



Desafíos actuales y futuros para Abastecimiento

Antonio Velasquez
Gerente Corporativo de Abastecimiento

Noviembre 2020



ANTOFAGASTA
MINERALS

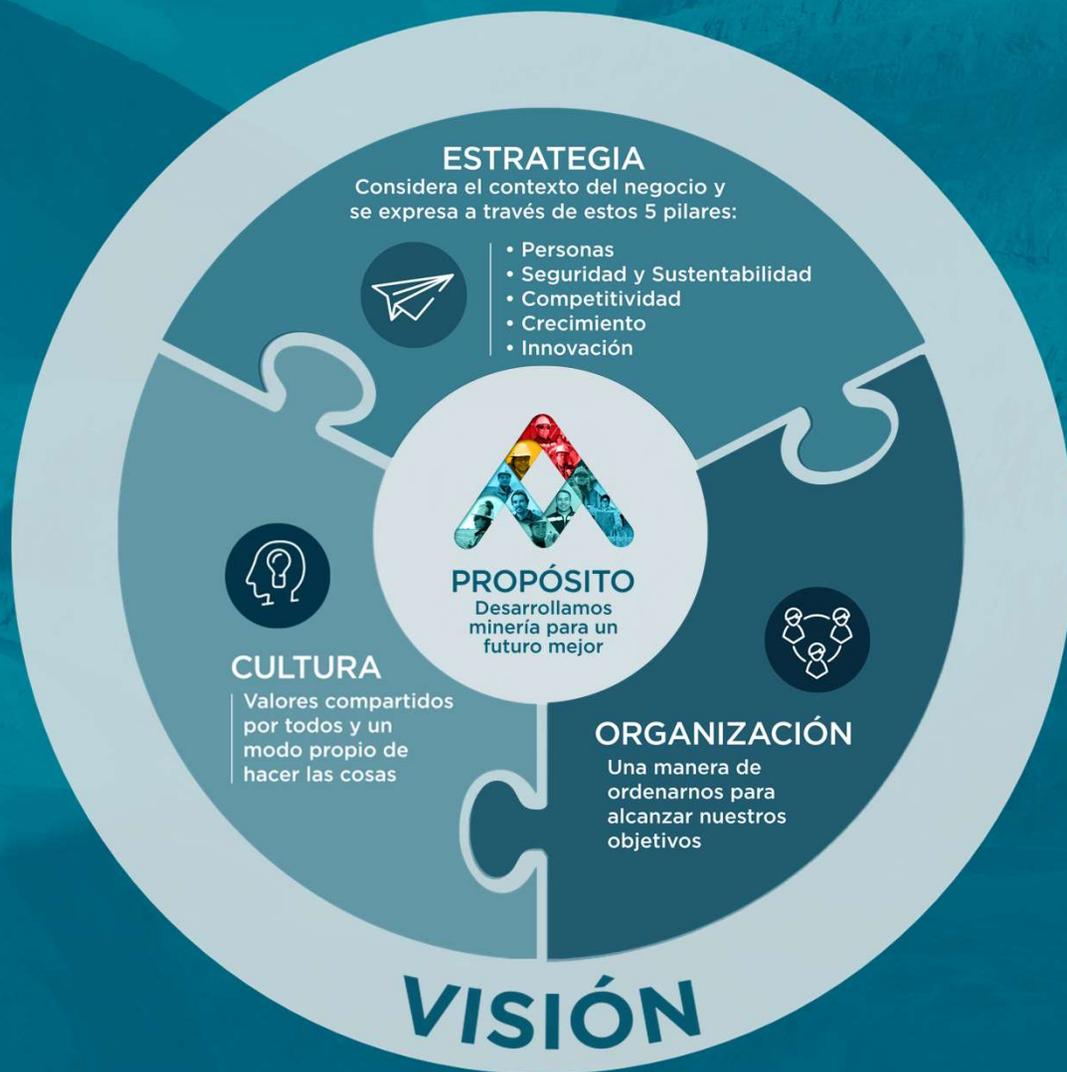


PROPÓSITO

Desarrollamos
minería para un
futuro mejor



ANTOFAGASTA
MINERALS



VISIÓN:

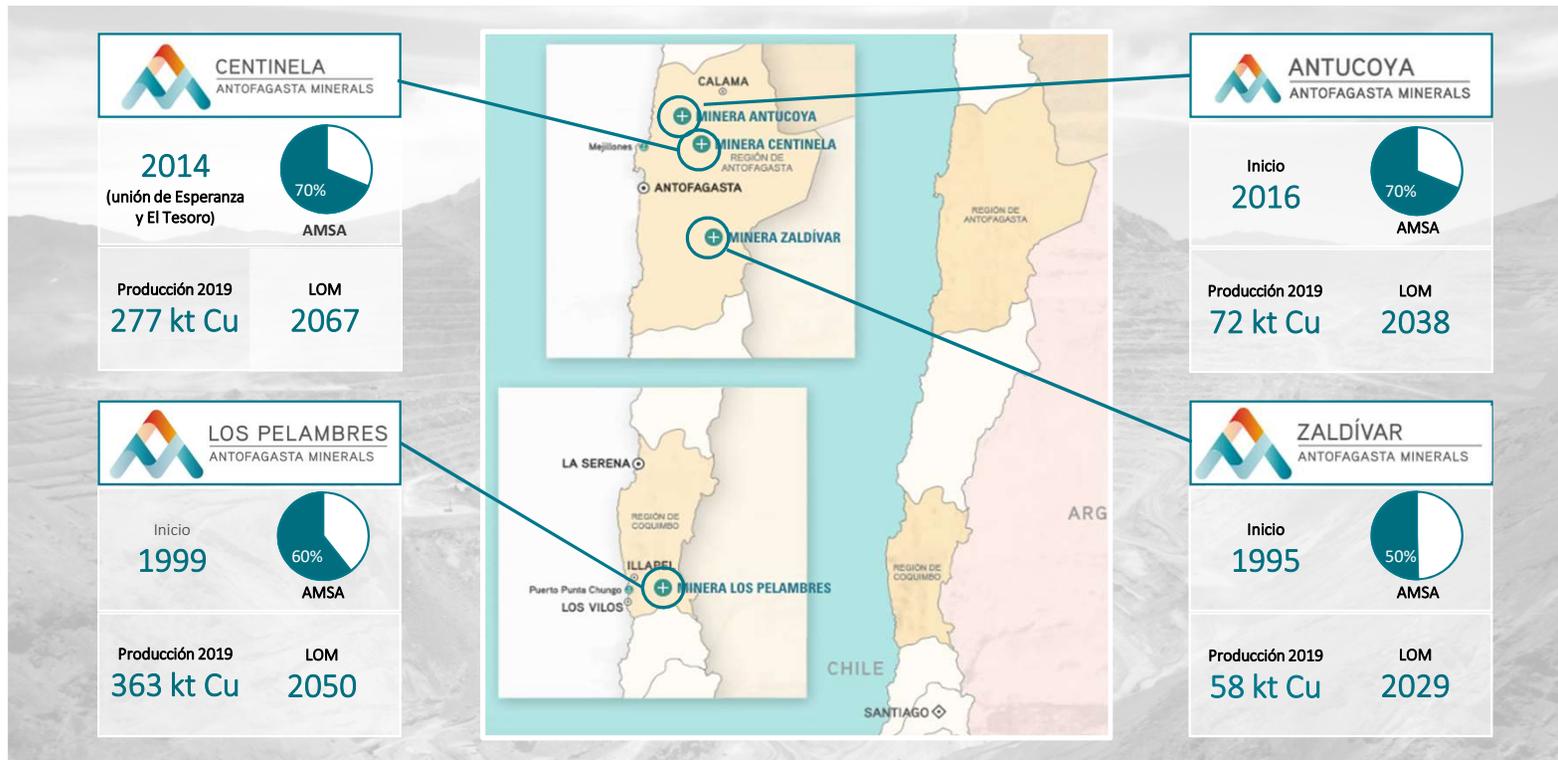
Ser una compañía minera internacional con base en Chile, centrada en el cobre y sus subproductos, que destaca por su eficiencia operacional, creación de valor sostenible y como un socio preferido en la industria minera global.



ANTOFAGASTA
MINERALS

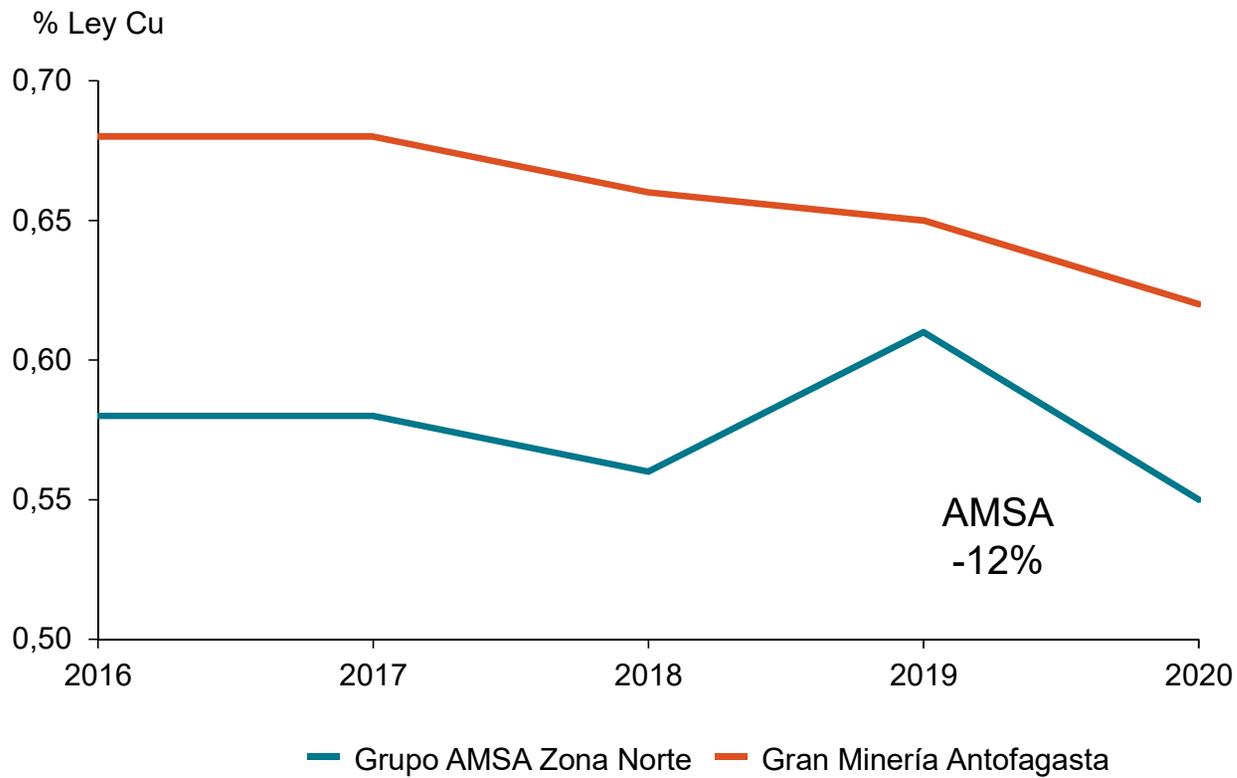
Una mirada de actualidad

Nuestras operaciones Antofagasta Minerals



Desafío y Oportunidades

Menores Leyes



- Personas**
- Seguridad y Sustentabilidad**
- Competitividad**
- Crecimiento**
- Innovación**

Fuente: Benchmark 2019, Wood Mackenzie
 Prom. Región Antofagasta incluye: El Abra, DRT, DCH, DMH, Spence, Sierra Gorda, Gaby, MEL, Mantos y operaciones AMSA

Abastecimiento: Nuestra estrategia y desafíos de la industria



Abastecimiento Minero

Desafíos de la Industria



Mantener competitiva y sustentable nuestra industria, que tiene una componente natural de baja de leyes y una huella relevante en el territorio:

- *Introducir innovación y tecnología como una practica permanente*
- *Automatización de procesos*

Generar valor mas allá de los ahorros, crear valor conjunto con nuestros proveedores:

- *Descarbonización, reducción huella de carbono y electromovilidad*
- *Desarrollo de proveedores locales y comunidades*
- *Inclusión y diversidad en nuestros equipos*

Para alcanzar nuestras aspiraciones como industria es fundamental desarrollar relaciones de largo plazo con nuestros proveedores:

- *Profundizar el trabajo conjunto bajo programas focalizados con visibilidad y apoyo de alto nivel*
- *Objetivos comunes, confianza y mirada de largo plazo, requiere un cambio cultural*

Nuestra Estrategia en Abastecimiento

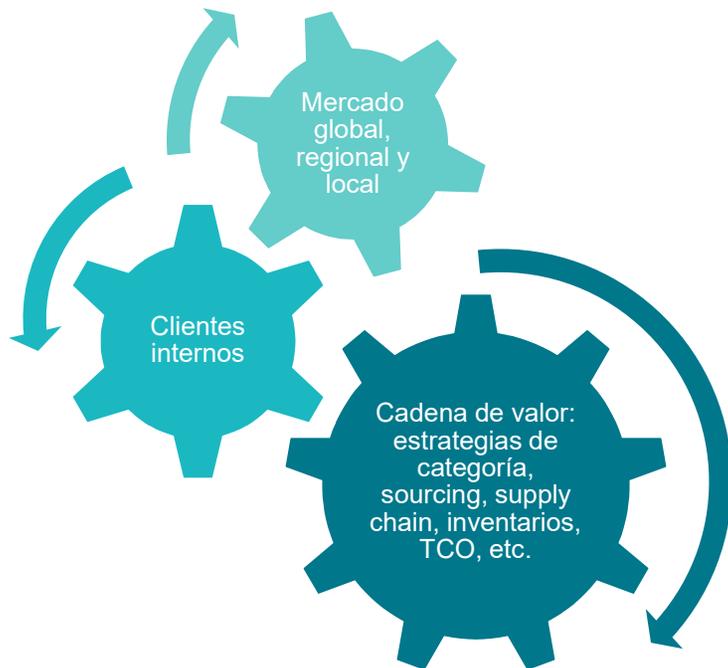
Desafíos en nuestro Grupo Minero AMSA



“Conectar las capacidades de nuestros proveedores con las necesidades del negocio, para generar valor conjunto de forma confiable y sustentable”

- *Adaptar función ampliada para los desafíos del grupo minero, considerando la nueva forma de operar, capturando aprendizajes año 2020.*
- *Instaurar mejoramiento continuo de función ampliada en todo el ciclo de vida de categorías (planificación y estrategias – sourcing – Adm de contratos).*
- *Impulsar incorporación de tecnología para habilitar el proceso transformacional de abastecimiento, tenemos un roadmap de digitalización.*
- *Gestionar relacionamiento con proveedores claves para capturar oportunidades de generación de valor conjunto, aportar al desarrollo de proveedores regionales.*
- *Gestión del talento, hacer de abastecimiento una carrera dentro de la industria.*

Una Mirada Hacia el Futuro



Abastecimiento lidera asegurando coordinación y generación de valor

Principales focos para un abastecimiento mas maduro, que sea capaz de generar valor de forma sostenible para nuestra industria:

1. *Gestores de Cambio, como fuente permanente de generación de valor*
2. *Lideres en tecnología e innovación, para apoyar la digitalización de nuestra industria*
3. *Trabajo colaborativo, motor de equipos multidisciplinarios con proveedores y clientes internos*
4. *Expertos en el mercado, conocimiento profundo de dinámicas que afectan las categorías de gasto, y estructuras de costo de bienes y servicios*
5. *De continuidad operacional a gestión por categorías a una gestión de la cadena de valor, de tomador de pedidos a orquestador de un ecosistema*



La Gestión del Cambio debe ser un factor transversal en la implementación del MasterPlan

Se debe considerar actividades de compromiso, preparación y adopción de cambio para el negocio

El enfoque de gestión del cambio se basa en gestionar 3 principales frentes de trabajo:



COMPROMISO DEL NEGOCIO

Pensamos el compromiso como la necesidad de inspirar el liderazgo en todos los niveles, para iniciar y llevar a cabo cambios sostenibles. Nos enfocamos en crear una historia de transformación sentida y convincente, para la gestión y comunicación de las partes interesadas



PREPARACIÓN DEL NEGOCIO

Nos orientamos a preparar a la organización y las personas para el cambio, mediante el conocimiento detallado de impactos y áreas de resistencia, diseño y ejecución de actividades de capacitación, que aseguren la incorporación de los conocimientos necesarios para que las personas logren el nuevo desempeño esperado, y manteniendo un proceso de transferencia de conocimiento con los stakeholders



ADOPCIÓN DEL NEGOCIO

Aportamos al alineamiento de políticas y procedimientos y medición de la adopción del cambio mediante el monitoreo de indicadores clave y cumplimiento de objetivos



Gestión de Categorías implica desde levantar la necesidad hasta el término de los contratos

Mirada estratégica para gestionar íntegra y activamente el gasto, potenciando la detección y captura de valor

Muchas funciones de Abastecimiento se enfocan en actividades que se relacionan directamente con la compra de bienes y servicios que necesita el negocio (enfoque táctico). A menudo se considerará que Strategic Sourcing es lo mismo que la Gestión de Categorías y la función verá que su responsabilidad termina cuando el contrato entra en vigencia. Sin embargo, se aplicarán actividades de mayor madurez e impacto estratégico con un enfoque integral de extremo a extremo que permitirá capturar mayor beneficio para el negocio



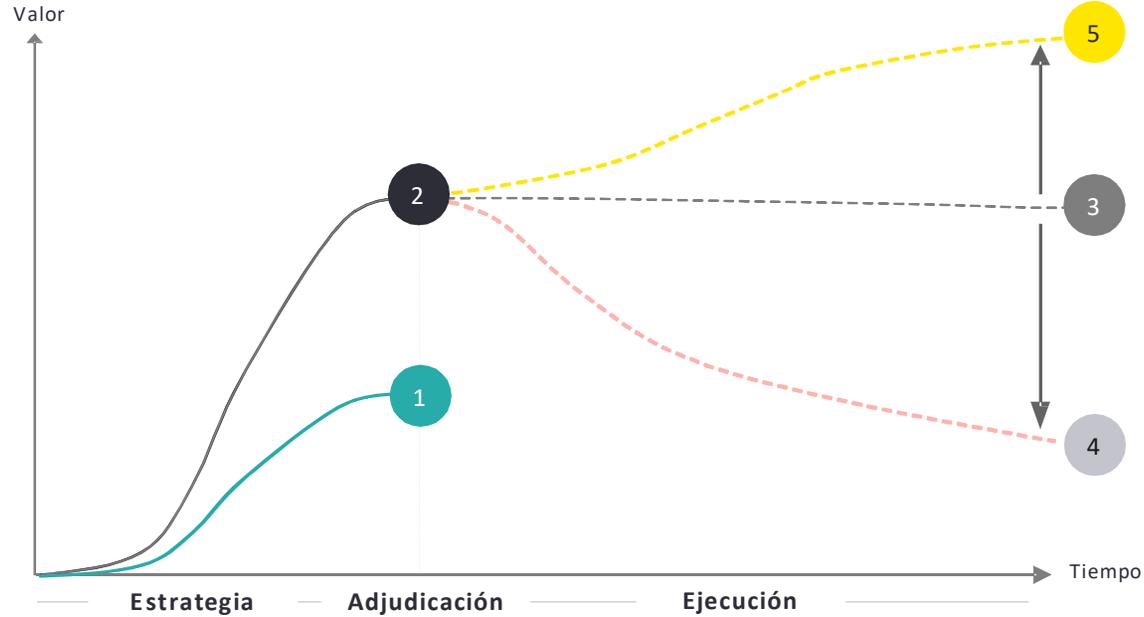
■ Antes de Adjudicación ■ Después de Adjudicación □ Soporte transversal

Esquema de captura de valor aplicando las metodologías en el ciclo de contrato

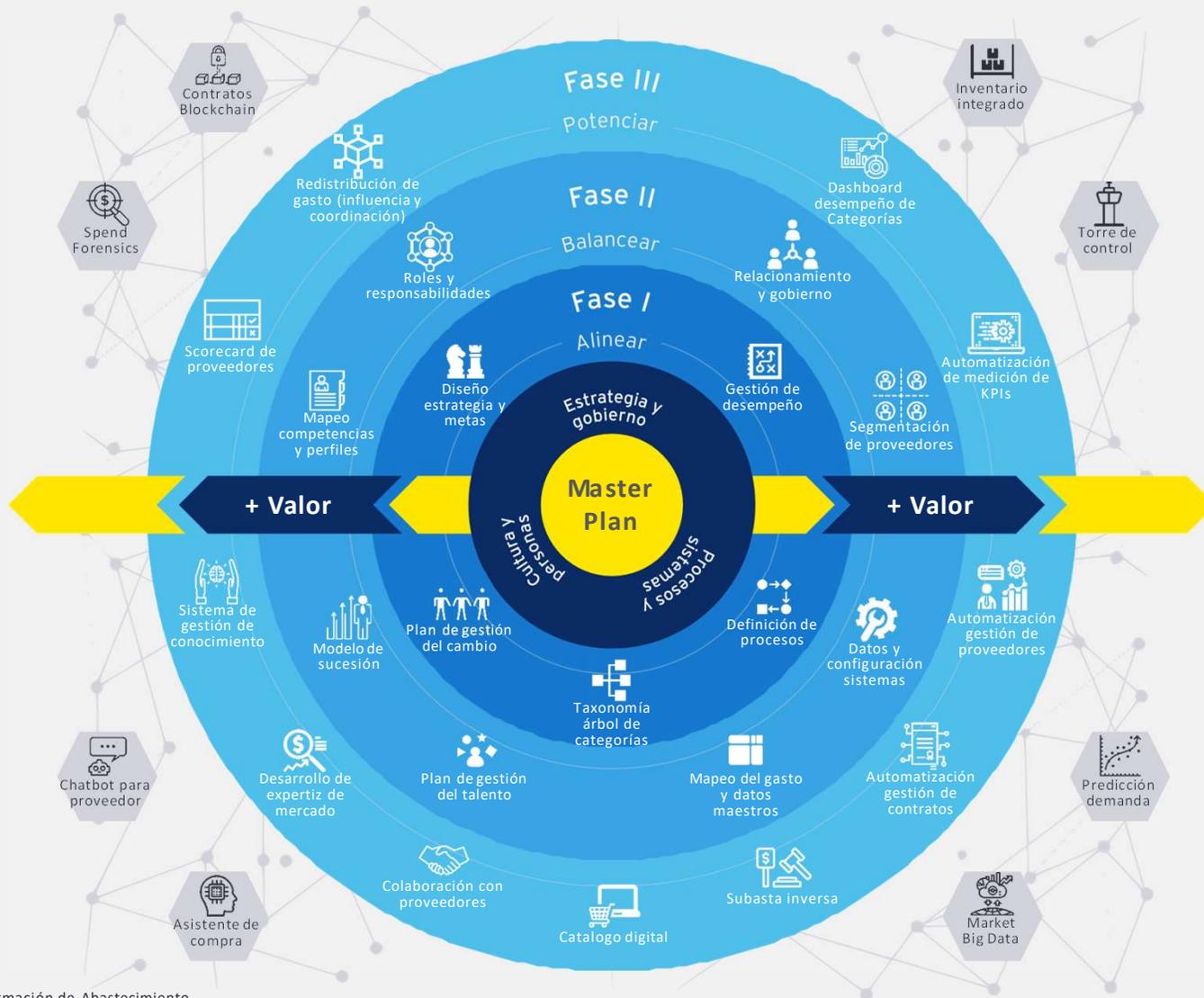
Potenciar actividades previas y posteriores a la ejecución del contrato con foco en maximizar el valor

Gestión de Categorías

Visión y gestión holística



- 1 Potencial de valor con foco en contratación estratégica
- 2 Ejecución de categorías a través de gestión de demanda y contratación estratégica
- 3 Valor capturado al asegurar el gasto asociado a contratos y el cumplimiento de SLA
- 4 Curva de pérdida de valor por falta de cumplimiento y gasto no convencional
- 5 Aumento del beneficio a través de relacionamiento con proveedores y mejora continua



Se debería navegar:



En lugar de:

