e innovación, que se generan en estas misiones tecnológicas, en sintonía con el incremento de la competitividad de las empresas proveedoras y el fortalecimiento del clúster minero en nuestra región de Tarapacá.

Por último, la idea fue presentar ante la comunidad industrial y ante los proveedores de la minería en particular, los resultados alcanzados, en términos de tecnologías prospectadas y alianzas realizadas.

En general, en el marco de la difusión de esta misión se realizaron las siguientes actividades:

1. Taller de Difusión Post-Misión.
2. Notas de prensa en medios regionales.
3. Reportaje en medios de alcance regional.

Finalmente, con el objeto de difundir la participación de las empresas proveedoras de la minería de la región de Tarapacá en la misión tecnológica a Feria Cantón y Expo Shanghái, destacar la importancia de la innovación y la transferencia tecnológica; se difundió esta misión en los siguientes medios:

- Sitio web www.industriales.cl de la Asociación de Industriales de Iquique
- Revista Empres@ctiva
- Diario la Estrella de Iquique
- Diario 21 de Iquique

Fecha	24 de Noviembre del 2010
Lugar	Salón – Hotel Arturo Prat
Participantes	Ver lista de asistencia en Anexo 6
Reportajes	Ver anexo 8

Resumen fotográfico Taller de Difusión



Seremi minería Roberto Varas



Seremi Economía Nestor Jofré



Dir. Regional Corfo Alfredo Montiglio



Asistentes taller de difusión

4. Resultados y Conclusiones Misión Tecnológica a China

En términos generales el balance final es positivo, ya que en opinión de los empresarios participantes, esta misión tecnológica cumplió sus expectativas. Los objetivos específicos planteados y el desarrollo de las actividades programadas en esta misión tecnológica se desarrollaron y cumplieron.

Se efectuaron más de 70 encuentros entre las empresas proveedoras de la minería de la región de Tarapacá participantes de la misión y empresas proveedoras de China, considerando las actividades desarrolladas en la feria Cantón y en la ciudad de Shanghai en prospección de tecnologías e innovación en productos y servicios.

Se sostuvieron reuniones relevantes con instituciones vinculadas a la promoción de innovación tecnológica, que nos permitieron conocer buenas prácticas que fomentan su desarrollo; y conocer un parque industrial de lujo, que verdaderamente impresiona por sus características y por su modelo de gestión.

No cabe duda que China va a seguir teniendo un crecimiento exponencial en el desarrollo de tecnología e innovación, en distintas áreas de la economía y la industria minera no escapa a ello, por lo que el desafío es monitorear de forma constante a China, de tal forma de tener acceso a los últimos adelantos tecnológicos vinculados a la industria minera.

Hacerlo desde Iquique, obviamente resulta difícil; por tal razón, llevar a cabo este tipo de iniciativas, sirve como un puente que facilita la transferencia de experiencias, pues al conocer empresas con alto uso de tecnología y/o instituciones vinculadas al desarrollo tecnológico, y difundir esas experiencias hacia las empresas proveedoras de la minería, de tal manera de potenciar la oferta local de bienes y servicios, lo cual se alinea con los desafíos operacionales y requerimientos que demanda la industria minera en Chile.

No es sorprendente que el camino al desarrollo es a través de la innovación. En tal sentido, las empresas en China invierten grandes cantidades de dinero en investigación, desarrollo, innovación y tecnología; y no escatiman al momento de disponer y dedicar recursos humanos y financieros de manera sustancial para estos temas.

Para la transferencia de innovación y tecnología, se debe afianzar los vínculos que se establecieron con las instituciones visitadas en esta misión. Para en el mediano plazo contar con posibilidades de intercambio de estudiantes y profesionales, importación de equipos y una cultura de la innovación al interior de las empresas regionales.

Es importante destacar que ninguna empresa, en China ni en el mundo, está dispuesta a “mostrar” ni “enseñar” ni “transferir” tecnología y conocimiento de manera gratuita, porque detrás de ello hay fuertes inversiones y protección a la propiedad industrial. De ahí la importancia de crear en las empresas una cultura de innovación. Necesitamos en Tarapacá de una plataforma para “concientizar” y “culturizar” sobre estos temas.

Uno de los desafíos es superar el efecto “rutina”, llegar a la oficina y meterse en la rutina; por lo que se debe seguir trabajando con los empresarios proveedores de la minería de la región de Tarapacá, en internalizar en ellos que el desarrollo de su competitividad empresarial, pasa necesariamente por los temas de innovación, tecnología y capital humano; para generar las esperadas empresas “World Class” que necesita la industria minera del país, y así nos permita ser parte de un clúster minero maduro.

	Producto y/o Resultado esperado	Descripción
R1	La misión permitió a los participantes identificar tecnologías pertinentes para ser implementadas en sus organizaciones.	Tanto en la Feria de Cantón, como en Shanghái, el objetivo central de las visitas es identificar las tecnologías que existen a nivel mundial en el ámbito de la minería y ver cuáles y de qué manera pueden ser aplicadas por las proveedoras de nuestra región. Así que identificar las tecnologías y la estrategia de llevar a cabo la transferencia tecnológica va a ser el centro de todas las actividades.
R2	Los participantes trabajan en las mejores formas de transferencia tecnológica de aquellas innovaciones identificadas como más pertinentes para sus organizaciones.	A la identificación de innovaciones que sean del interés de los empresarios, es necesario que lo complemente la estrategia de cómo hacer posible dicha transferencia tecnológica. La estrategia consistirá en alianzas entre las empresas visitadas y los participantes.
R3	Uno de los resultados mas significativos que puede lograrse, es el interés de la empresa Sany de invertir en la región, la que esperamos se concrete, que se abran nuevas fuentes de trabajo y se fomente el encadenamiento productivo hacia las empresas de la región de Tarapacá.	Uno de los ejes de la Misión es tratar de fomentar la asociatividad: 1. Como una estrategia de proponer soluciones asociativas a las oportunidades que existen en el ámbito de la minería. 2. Como una estrategia de gestión asociativa entorno a la cual se promueva la I+D entre los proveedores de la minería.
R4	Se fortalece el posicionamiento internacional de los proveedores de la región de Tarapacá mediante la creación de alianzas con empresas o entidades tecnológicas de Cantón o Shanghái.	Un resultado implícito de la Misión es el posicionamiento de las capacidades de las empresas de nuestra región en el contexto internacional, donde se encuentran las empresas más desarrolladas en el ámbito de la industria y de la minería. Esto permite a las proveedoras el realizar alianzas que les permitan crecer en la ruta de empresas de clase mundial que desean alcanzar. Se espera se concreten las iniciativas que pudiera realizar la universidad Santo Tomás y los empresarios con distintas empresas y entidades tecnológicas de China.

ANEXO Nº 7: RESULTADOS TALLER EVALUACIÓN OBSERVACIONES

A continuación, algunas observaciones realizadas directamente por los beneficiarios:

7.1 Informe Misión China – All Machine

Estimados Sres. presente.

Me solicitaron hablar de mi experiencia con respecto al viaje de investigación que hicimos a china un país de cultura milenaria y desde hace un tiempo con una tecnología e implementación de última generación.

En lo que respecta al viaje mismo de esta misión, ya él solo ir a este país es una gran experiencia a esto agregarle el plus de poder contar con los guías contactos y reuniones programadas puedo indicar que pasa a ser una experiencia enriquecedora.

Y digo enriquecedora porque nosotros (creo que represento a los pequeños empresarios) estamos en una constante lucha por surgir en la tarea diaria de generar oportunidades para nuestra gente y nuestra organización.

Y viajar a un país que en 20 años ha logrado el avance que china tiene hasta ahora es para llenarse de experiencias del como, el porqué, forma y procesos que ellos utilizaron para llegar a buen puerto.

Bueno una de las principales enseñanzas que me dejo este viaje es verificar y entender que gran parte del éxito de las empresas y el país propiamente tal tiene que ver con una ´planificación acabada en cada uno de sus estamentos además de una disciplina a prueba de cualquier imprevisto.

Esto lo pude verificar especialmente en la construcción de los edificios y principalmente en la construcción vial de las ciudades que visitamos, pudimos ver una armoniosa conjugación entre las personas la naturaleza y la modernidad.

Visitamos ciudades con más de veinte millones de habitantes y no nos cruzamos con ningún taco de importancia. Esto tiene que ver con la posibilidad que tuvo este país de programar su crecimiento. este tipo de enseñanza es la que tenemos que recoger e implementar en nuestras organizaciones ya sea privadas como públicas.

En lo que respecta a la cultura de este país tengo que indicar que me impresionó gratamente la poca delincuencia que vimos en las calles y el respeto por sus tradiciones.

Ahora pasando un poco a lo que fuimos quiero hacer hincapié en la forma que está utilizando china para captar clientes para sus productos. Para ellos no existe el cliente pequeño o sea tampoco país pequeño recuerden que nosotros somos solo el 1.2% de su población, sin embargo ellos no ponderan este porcentaje y creo que esa es otra de las grandes enseñanzas de este viaje.

Tuvimos la oportunidad de hacer contactos muy interesantes con proveedores de todo tipo de productos de los cuales ya hemos hecho algún tipo de acercamiento para más adelante quizás concretar una alianza comercial.

Estamos con tres empresas ya en pruebas de productos y si andan bien creo que podremos distribuirlos en nuestra zona y los alrededores.

Para cerrar solo agradecer la oportunidad que nos dieron de poder visitar este país del cual se especulan muchas cosas pero que sin embargo hasta que uno no ve con sus propios ojos ciertas realidades no puede hablar con cierta propiedad espero que esta oportunidad se le pueda dar a otros empresarios para así aunar criterios y seguir engrandeciendo nuestro precioso país.

7.2 INFORME MISION TECNOLOGICA SHANGHAI CANTON

EMPRESA: DROCOM SA

A continuación se describen los principales logros obtenidos por la empresa, en las diferentes actividades realizadas en la misión

FERIA CANTON

La visita a la 108ª edición de la feria de Cantón, realizada los días 16 y 17 de octubre nos permitió como empresa, tomar contacto con proveedores relacionados al rubro industrial, puntualmente equipos y maquinarias metalmecánicas. Los encuentros realizados y acuerdos tomados permitirán a la empresa la implementación del departamento de reparaciones estructurales con menores costos iniciales de inversión.

Por otra parte, permitió contactar proveedores para desarrollar nuevas líneas de productos y transferir tecnologías, así complementar las líneas existentes dentro de la empresa.

SEMINARIO OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL CLUSTER MINERO

Las exposiciones realizadas por los oradores invitados al seminario, permitió dimensionar las expectativas de crecimiento de la industria minera en nuestro país, así como las oportunidades de crecimiento que se generaran en los próximos diez años para las empresas proveedoras de insumos y servicios. De la cual no queremos estar ausentes ni ser meros espectadores.

La rueda de reuniones con empresas proveedoras chinas nos permitió como empresa conocer y realizar alianzas de cooperación, lo cual se tradujo en la representación de estas marcas para el mercado chileno.

FERIA SHANGHAI 2010

La Feria Mundial de Shanghái 2010 nos permitió conocer la apuesta que realizan los diferentes países y como se definen hacia el futuro. Negocios de transferencia tecnológica o acuerdo comerciales, no son factibles de hacer puesto que no es la finalidad de esta feria.

CONCLUSION

La misión tecnológica a Shanghái se tradujo en importantes acuerdos y de cooperación para la empresa, tanto para el desarrollo comercial, como en la transferencia tecnológicas a través de la implementación de equipos para el desarrollo de nuevas líneas de negocio.

Así mismo, la participación en la misión nos permitió conocer la visión de futuro que tiene la empresa de nivel mundial, como fue la visita a Sany Group donde la empresa nos abrió sus puertas y

evidencio sus intenciones de realizar inversiones en nuestra región, lo cual presenta un enorme desafío para empresas proveedoras de servicios como la nuestra.

Por otra parte, si bien todas las visitas realizadas fueron importantes, debemos mencionar que lo apretado de la agenda, impidió que los representantes de la empresa pudieran realizar visitas técnicas a plantas que se enmarcan dentro de los lineamientos de desarrollo de la compañía, por lo que sugerimos que en futuras misiones se considere el tiempo suficiente para poder desarrollar este tipo de actividades que son particulares a cada empresa y que escapan a los lineamientos como grupo, debido a los diferentes campos en que se desenvuelve cada empresa.

7.3 Evaluación de actividad internacional

Materia : Misión Tecnológica Huangzhou y Shangai en China
Fecha : 13 al 25 de Octubre de 2010-11-18
Participante : Juan Carlos Carreño Carmona
Institución : Universidad Santo Tomás, sede Iquique

Introducción

Al considerar una misión tecnológica rumbo a China, resulta imposible no recordar aquellas imágenes que hace sólo una par de décadas atrás, nos mostraban una nación sumida en una serie de reformas sociales que probablemente acabarían, tarde o temprano, por ahogar el tan deseado desarrollo para dicha nación, dejándola postergada y al amparo de las decisiones del mundo occidental. Hoy sin embargo, la imagen de China corresponde a la del “gigante asiático” o el “milagro Chino”, el que ya se ha ganado su espacio en el grupo BRIC (Brasil, Rusia, India y China) que corresponde a las cuatro economías que ya comienzan a remecer el orden mundial y que consolidarán su hegemonía en la siguiente década. China ya es hoy un fenómeno de desarrollo como sistema político, social y económico, que rige a nada menos que a el 20% de la población mundial al año 2010, un fenómeno digno de conocer.

Objetivos planteados

La misión desarrollada durante el mes de Octubre, a las ciudades de Huangzhou y Shangai en China, tuvo para la Universidad Santo Tomás, los siguientes objetivos;

- Conocer la realidad organizacional de China
- Conocer el desarrollo de la industria de servicios y productos a la Minería
- Conocer la realidad de Instituciones educacionales en China

Desarrollo de la actividad

La misión se constituyó con nueve personas de las cuales cuatro eran empresarios proveedores de la minería, el Seremi de minería, un representante de CORFO, un representante de la Asociación de Industriales, el Director de PROCHILE y el Rector de la Universidad Santo Tomás. Esta composición definió una marcada orientación a actividades vinculadas a empresas del ámbito de la minería, tales como una visita a la feria de Huangzhou, dos días de visita a la ExpoShangai, una visita a un parque tecnológico, un parque industrial, una fábrica de maquinaria y una universidad China. Toda la coordinación estuvo bien lograda, no existiendo mayores contratiempos en desarrollar el itinerario y reuniones acordadas.

Objetivos logrados

De los objetivos planteados inicialmente, fue posible lograr sólo dos de ellos. Lo anterior, debido a que no hubo una agenda orientada a mayor interacción con instituciones de educación. Lo anterior es comprensible dada la constitución del grupo.

Los objetivos logrados fueron;

- Conocer la realidad organizacional de China
- Conocer el desarrollo de la industria de servicios y productos a la Minería

Contactos realizados

Se tomó contacto con la Universidad de Shanghai, para explorar la posibilidad de efectuar intercambio de estudiantes. Se tomó contacto con Directivos de la empresa SANY, los que eventualmente podrían derivar en acuerdo de formación de personas. Esto último, sujeto a la decisión de dicha empresa de abrir una oficina en Iquique.

Evaluación final y Recomendaciones

La evaluación de la misión es positiva, ya que permitió lograr dos de los tres objetivos planteados, pero sin duda que el grupo de empresarios, logró una mayor cobertura de sus objetivos. Creo que la actividad, resulta altamente enriquecedora y permite transmitir la experiencia a el cuerpo académico de la Universidad. Se recomienda intentar una mayor participación de parte de los integrantes, en la conformación de la agenda de visitas, ya que de este modo es posible obtener mejores resultados para todos los integrantes de la misión. Adicionalmente, sería muy interesante realizar una misión a China, con objetivos netamente educacionales.

7.4 INFORME MISION EMPRESARIAL A CHINA - JSQ

Participación feria de Canton - Visita a la feria que en su primera etapa expone:

Phase One: Machinery and Equipment Small Vehicles and Spare Parts Hardware and Tools Building Materials and Kitchen and Sanitary equipment Electronics, IT Products and Household Electrical Appliances Raw Materials.

Por lo corto del tiempo (un día) para recorrer, nos dedicamos a visitar el área de Productos electrónicos en el tema energía renovable, tomando contacto con algunos proveedores de paneles solares Fotovoltaicos, logrando recorrer en todo el día menos del 50 % de esta área. En la mañana del segundo día, nos disponemos a recorrer el área de Vehículos, tomando contacto con otros proveedores de pequeños vehículos eléctricos, para el trabajo.

Se participa en las actividades de la semana de la minería, reunión con empresas chinas y visita a expo Shanghai. Las empresas chinas proveedores de equipos ofrecen sus productos. Se informa a las empresas las ventajas de invertir en la zona de Iquique en base a establecer su centro de operaciones en la ciudad, para proveer el cono Sur de América. Luego se participa en las visitas programadas de Expo-Shanghai.

Se visita la Isla Chongming a unos 100 Km de Shanghai, en donde se ha planificado la urbanización territorial. En esta Isla se han definido tres zonas, muy marcadas:

- 1.- Zona Industrial
- 2.- Zona residencial
- 3.- Zona de esparcimiento.

Similar a la planificación que debería llevarse en todo nuevo proyecto minero, ya que nuestra experiencia reciente nos ha demostrado que Chuquicamata, ha tenido que adecuarse al crecimiento del yacimiento, trasladando toda su población a Calama, dado que no se consideró en un principio el modelo en su conjunto.

Se visita todo el día Empresa SANY, fabricantes de grúas y aerogeneradores. Se visita la fábrica de ensamblaje de grúas, se toma contacto con el asesor de inversiones de la gerencia quien consulta por la ciudad y el país, se le hace saber que nuestra ciudad cuenta con una zona franca y puerto, que ha permitido el comercio de empresas chinas con el resto de América. También se le hace saber el gran potencial con que cuenta la región en el tema de energías renovables y el potencial minero.