



# INDUSTRIA ELEVA LAS EXIGENCIAS A LOS PROVEEDORES PARA FORTALECER LA CADENA DE VALOR



Ya no es solo el precio lo que diferencia a un proveedor de otro. Cumplimiento, capacidades tecnológicas, temas ESG y otros factores son parte de los requisitos que deben cumplir las empresas que quieren acceder a contratos mineros. POR FRANCISCA ORELLANA

Los proveedores de la minería se están convirtiendo en actores cada vez más relevantes para las grandes mineras, como piezas clave para apoyar operaciones cada vez más complejas, tecnológicas y exigentes.

“Las grandes mineras están entendiendo que sus desafíos futuros no podrán resolverse únicamente mediante relaciones transaccionales centradas en precio y cumplimiento. Hoy necesitan proveedores capaces de aportar innovación, flexibilidad, conocimiento técnico y capacidad de adaptación operacional”, detalla Marko Razmilic, presidente de la Asociación de Industriales de Antofagasta (AIA), en un contexto marcado por operaciones más automatizadas, mayores estándares ambientales y sociales, presión por productividad y una necesidad creciente de resiliencia operacional.

Por ello, Patricio Cartagena, director de la Cámara Minera de Chile y presidente del Centro de Arbitraje y Mediación Minero, afirma que hoy se están buscando socios capaces de asumir riesgos compartidos, aportar tecnología habilitante y sostener estándares ESG que son condición de acceso a financiamiento internacional.

“Este giro no es voluntario, sino que estructural. La complejidad creciente de los proyectos con mineralogías difíciles, mayor profundidad, presión hídrica, tran-

sición energética, hace imposible que una sola empresa lo resuelva todo. El mandante necesita un ecosistema proveedor que piense junto a él, no que solo ejecute”, detalla, y asegura que hay una nueva generación de alianzas público-privadas que ya no operan solo entre el Estado y las grandes mineras, sino que se extienden hacia abajo en la cadena de valor. “El proveedor que comprenda esto deja de cotizar precio por servicio y empieza a estructurar propuestas de valor de largo plazo”, sostiene.

En ese camino, programas como el Plan Proveedores & Futuro, de Escondida I BHP y la AIA, que ya cumplió un año, son un catalizador relevante para acelerar la transformación de la cadena de suministro minera.

“Este plan impulsa una mirada más estratégica sobre el desarrollo de capacidades en los proveedores. La minería enfrenta desafíos cada vez más complejos y eso exige una base de proveedores mucho más sofisticada e innovadora”, dice Razmilic, y añade que el valor del programa está en conectar a grandes compañías, proveedores, startups y centros tecnológicos para resolver desafíos reales de la industria.

## Qué se está buscando

En este escenario, Cartagena explica que hoy se buscan proveedores competitivos que tengan un compliance robusto



98  
 SOLUCIONES DE TRIPLE IMPACTO SE IMPULSARON A TRAVÉS DEL PROGRAMA ANTOFAEMPRENDE, PARTE DEL PLAN PROVEEDORES & FUTURO, DE ESCONDIDA I BHP Y AIA.



68  
 STARTUPS TECNOLÓGICAS SE HAN ACELERADO MEDIANTE ASTER, LA PRIMERA ACELERADORA DE NEGOCIOS DE ANTOFAGASTA.

y verificable: “La Ley de Delitos Económicos instaló un estándar que la gran minería trasladó exigentemente a su cadena: gobernanza contractual con trazabilidad real de decisiones, integración efectiva de criterios ESG a la operación, innovación tecnológica aplicada en electrificación, eficiencia hídrica y automatización y adaptación operacional ágil”, remarca.

Razmilic agrega que también se buscan capacidades vinculadas a innovación, digitalización y sostenibilidad: “La capacidad de incorporar tecnologías, usar datos para optimizar procesos, ofrecer

soluciones predictivas y adaptarse rápidamente a cambios operacionales se vuelve fundamental”.

No obstante, esto abre el desafío de apoyar a las pymes en este proceso, dice Pablo Arnuncio, socio de Consultoría en transformación de EY, pues presentan brechas en capacidades tecnológicas, temas ESG y escalabilidad operacional que les dificultan responder a las nuevas exigencias. “Acelerar esta transformación es urgente, ya que la competitividad futura dependerá de integrarse como socios confiables en cadenas de valor cada vez más exigentes y colaborativas”, concluye

## Los nuevos requisitos en licitaciones y contratos

Marko Razmilic, presidente de la AIA, indica que, si bien, el precio sigue siendo importante, ya no es el único factor decisivo para adjudicarse licitaciones y contratos mineros: “Hoy pesan muchos más atributos vinculados a seguridad, sostenibilidad, capacidad tecnológica e innovación”. Por ello, las compañías están evaluando con mayor profundidad indicadores ESG, capacidad de integración digital, trazabilidad, desempeño en seguridad, continuidad operacional y capacidad de mejora continua. “También existe una creciente valoración de proveedores que puedan adaptarse rápidamente y acompañar procesos de transformación tecnológica”, agrega. Patricio Cartagena, director de la Cámara Minera de Chile, afirma que muchas empresas del ecosistema proveedor operan aún bajo una lógica reactiva y de cumplimiento defensivo, cuando ya se está pidiendo avanzar en sistemas de control interno, trazabilidad de decisiones o integración real de la sostenibilidad al core del negocio: “Los proveedores que lideren la economía circular y la minería secundaria, como el reprocesamiento de relaves, la reutilización de infraestructura, la gestión de pasivos, tendrán acceso preferente a contratos que hoy ni siquiera existen”.