

Entrada de una empresa chilena de soluciones mineras al mercado de Nevada

Evaluación ejecutiva de oportunidad, modelo de entrada y plan de acción

Empresa analizada: Proveedor chileno hipotético de tecnología, automatización y mantenimiento predictivo para minería
Horizonte de decisión: 12-18 meses | Inversión inicial estimada: US\$300.000-US\$700.000
Mercados comparados: Nevada, Arizona y Texas

Recomendación ejecutiva

Seleccionar Nevada como mercado de entrada comercial y demostración técnica, sin instalar inicialmente una operación pesada. Ingresar mediante un representante local, alianzas con integradores y dos proyectos piloto; evaluar una entidad y equipo propio solo después de validar ventas recurrentes.

La decisión en una mirada

Criterio	Nevada	Arizona	Texas
Acceso directo a clientes mineros	Muy alto	Alto	Medio
Ecosistema para prueba técnica	Muy alto	Alto	Medio
Escala comercial y conectividad	Medio	Medio	Muy alto

Conclusión: Nevada ofrece el mejor ajuste para validar una propuesta minera especializada; Texas es más adecuado como segunda etapa de escala comercial y soporte regional.

Qué respalda esta recomendación

- Concentración de operaciones auríferas y demanda continua por productividad, seguridad, agua, energía y mantenimiento.
- Proximidad a tomadores de decisión técnicos y posibilidad de generar referencias de alto valor.
- Modelo de entrada progresivo que limita el riesgo financiero y evita sobredimensionar la estructura.
- Uso combinado del USA Navigator, estadísticas federales y validación directa con actores del ecosistema.

1. Profundidad de mercado y oportunidad comercial

Nevada es una plataforma especialmente atractiva para proveedores de soluciones mineras porque combina una base de operaciones de gran escala, una cultura industrial especializada y necesidades permanentes de optimización. El mercado relevante para una empresa chilena no es únicamente la venta de equipos: incluye servicios de ingeniería, sensores, automatización, mantenimiento predictivo, gestión de activos, eficiencia energética, agua, seguridad y soporte remoto.

Hipótesis de oportunidad para la empresa analizada

Necesidad del cliente	Oferta chilena posible	Potencial de entrada
Reducir detenciones no programadas	Monitoreo, sensores y mantenimiento predictivo	Alto
Mejorar productividad y seguridad	Automatización y analítica operacional	Alto
Controlar costos de agua y energía	Optimización de procesos y eficiencia	Medio-Alto
Integrar proveedores y datos	Servicios IT/OT e interoperabilidad	Medio-Alto

Lectura de datos

- BEA permite medir el tamaño y evolución de la economía estatal y la contribución de industrias específicas; su publicación de junio de 2026 confirma que las estadísticas estatales se actualizan trimestralmente.
- BLS ofrece empleo y remuneraciones por ocupación y estado, útiles para estimar el costo de ingenieros, técnicos, ventas y soporte local.
- USGS mantiene series de producción y publicaciones anuales y mensuales sobre oro y otros minerales; la información más reciente publicada llega a 2025 y las estadísticas anuales 2026 ya están disponibles.
- EIA permite comparar precios y estructura energética por estado, relevante para soluciones intensivas en energía o para cuantificar ahorros operacionales.

Insight para el CEO

El atractivo de Nevada no depende de una sola variable fiscal. Depende de la posibilidad de vender cerca del problema, demostrar resultados en terreno y convertir una referencia técnica en acceso a otras operaciones del oeste de Estados Unidos.

Riesgos que deben validarse

- Ciclos de compra largos y exigencias de homologación de proveedores.
- Necesidad de soporte local o tiempos de respuesta compatibles con operaciones críticas.
- Concentración de clientes y dependencia de pocos contratos grandes.
- Requisitos de ciberseguridad e integración OT para soluciones digitales.
- Costos de contratación técnica y desplazamiento hacia zonas mineras remotas.

2. Modelo de entrada recomendado

La recomendación no es abrir de inmediato una subsidiaria con oficina y personal completo. Para una empresa chilena mediana, el objetivo inicial debe ser validar demanda, construir referencias y aprender el proceso de compra estadounidense con una inversión controlada.

Estrategia de entrada en tres etapas

Etapas	0-90 días	Meses 4-9	Meses 10-18
Objetivo	Validar oferta y cuentas	Probar y vender	Escalar selectivamente
Acciones	Mapear 15 cuentas; seleccionar 2 integradores; adaptar pitch y casos	Ejecutar 2 pilotos; participar en eventos; formalizar soporte	Crear entidad/equipo solo con pipeline validado
Indicador	5 reuniones calificadas	2 pilotos y 1 contrato	US\$1M+ pipeline y repetición

Arquitectura comercial sugerida

- Entrada liderada por el fundador o ejecutivo senior desde Chile, con agenda focalizada en cuentas prioritarias.
- Representante o business developer local bajo esquema variable, evitando costo fijo excesivo.
- Alianza con integrador estadounidense que ya tenga acceso a minas y pueda instalar o soportar la solución.
- Soporte técnico híbrido: diagnóstico remoto desde Chile y respuesta local para incidentes críticos.
- Primeros contratos diseñados como pilotos pagados con KPI de ahorro, disponibilidad, seguridad o productividad.

Business case ilustrativo

Inversión comercial y adaptación, año 1	US\$350.000
Meta: 2 pilotos pagados	US\$100.000-US\$180.000
Meta: 1 contrato de implementación	US\$400.000-US\$700.000
Punto de decisión para estructura propia	Pipeline superior a US\$1 millón y evidencia de repetición

Las cifras son supuestos de planificación, no estimaciones de mercado. Deben recalibrarse con el ticket real, margen, ciclo comercial y capacidad de soporte de la empresa.

Decisión recomendada

Autorizar una fase de validación de 90 días. No comprometer una instalación permanente hasta obtener evidencia comercial y técnica suficiente.

3. Recomendaciones para el directorio y próximos pasos

Decisiones que el CEO o los dueños deben tomar

- Definir si el objetivo es vender proyectos, licenciar tecnología, prestar servicios recurrentes o combinar los tres modelos.
- Elegir una solución inicial de alto impacto; evitar entrar con un portafolio demasiado amplio.
- Asignar un sponsor ejecutivo con autoridad para adaptar producto, precios y soporte.
- Aprobar presupuesto de validación y criterios explícitos para continuar, corregir o detener la expansión.
- Proteger propiedad intelectual, datos y responsabilidades contractuales antes del primer piloto.

Plan de trabajo de inteligencia que sustenta la estrategia

Módulo	Qué analizamos	Decisión que habilita
Mercado y clientes	Operaciones, cuentas objetivo, proyectos y gasto potencial	Dónde concentrar ventas
Competencia y canales	Integradores, OEM, competidores y partners	Cómo entrar sin sobredimensionarse
Economía operativa	Salarios, energía, viajes, soporte e impuestos	Cuánto cuesta operar
Riesgo y regulación	Contratos, seguros, ciberseguridad y homologación	Qué debe resolverse antes de vender
Roadmap comercial	Pipeline, pilotos, KPI y gatillos de inversión	Cuándo escalar

Entregables de una asesoría real

- Mapa de 15-25 cuentas y contactos prioritarios.
- Comparación Nevada-Arizona-Texas con variables económicas y operativas.
- Modelo financiero de entrada con tres escenarios.
- Estrategia de canal, pricing y propuesta de valor.
- Plan de 90 días y roadmap de 12-18 meses.
- Dashboard / Navigator para actualizar supuestos y preparar decisiones ejecutivas.

Fuentes y metodología

Fuentes públicas principales: U.S. Bureau of Economic Analysis (GDP por estado e industria), U.S. Bureau of Labor Statistics (empleo y salarios), U.S. Energy Information Administration (precios y estructura energética), U.S. Geological Survey (producción y estadísticas minerales), organismos estatales de desarrollo económico y tributación.

Herramienta: USA Investment Navigator de Sala91 Intelligence, utilizado para estructurar la comparación inicial de estados y los factores de decisión.

Nota metodológica: Este es un reporte demostrativo para fines de conversación ejecutiva. Una recomendación final requiere validar el perfil de la empresa, la solución, los clientes objetivo, los costos contractuales y los incentivos vigentes.

SALA91 INTELLIGENCE

International Business Intelligence for the Americas
Jaime Meléndez | [linkedin.com/in/jm91](https://www.linkedin.com/in/jm91) | sala91intelligence.com