LITORALPRESS

Fecha: 12-06-2025
Medio: Revista Nueva Minería & Energía
Supl. : Revista Nueva Minería & Energía
Tipo: Noticia general
Título: "NUESTROS PROVEEDORES SON CONSIDERADOS SOCIOS ESTRATÉGICOS ESENCIALES"

Pág. : 70
Cm2: 506,2

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

GERMÁN PÉREZ, GERENTE SUPPLY CHAIN VPN LITIO DE SQM:

"NUESTROS PROVEEDORES SON CONSIDERADOS SOCIOS ESTRATÉGICOS ESENCIALES"

A través del trabajo colaborativo de la gerencia de supply chain, la compañía está enfocada en identificar y canalizar iniciativas de sostenibilidad e innovación, facilitando la conexión entre necesidades internas y soluciones de proveedores.

Por Roberto Mora Cortez, PhD., MSc. & MBA – IMI B2B

El enfoque integral le permite a SQM Litio, a través de la gerencia de supply chain, tomar decisiones de compra que maximizan el valor a largo plazo para la organización sin comprometer la eficiencia operativa ni la calidad del servicio. Es parte de lo que Germán Pérez, gerente supply chain VPN Litio de SQM, conversó en entrevista con revista Nueva Minería y Energía. Como adelanta el ejecutivo, " en la gerencia de supply chain se ha implementado un enfoque estructurado y sistemático para equilibrar el costo total de propiedad (TCO) con el precio nominal en las adquisiciones" .

¿Cómo se logra este balance?, a través de un sistema de evaluación que considera múltiples variables más allá del precio inmediato. " Utilizamos procedimientos formalizados en SAP para el procesamiento de solicitudes de compra, lo que nos permite realizar un seguimiento detallado de los costos directos e indirectos" .

Para asegurar la calidad y eficiencia de sus adquisiciones, la gerencia de supply chain ha establecido indicadores claves de desempeño como el OTIF (On Time In Full) que evalúa la confiabilidad de los proveedores, junto con un proceso de revisión de convenios comerciales. " Mantenemos un objetivo del 87% en cumplimiento de ahorros mediante la optimización continua del TCO, especialmente en categorías críticas A y B, mientras aseguramos un control efectivo sobre los costos de inventario y operación" , refuerza Germán Pérez.

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 12-06-2025
Medio: Revista Nueva Minería & Energía
Supl. : Revista Nueva Minería & Energía
Tipo: Noticia general
Título: "NUESTROS PROVEEDORES SON CONSIDERADOS SOCIOS ESTRATÉGICOS ESENCIALES"

Pág. : 71
Cm2: 485,1

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

¿Cómo se trabaja la optimización de costos de largo plazo vs. corto plazo?
Implementamos una estrategia dual que equilibra la optimización de costos a corto y largo plazo. En el largo plazo, nos enfocamos en iniciativas estructurales y sostenibles, como por ejemplo la eliminación de impresión en maxibags y el rediseño de empaques en litio, que han generado ahorros anuales significativos de US$1,8 millones mientras reducen nuestra huella de carbono en 7 toneladas de CO_2 al año.
El rediseño logístico y la regionalización han sido fundamentales, acortando nuestra cadena logística en 10.000 km y reduciendo 1.500 contenedores anuales, lo que resulta en ahorros de US$2 millones anuales.
Paralelamente, para el corto plazo, ejecutamos acciones tácticas como la renegociación de contratos, internalización de servicios y optimización de bodegas, alcanzando ahorros inmediatos superiores a US$2,5 millones anuales.
Esta combinación estratégica nos permite mantener la eficiencia operativa actual mientras construimos una cadena de suministro más resiliente y sostenible para el futuro.

¿Qué desafíos son los más complejos para la gerencia de supplychain?
Enfrentamos varios desafíos significativos al considerar proveedores con menor costo total de propiedad (TCO) pero mayor precio nominal. Primero, debemos cumplir con estrictas regulaciones internas establecidas en nuestro Procedimiento Supply Chain Compras, que requiere una justificación formal y aprobación gerencial para este tipo de decisiones.
También nos encontramos con una cultura organizacional tradicionalmente enfocada en el precio nominal, lo que demanda un esfuerzo adicional de comunicación y documentación para justificar inversiones con beneficios a largo plazo. La gobernanza corporativa establece niveles específicos de aprobación, especialmente para montos superiores a US$0,5 millones, requiriendo una rigurosa documentación que respalde estas decisiones. Adicionalmente, trabajamos en mejorar la trazabilidad de nuestras decisiones y en fortalecer la comunicación interna para asegurar un entendimiento compartido de los beneficios del enfoque TCO en toda la organización.

¿Cómo la gerencia de supplychain aporta en la innovación de su organización y qué rol cumplen sus proveedores en dicho aporte?
Desempeñamos un papel fundamental en la innovación organizacional mediante una estrategia integral que combina sostenibilidad, eficiencia operativa y desarrollo colaborativo. Esto se materializa a través de la integración de indicadores de sostenibilidad en nuestras Revisiones de Objetivos y Compromisos (ROC), donde monitoreamos métricas específicas como la reducción de emisiones y la optimización logística.
Nuestros proveedores son considerados socios estratégicos esenciales en este proceso de innovación, participando activamente en la búsqueda e implementación de soluciones eficientes y sostenibles.

¿Qué tipo de línea de productos/servicios (de proveedores) requieren de mayores esfuerzos en innovación/desarrollo?
Identificamos cuatro áreas críticas que requieren mayores esfuerzos en innovación y desarrollo. La primera se centra en los servicios especializados para operaciones en zonas remotas, que demanden

> "Implementamos una estrategia dual que equilibra la optimización de costos a corto y largo plazo (...) Esta combinación estratégica nos permite **mantener la eficiencia** operativa actual mientras construimos una cadena de suministro más resiliente y sostenible para el futuro", detalla Germán Pérez.

Foto: SQM

Destaca Germán Pérez que la compañía, a través de la gerencia de supply chain, fomenta "la innovación continua con nuestros proveedores actuales mientras mantenemos canales abiertos para incorporar nuevas tecnologías y soluciones innovadoras de proveedores potenciales".

www.litoralpress.cl

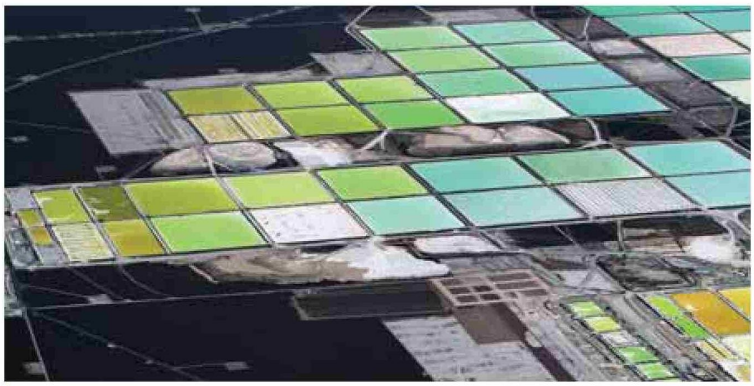
LITORALPRESS

Fecha: 12-06-2025
Medio: Revista Nueva Minería & Energía
Supl. : Revista Nueva Minería & Energía
Tipo: Noticia general
Título: "NUESTROS PROVEEDORES SON CONSIDERADOS SOCIOS ESTRATÉGICOS ESENCIALES"

Pág. : 72
Cm2: 487,6

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

Foto: SQM



Entre las áreas críticas para la gerencia, destaca la de los servicios especializados para operaciones en zonas remotas, que demandan soluciones adaptadas a condiciones extremas y el cumplimiento de estrictos estándares sociales y ambientales, destaca el ejecutivo.

> "Valoramos especialmente a proveedores que muestran disposición para participar en pruebas piloto y que demuestran alineación con nuestros valores corporativos y objetivos de sostenibilidad", complementa el ejecutivo de SQM Litio.

dan soluciones adaptadas a condiciones extremas y el cumplimiento de estrictos estándares sociales y ambientales.
La segunda área comprende el desarrollo de insumos y envases sostenibles, donde buscamos constantemente materiales más ecológicos y eficientes.
En tercer lugar, nos enfocamos en las tecnologías de automatización y soluciones limpias, incluyendo la optimización de procesos productivos y sistemas de control.
Finalmente, la cuarta área abarca la logística y gestión de materiales, donde implementamos iniciativas de economía circular y optimización de rutas.

INTERACCIÓN CON PROVEEDORES

¿Cómo un potencial proveedor debería presentar un nuevo producto/servicio para tener más opción de ser considerado?

Un nuevo proveedor debe presentar una propuesta técnica detallada y profesional que incluya especificaciones completas del producto o servicio, respaldada por certificaciones relevantes y casos de éxito documentados.
Es fundamental demostrar el cumplimiento de nuestros requisitos formales y regulatorios, incluyendo documentación de seguridad, calidad y sostenibilidad.
La propuesta debe destacar claramente el valor agregado y diferenciación respecto a soluciones existentes, junto con evidencia de capacidad operativa y financiera para sostener el servicio a largo plazo.

Valoramos especialmente a proveedores que muestran disposición para participar en pruebas piloto y que demuestran alineación con nuestros valores corporativos y objetivos de sostenibilidad.

En su experiencia, ¿son los proveedores actuales o los potenciales quienes ofrecen productos/servicios de nueva generación?

En nuestra experiencia, hemos observado que tanto los proveedores actuales como los potenciales contribuyen significativamente a la innovación, pero de maneras distintas. Los proveedores incumbentes tienden a ofrecer mejoras incrementales y optimizaciones de procesos existentes, aprovechando su profundo conocimiento de nuestras operaciones y necesidades específicas.
Por otro lado, los proveedores potenciales, especialmente aquellos provenientes de sectores tecnológicos emergentes, suelen presentar soluciones más disruptivas y tecnologías de nueva generación.
Esta dinámica nos ha llevado a mantener un balance estratégico, donde fomentamos la innovación continua con nuestros proveedores actuales mientras mantenemos canales abiertos para incorporar nuevas tecnologías y soluciones innovadoras de proveedores potenciales.

¿Cómo la gerencia de supply-chain ofrece oportunidades de interacción para que ambos proveedores presenten nuevas ideas de producto/servicio?

Hemos establecido múltiples canales de interacción estructurados para facilitar la presentación de nuevas ideas y soluciones por parte de proveedores actuales y potenciales. Organizamos regularmente ferias, talleres y eventos de vinculación que sirven como plataformas para que los proveedores exhiban sus innovaciones y propuestas de mejora.
Implementamos programas formales de onboarding y diagnóstico que permiten evaluar sistemáticamente las capacidades de nuevos proveedores desde el inicio de la relación comercial. Complementamos esto con visitas técnicas y reuniones personalizadas donde los proveedores pueden presentar soluciones específicas directamente a la gerencia.

www.litoralpress.cl