**FICHA DESAFÍO TECNOLÓGICO**

|  |  |
| --- | --- |
| N°: | XXX |
| Gestor a cargo |  |

**Identificación Institucional**

|  |  |
| --- | --- |
| **EMPRESA** | EUROTAFF CHILE LTDA |
| **Nombre contacto responsable desafío** | Mauricio Muñoz Ramos |
| **Cargo del contacto** | Gerente Técnico |
| **Teléfono de contacto** |  |
| **Correo electrónico** |  |

**Identificación del Desafío**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre Desafío** | Caracterización de la Poliurea Fría 600 |
| **Trabajo con Universidad** | Sí |
| **Sector Productivo** | Manufactura |
| **Tipo de desafíos** | AT, I+D |
| **Conocimiento instrumentos CORFO** | SÍ |
| **Descripción de la empresa** |
| Eurotaff Chile, es una empresa especializada en pinturas de distintas áreas industriales; con una calidad única y una solución moderna e innovadora en el mercado chileno.Sus productos incluyen revestimiento para tolvas y estructuras con desgaste, revestimiento para pisos, revestimiento para piscinas, revestimiento para canales y tranques. Mortero reparación de hormigón, recuperador de maderas y durmientes, y servicios de pintura especialziados.Han trabajado en proyectos como Puente Cau Cau, Esperanza en Antofagasta y Estanques TK Enap.Algunos de sus clientes son Oxiquim, Asenav, Nestlé, Arauco, Sheraton, Dajotek y EKA Chile.https://www.eurotaffchile.cl/ |

|  |
| --- |
| **Descripción del Desafío** |
| La empresa Eurotaff Chile busca colaborar con investigadores universitarios para certificar y valorizar su producto, la Poliurea Fría de 600, utilizada en la reparación de juntas, grietas, morteros y reconstrucción de hormigones. Reconociendo la necesidad de una evaluación más exhaustiva, la empresa busca caracterizar adecuadamente las propiedades físicas y químicas del polímero. Se requiere la realización de pruebas adicionales para optimizar la formulación del producto y mejorar su aplicación y durabilidad. También como objetivo se considera obtener certificaciones y validaciones que respalden la calidad del producto, conforme a estándares de la industria y regulaciones pertinentes. |

|  |
| --- |
| **Beneficios Esperados con la Solución**  |
| Caracterizar sus propiedades correctamente podrá destacar las ventajas de utilizar este producto de la empresa, lo que permitirá a la empresa diferenciarse en el mercado al obtener un producto altamente especializado y ajustado a las necesidades de sus clientes.Además, a raíz de esta caracterización es que se podrá valorizar el producto de una mejor forma en el mercado, y también da la posibilidad de darle un potencial nuevo uso al producto.  |

|  |
| --- |
| **Antecedentes de Trabajos Previos y sus Resultados** |
| No se presentan antecedentes de trabajos previos. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Principales indicadores de desempeño** (Ej. Disponibilidad de equipos(%); detenciones no programadas, etc) | Línea base | Esperado |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| **Posibles soluciones** |
|  |

|  |
| --- |
| **Organizaciones y terceros que podría abordar el desafío** |
|  |

**EVALUACION DEL POTENCIAL DE LA SOLUCION – JUICIO EXPERTO DE LA COMPAÑIA**

|  |
| --- |
| **Beneficio económico esperado (MMUSD, en 3 años)** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 0 |  |  | < 1 |  |  | Entre 2 y 5 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Entre 5 y 25 |  |  | > 25 |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Valor estratégico** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | bajo |  |  | medio |  | X | alto |

|  |
| --- |
| **Replicabilidad de la solución** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | bajo |  |  | medio |  |  | alto |

|  |
| --- |
|  **Impacto en HSEC** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| salud |  | nulo |  |  | bajo |  | X | medio |  |  | alto |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| seguridad |  | nulo |  |  | bajo |  |  | medio |  | X | alto |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Medio ambiente |  | nulo |  |  | bajo |  | X | medio |  |  | alto |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| comunidades |  | nulo |  |  | bajo |  |  | medio |  | X | alto |