LITORALPRESS

Fecha: 19-08-2025
Medio: Revista Minería Chilena
Supl. : Revista Minería Chilena
Tipo: Noticia general
Título: Escondida BHP busca optimizar su operación de la mano de los proveedores

Pág. : 101
Cm2: 547,7

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

Entrevista

Escondida I BHP

busca optimizar su operación de la mano de los proveedores

En el marco del Encuentro de Proveedores Mineros 2025, organizado por el Sistema de Calificación de Empresas Proveedoras (Sicep), de la Asociación de Industriales de Antofagasta, Cristóbal Marshall, head of Procurement de Escondida I BHP, expuso las oportunidades que conlleva el plan de inversiones de la minera.

En conversación con MINERÍA CHILENA, el ejecutivo resalta la importancia de innovar, en el objetivo de incrementar la eficiencia operacional.

¿Qué desafíos y oportunidades conlleva la cartera de inversiones que considera BHP para los años venideros?

En los próximos años, BHP, y en particular Escondida, tiene un plan de inversión con cifras en torno a los US$11 mil millones, para una cartera de proyectos que nos va a permitir mantener nuestra capacidad productiva, y seguir proyectándonos en las décadas hacia adelante.

Esos proyectos de inversión están en distintos ámbitos. Van desde el movimiento de material, aumentar nuestra capacidad productiva, innovar en procesos de leaching y toda la infraestructura de apoyo, para habilitar aquellas inversiones.

Eso va a generar interesantes oportunidades para los proveedores, que nos acompañen en la materialización de estas inversiones, desde fases iniciales, ingenierías de estudio, hacia, luego ya, las fases de ejecución y construcción.

El tipo de servicio que se va a demandar es absolutamente transversal, da cuenta de los encadenamientos productivos que tiene la minería, y en particular una operación como Escondida.

Estos proyectos se dan en un contexto en el cual la Región de Antofagasta y el país, buscan concretar inversiones en el ámbito minero y energético, por lo tanto, va a haber una importante demanda.

Está la operación continua de Escondida, en torno a un millón 300 mil toneladas, con un gasto externo sobre los US$5 mil millones.

El desafío para nosotros, como operación, es trabajar muy de la mano con los proveedores, para habilitar nuestras inversiones, y continuar con nuestra producción.

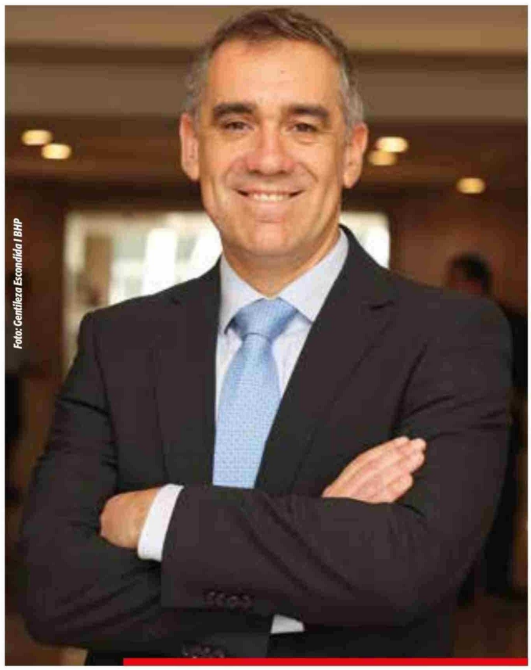

Foto: Gentileza Escondida I BHP

Cristóbal Marshall, head of Procurement de Escondida I BHP.

En la búsqueda de productividad y eficiencia, ¿cómo buscan concretar este vínculo con los proveedores, con miras a las soluciones que permitan optimizar la operación?

Cristóbal Marshall, head of Procurement de la compañía, aborda los retos de **materializar las inversiones que han definido, y el rol de la tecnología** con miras a dicho objetivo.

LITORALPRESS

Fecha: 19-08-2025
Medio: Revista Minería Chilena
Supl. : Revista Minería Chilena
Tipo: Noticia general
Título: **Escondida BHP busca optimizar su operación de la mano de los proveedores**

Pág. : 102
Cm2: 531,5

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

Entrevista

Lanzamiento del plan "Proveedores & Futuro" de Escondida | BHP.

La materialización de inversiones va a requerir necesariamente, como factor habilitante, que nuestra operación sea cada vez más productiva.

Para tener los capitales necesarios, que nos permitan materializar inversiones, necesitamos una operación más productiva y sostenible en las décadas hacia adelante, y eso es un trabajo que necesitamos hacerlo de la mano con los proveedores.

Por lo tanto, son muchas las iniciativas, tecnologías, transformaciones en procesos, o eficiencias operacionales, que pueden venir desde el punto de vista de los proveedores, y que puedan ofrecernos a nosotros maneras distintas de operar, de reducir la exposición a los riesgos, disminuir los costos y mantener la continuidad operacional.

Por lo tanto, hay una enorme cantidad de demanda de bienes y servicios, pero, a la vez, hay oportunidades para servicios que hoy día no necesariamente están identificados; y que los proveedores están en una buena posición a partir del uso de la tecnología, de transformar procesos, de ofrecernos formas distintas de hacer las cosas, de transformar las actividades y ser progresivamente más productivos.

Por lo tanto, veo un rol clave de los proveedores en ayudarnos y en habilitarnos el camino a ser una operación más productiva.

Considerando dicho contexto, ¿cómo es el trabajo que está realizando la minera con los proveedores locales?

El trabajo con los proveedores locales es algo que venimos realizando hace bastante tiempo, y tiene que ver con la propuesta de valor social, y la contribución que queremos hacer a la Región de Antofagasta; pero principalmente lo vemos como un trabajo con el cual como operación tenemos mucho que ganar.

Hay una gran cantidad de proveedores desarrollados en la Región de Antofagasta, hay mucho talento, y el trabajo conjunto no es solamente una forma de contribuir, sino de también nosotros ganar, de la experiencia y el talento que poseen los proveedores locales.

Un componente de trabajo importante ha sido la nueva iniciativa Proveedores & Futuro, en la cual aglutinamos una serie de esfuerzos de trabajo conjunto que realizamos con proveedores locales de la Región de Antofagasta.

Un pilar fundamental tiene que ver con el programa de Compra Local, que es un mecanismo alternativo, simplificado, exclusivo, para proveedores locales de las regiones de Antofagasta y Tarapacá, para transaccionar de manera simple y directa con las operaciones de BHP, en condiciones más favorables, por ejemplo, siete días.

Junto con ello, queremos más proveedores, y ojalá de base tecnológica, con innovaciones que se puedan insertar en la industria minera.

Para ello, ya hace cuatro años, desarrollamos Aster, que es una aceleradora para startups de base minera, que comienzan a realizar pilotos y contratos con nuevas tecnologías en la industria minera; y que reciben una aceleración desde el punto de vista de

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 19-08-2025
Medio: Revista Minería Chilena
Supl. : Revista Minería Chilena
Tipo: Noticia general
Título: **Escondida BHP busca optimizar su operación de la mano de los proveedores**

Pág. : 103
Cm2: 540,9

Tiraje: Sin Datos
Lectoría: Sin Datos
Favorabilidad: No Definida

procesos tecnológicos, un acompañamiento, acceso a financiamiento, y luego abrir las puertas para que puedan pilotear, testear sus innovaciones.

En ámbitos también como el emprendimiento social, universitario e indígena, tenemos programas especiales pensados en sus necesidades y en cómo vamos desarrollándolos, impulsándolos y generándoles oportunidades para transformarse en proveedores, y aprovechar el beneficio que ello genera en la industria minera de país.

¿Cuál es la invitación a los proveedores, respecto a colaborar en el desarrollo de nuevas formas de operar?

La minería es tal vez la gran industria que posee este país, que ha tenido por décadas, y pensando de acá en adelante, que va a proveer más oportunidades de desarrollo económico, de oportunidades laborales, y en particular, para las empresas que quieran innovar e introducir tecnología.

La invitación es a trabajar de la mano con nosotros como operación, no solamente a participar en los procesos de licitaciones que tenemos para contratos de bienes y servicios; sino que también a traernos oportunidades distintas.

Hoy día hay un apetito especial por transformar la forma como hacemos las cosas, hacerlo más seguro y productivo, apalancarnos en tecnología y las empresas que hoy día tienen esa hambre, que tienen tecnologías, innovaciones, que quieren hacer las cosas distintas, hoy día están las puertas abiertas para probar y beneficiarnos mutuamente.

Hay un beneficio que viene para nosotros, como operación, pero también hay uno que queremos compartir con aquellos proveedores que estén dispuestos a dar ese salto, y a ayudarnos a ser más productivos.

Respecto a las nuevas licitaciones de la compañía, ¿cuáles son las áreas de servicios y productos que son prioritarias?

Hay una gran cantidad de licitaciones, de contratos de bienes y servicios que vamos a estar desarrollando en los próximos trimestres. Esto va de la mano con una gran cantidad de órdenes de compra.

Los ámbitos son muy variados, tiene que ver con la diversidad del proceso productivo, pero dentro de lo que se puede destacar, vienen importantes licitaciones en términos de mantenimiento y aseo industrial, del transporte, operación y mantención de planta, suministros, logística. Hay un sinnúmero de oportunidades para empresas de distinto rubro, tamaño y base tecnológica, lo que da cuenta de la riqueza de la cadena de valor y el ecosistema de proveedores aguas arriba que desarrollamos como empresa. mch

> **El desafío** para nosotros, como operación, es **trabajar muy de la mano con los proveedores, para habilitar nuestras inversiones,** y continuar con nuestra producción"

El ejecutivo fue uno de los expositores del Encuentro de Proveedores Mineros 2025.

www.litoralpress.cl