

**E**l desarrollo de proveedoras locales se ha transformado en uno de los ejes clave para la sostenibilidad de la industria minera en la Región de Antofagasta. En ese escenario, un número creciente de pymes lideradas por mujeres ha logrado integrarse a la cadena de valor, avanzando desde servicios básicos hacia contratos de mayor complejidad. Sin embargo, el tránsito desde el ingreso a la consolidación sigue marcado por brechas estructurales, exigencias técnicas y desafíos financieros que condicionan su crecimiento. Casos como los de Fera Comercial, Agencia Redes, LYG Servicios y Arqaya Briones evidencian tanto los avances como las dificultades de este proceso, incorporando además diversidad de rubros que van desde servicios industriales hasta asesorías estratégicas y señalética para faenas.

#### PRIMER INGRESO: ROMPER LA BARRERA DE ENTRADA

En Sierra Gorda, Fera Comercial, liderada por Iris Fredes, acumula más de dos décadas de trayectoria desde su inicio en 2002. La empresa, formalizada en 2014, partió con servicios de lavado para hotelería y hoy presta servicios de lavado industrial, transporte y hospedaje a empresas contratistas del sector minero, incluyendo firmas como Geotec, MB Ingeniería Aspec y Bailac. Con un equipo de 10 trabajadores –y una gestión completamente liderada por mujeres junto a sus hijas–, su crecimiento estuvo vinculado al apoyo territorial. “El comienzo de nuestro crecimiento se dio gracias a los programas de apoyo local impulsados por las empresas privadas del territorio de Sierra Gorda”, señala. A partir de ello, lograron avanzar hacia procesos más exigentes: “Hoy hemos logrado participar en un proceso de licitación, lo que representa un importante paso en nuestro desarrollo”.

En el ámbito del abastecimiento industrial, LYG Servicios, con cinco años de operación, cuenta con 19 trabajadores, de los cuales un 80% son mujeres en áreas operacionales. Su gerente general, Giovanna Soriano, destaca el rol de los programas de compra local en su ingreso a la minería. “Nuestro proceso partió el año 2022, cuando accedimos al programa de compra local de BHP. Fue un camino largo, de mucha perseverancia”, afirma. Y agrega un hito que refleja la gradualidad del proceso: “Nuestra primera venta fue una caja de tuercas”.

Por su parte, Arqaya Briones Ltda., con 29 años de experiencia y una dotación de 62 trabajadores, presta servicios de señalética vial e industrial, además de asesorías en seguridad y salud ocupacional. Su gerente general, Cristina Araya, subraya las exigencias iniciales del sector. “Debíamos construir confianza y demostrar que éramos capaces del desafío en un sector altamente exigente”, explica, agregando que “generalmente se pide experiencia previa en contratos similares y eso puede dificultar el primer ingreso”.

Desde el ámbito de servicios estratégicos, Agencia Redes –fundada hace nueve años por Paola



■ Pymes femeninas crecen en el norte con nuevos retos

## Proveedoras mineras: el desafío de escalar en la gran industria

*Empresas regionales lideradas por mujeres avanzan hacia contratos de mayor complejidad, enfrentando exigencias técnicas, acceso a financiamiento y brechas estructurales que condicionan su consolidación en el sector productivo.*

Quezada – se especializa en proyectos de relacionamiento comunitario, marketing estratégico y liderazgo femenino para minería y energía. Con equipos variables entre 5 y 15 colaboradores según proyecto, su crecimiento también enfrentó barreras externas. “Tuve que competir mucho con empresas o consultoras de Santiago que regularmente obtenían más contratos que yo como agencia local”, indica, sumando además un factor de género: “También tuve que lidiar con que era más joven y mujer”.

#### ESTÁNDARES, FINANCIAMIENTO Y CONFIANZA

Superada la etapa inicial, el desafío pasa por escalar en un entorno altamente exigente. En este punto, las empresas deben adaptarse a estándares técnicos, operacionales y de gestión cada vez más complejos. Cristina Araya lo resume así: “El principal desafío fue demostrar que no solo podíamos cumplir, sino también crecer y adaptarnos a mayores exigencias”. Para ello, su empresa debió fortalecer su estructura interna: “Invertir en capacitación del equipo y mejorar nuestros sistemas de gestión fue clave”, especialmente considerando su crecimiento hacia servicios de mayor es-

cala en seguridad industrial.

Desde LYG Servicios, Soriano destaca la importancia de la reputación en una empresa joven. “El gran desafío fue demostrar con hechos que teníamos compromiso y capacidad de respuesta”, sostiene. Ese proceso derivó en un punto de inflexión: “Nuestro primer gran contrato marcó un hito, porque nos abrió las puertas hacia servicios de mayor escala”.

En el caso de Agencia Redes, el acceso a contratos mayores está fuertemente condicionado por factores financieros. “En algunas licitaciones se solicitan garantías pecuniarias de alto porcentaje que es difícil para una pyme disponer”, advierte Quezada, quien además destaca que el acceso a áreas de abastecimiento ha mejorado en el tiempo.

A nivel operativo, Fera Comercial enfrenta desafíos propios de su ubicación territorial. “Nuestros mayores desafíos han sido la disponibilidad de mano de obra local, debido a las oportunidades laborales que ofrecen las empresas mineras”, señala Fredes. Esto ha implicado innovaciones internas: “Hemos debido adaptarnos construyendo un mini campamento para ofrecer condiciones adecuadas a nuestro personal”.

#### OPORTUNIDADES Y BRECHAS: EL ROL DEL TERRITORIO

Pese a las dificultades, las cuatro experiencias coinciden en que el escenario actual ofrece mayores oportunidades para las proveedoras lideradas por mujeres, especialmente por el impulso a proveedores locales y la incorporación de criterios de equidad de género en la industria.

“Hoy existen muchas más oportunidades para las empresas lideradas por mujeres que cuando yo comencé”, afirma Fredes, destacando el acceso a redes, financiamiento y tecnología. En esa línea, agrega: “Invito a todas las mujeres a seguir adelante y a perseverar para cumplir sus metas”.

Desde Arqaya Briones, Cristina Araya advierte que aún existen brechas en visibilidad y acceso. “No se trata de falta de capacidades, sino muchas veces de poder acceder a esos primeros espacios donde demostrar lo que somos capaces de hacer”, señala. Por ello, enfatiza la necesidad de fortalecer la vinculación: “Es clave generar instancias entre grandes empresas y pymes regionales”.

En el ámbito del emprendimiento, Quezada pone el foco en el desarrollo de capacidades. “Uno de los principales desafíos es que las

pymes alcancen los estándares y certificaciones que exige la industria”, sostiene, proponiendo además una mirada colaborativa: “Pensar en una simbiosis industrial que una nichos y servicios”.

Finalmente, Soriano destaca el cambio cultural en la industria. “Hoy existen oportunidades que años atrás eran muy difíciles de acceder”, afirma. No obstante, advierte que el acceso requiere iniciativa: “El espacio está, solo hay que asistir, tocar puertas y mostrar lo que cada pyme puede ofrecer”.

El avance de proveedoras lideradas por mujeres en la Región de Antofagasta refleja un proceso de transformación en la industria minera, donde la diversificación de actores y el fortalecimiento del tejido productivo local comienzan a consolidarse. No obstante, el desafío de escalar sigue vigente y dependerá tanto de la capacidad de estas empresas para responder a estándares cada vez más exigentes, como de la consolidación de políticas y prácticas que promuevan una mayor integración de proveedoras regionales en la gran industria, asumiendo un costo de US\$4,30 la libra.

En promedio a la fecha del metal rojo llega a los US\$4,44 la libra, mientras que a un año su rango está en US\$4,27, con un alza de 3,67%.

Para Elías Albagli, gerente de división Política Monetaria del Banco Central, lo que está ocurriendo con el cobre es “bastante llamativo”.

Concluyó que la mayor conflictividad a nivel internacional está “incitándolo a los gobiernos a gastar más en defensa. Esas noticias han apoyado el precio del cobre”.