

## DESARROLLO DE PROVEEDORES MINEROS

# Valor agregado para la minería global

**E**l dinamismo del negocio minero se traduce hoy de manera importante en desafíos de desarrollo tecnológico, nuevos conocimientos e innovación tanto para las compañías mineras como para sus proveedores. En abril de 2010 el Consejo Estratégico del Cluster Minero diagnosticó que la industria proveedora local no estaba en condiciones de enfrentar estos desafíos, principalmente en razón de brechas en aspectos de capital humano, calidad, tecnología, innovación y acceso a financiamiento. Frente a esto, dicho Consejo, por unanimidad acordó que su principal línea de trabajo sería impulsar el desarrollo de proveedores mineros. Según datos del mismo Consejo, más del 90% de las compañías locales se relacionan con la innovación sólo en términos de usuario y cuentan con una míni-

**El Gobierno, las grandes mineras y los proveedores** están impulsando iniciativas que permitan a estos últimos aumentar su gravitación en el mercado local y salir al mundo con productos y servicios **altamente diferenciados**.

ma capacidad de adaptar tecnologías. Además los proveedores medianos y pequeños tienen un limitado acceso al capital necesario para financiar sus programas de expansión y/o modernización de sus instalaciones. Complicaría más la situación el hecho de que existe una vinculación limitada y poco estable con las compañías mineras, afectando su crecimiento y gestión productiva en el mediano y largo plazo, según consigna la misma entidad.

Pero las alertas ya estaban encendidas desde antes. La declaración del Consejo del Cluster de priorizar a los proveedores, junto al compromiso que han ido asumiendo en el último tiempo diversos actores públicos y privados han significado un nuevo impulso al tema. "Es necesario incentivar la innovación para favorecer el desarrollo de los proveedores y asegurar el desarrollo sustentable y competitivo de la industria, por lo que el Estado debe enfocarse en asegurar las

*BHP Billiton y Codelco a través de "Proveedores del Siglo XXI", buscan desarrollar a lo menos 250 proveedores de clase mundial hacia 2020.*



## Más del 90% de las compañías locales se relacionan con la innovación sólo en términos de usuario y cuentan con una mínima capacidad de adaptar tecnologías.

condiciones para aumentar la productividad de la cadena de valor”, manifestó en abril de 2010 el secretario ejecutivo del Cluster Minero, José Andrés Herrera.



*Danilo Sturiza destaca que la atracción de empresas extranjeras al país impacta positivamente en los proveedores locales dados los encadenamientos productivos que se originan.*

### Asumiendo el desafío

El llamado fue acogido por diversos actores. Entre los primeros en asumir esta tarea como propia aparecen dos importantes representantes de la gran minería: BHP Billiton y Codelco. Ambas asumieron en enero de 2010 un compromiso con el desarrollo de proveedores mineros en el país, y lo hicieron a través del programa “Proveedores del Siglo XXI”, orientado a impulsar el fortalecimiento y desarrollo de, a lo menos, 250 proveedores de clase mundial al 2020.

Esta iniciativa tiene como principales objetivos “disponer de bienes y servicios para atender los desafíos de la industria y mejorar la competitividad. También,

está enfocado en impulsar una minería local internacionalmente competitiva e impactar positivamente en la economía y desarrollo del país”, según indicaron sus responsables en la presentación del programa realizada ante el Sicep, en agosto pasado.

En el marco de este programa se han establecido ocho núcleos que las empresas han identificado como áreas fundamentales en las que esperan desarrollar el trabajo con los proveedores. Éstos son: lixiviación, capital humano, neblina ácida, energía, polvo en suspensión, agua, mantenimiento y automatización.

### Atrayendo inversiones

Promover y atraer inversiones constituye la razón de ser de InvestChile de Corfo. Su tarea consiste en comunicar oportunidades de inversión a empresas de todo el mundo y desarrollar una cartera de proyectos con aquellas interesadas en invertir o con intenciones de establecer una localización en Chile.

La atracción de nuevos actores desde países diversos no significa un contrasentido para el desarrollo de proveedores mineros locales, según sostiene Danilo Sturiza, subgerente de atracción de inversiones de la gerencia de desarrollo empresarial de Corfo. “Tenemos inversión directa de grandes empresas internacionales, donde las empresas locales entran como proveedoras de aquéllas, tenemos co-inversión en donde los locales entran como socios y otro tipo de inversión es derechamente de desarrollo de proveedores locales desde la línea de asegurar

abastecimiento a las compañías que ingresan”, indica.

El ejecutivo añade que esto incide en la generación de nuevos negocios dentro del sector minero chileno, y también en promover condiciones para un mayor desarrollo tecnológico. Para que esto se materialice, han sido fundamentales los foros de inversión que ha organizado la agencia estatal. El 5° Foro de Inversiones para Proveedores en el Sector Minero Chileno se realizará del 17 al 20 de octubre próximo.

Sturiza destaca que existe una enorme oportunidad de generar nuevos negocios en la región. “Chile es un importante productor minero con compras operativas del orden de US\$13.000 millones al año, y en Latinoamérica si uno suma Perú, Brasil, Colombia estamos hablando de US\$40.000 millones en compras operacionales al año. Si vemos la proyección de inversión de 50 billones a 2017 en el país y si lo ampliamos a Latinoamérica tenemos unos US\$200 billones. Y este *boom* minero viene asociado a nuevas inversiones, requerimientos de servicio, bienes de capital, y partes y piezas”, destaca. Para el ejecutivo, el país tiene importantes ventajas para quedarse con una buena tajada. “En la medida en que nos movamos en la cadena de valor a cosas más sofisticadas, donde se requieran técnicos e ingenieros con mayor capacitación y mayor *know how*, Chile va accediendo a tener una mejor posición y una oportunidad de atraer inversiones de mejor manera”, afirma.

Pero también el país puede trascender a la región en la atracción de inversiones. “Chile tiene una gracia, es un país en desarrollo, tenemos todavía costos competitivos, pero con condiciones de país desarrollado en términos de riesgo y seguridad. Por lo tanto nosotros también competimos



Una mayor vinculación entre Corfo, compañías mineras y proveedores consolidaría instancias de I+D en el sector y abriría más puertas para la internacionalización de estos últimos, señala Alejandra Molina, quien aparece a la derecha con Pedro Massai en actividades de difusión de Prominsur en Perú.



con países como Australia, Sudáfrica y Estados Unidos”, enfatiza Sturiza.

La dinámica de trabajo de Corfo en este aspecto ha llevado a InvestChile a poder ofrecer información acerca de nichos específicos que las compañías mineras han calificado como insumos críticos o estratégicos. Es en estas áreas en donde ponen

hay una oportunidad de crecer importante”, subraya el ejecutivo.

#### Énfasis en innovación

No sólo en salir al mundo está concentrado el sector de los proveedores mineros, también lo está en hacerlo con productos y servicios innovadores. A esta inquietud responde Minnovex, asociación gremial que surgió

Según la ejecutiva, la razón por la cual no se ha logrado efectivamente hasta ahora un mayor desarrollo de proveedores mineros en Chile “es básicamente por el riesgo que implica desarrollar productos y servicios nuevos para las compañías mineras y el costo que estos procesos implican. La vocación central de la compañía minera es la

**“Chile es un importante productor minero con compras operativas del orden de US\$13.000 millones al año, y en Latinoamérica si uno suma Perú, Brasil, Colombia estamos hablando de US\$40.000 millones en compras operacionales al año”.**

sus esfuerzos y de las cuales poseen información valiosa y ordenada para posibles nuevos *players*. “La competencia por atraer estas inversiones es fuerte porque no solamente llegan dólares con ellas, sino también conocimientos, tecnología, *know how*, encadenamientos. La meta de la mesa del *cluster* minero liderada por el Ministerio de Minería es pasar a exportaciones del orden de US\$2.000 millones en unos tres años, actualmente exportamos US\$600 millones. Si se mira a Australia, un país también minero, ellos exportan US\$4.000 millones, por lo tanto

precisamente de la fusión de dos almas, la de apoyar la internacionalización de las empresas proveedoras de la minería que representaba Minexport, y la de promover la innovación en el sector, que tenía Minnova. “El foco nuestro es la internacionalización y la innovación. Las empresas con las que estamos trabajando son todas empresas que tienen dentro de su *core business* el interés por desarrollar nuevos productos y servicios y también tienen la intención de internacionalizarse”, explica Alejandra Molina, gerenta general de Minnovex.

producción y no desarrollar productos y servicios nuevos, por lo tanto, la innovación queda en manos de los proveedores que muchas veces no cuentan con recursos suficientes para hacerlo”, señala. En este sentido destaca que en el último tiempo esto está cambiando, especialmente gracias al proyecto que están llevando Codelco y BHP Billiton. “No todas las compañías mineras han podido vislumbrar el beneficio que implicaría para ellas permitir a las empresas innovar en colaboración con ellos. Con el esfuerzo que está haciendo BHP y que ha permeado a Codelco

está partiendo incipientemente la voluntad de apoyar a los proveedores chilenos en desarrollar productos y servicios”, apunta. Alejandra Molina destaca que Minnovex está apoyando desde su génesis el programa de innovación para los proveedores de la minería que está tratando de levantar Corfo. Dicho programa busca unir los subsidios que dispone el Estado, hacia los proveedores, de manera tal que éstos puedan acompañar los esfuerzos individuales de las compañías mineras. “Esta iniciativa es muy valiosa ya que une a las compañías mineras, al proveedor y Corfo, en torno a lograr desarrollar proyectos cuyo resultado sea una solución a problemas concretos de las compañías mineras a través de productos y servicios entregados por proveedores con base en Chile y que cuentan con el apoyo de los instrumentos del Gobierno”, destaca Molina.

### Generando una marca

Proveedores Mineros del Sur nació en 2010 gracias a un proyecto Corfo, con el objetivo de desarrollar una marca que permitiera a los proveedores mineros chilenos salir de manera asociativa a explorar nuevos mercados en la región, inicialmente Perú. En él participan Asexma, Minnovex y la Corporación de Bienes de Capital. “Proveedores Mineros del Sur pasa a ser una marca no para

términos de imagen, y con una estrategia basada en el concepto de colaboración. Nuestra idea es que nuestros proveedores participen de oportunidades de mercado privilegiando los conceptos de colaboración, aprendizaje mutuo, entrega de conocimientos mutuos y transferencia de conocimientos mutuos”, señala Orlando Castillo, gerente general de la Corporación de Bienes de Capital.

Acerca de por qué se optó por comenzar por Perú, Castillo explica que esto fue en razón de que el vecino país exhibe un gran dinamismo económico, “con tasas de crecimiento mayor que Chile incluso, con niveles de inversión muy grande. Ellos tienen proyectados para los próximos diez años US\$40.000 millones en inversión en minería. Además hay aspectos de mucha cercanía cultural, idiomática y geográfica que lo hacen un mercado altamente atractivo para Chile”, destaca. Actualmente participan en este proyecto 15 empresas, sin embargo, Castillo expresa que existen conexiones entre unas 200 empresas en ambos mercados. Como aprendizaje en este proyecto, el ejecutivo afirma que trabajar bajo una marca sectorial favorece los negocios que individualmente pueden realizar cada una de las empresas “dado que es más barato generar esfuerzos de posicionamiento asociativos que hacerlos de manera individual”.



ción de grandes proveedores mineros, Apromin, el Ministerio de Energía y Minas, el Instituto de Ingenieros de Minas y la Sociedad Nacional de Minería y Petróleo. El ejecutivo resalta que existe un alto interés de las empresas proveedoras mineras peruanas de contactarse con proveedores mineros chilenos y que están viendo posibilidades de ir juntos a terceros mercados. Las perspectivas de este proyecto apuntan a más negocios, “esperamos que de aquí a tres o cinco años más seamos capaces

*El dinamismo económico, atractivos índices de inversión en minería, y la cercanía geográfica y cultural con Chile hacen de Perú un destino atractivo para comenzar la internacionalización de proveedores chilenos, afirma Orlando Castillo, de la CBC.*

## No sólo en salir al mundo está concentrado el sector de los proveedores mineros, también lo está en hacerlo con productos y servicios innovadores. A esta inquietud responde Minnovex.

el mercado nacional, sino para el mercado internacional. Está definida con sus atributos de posicionamiento asociados a temas de experiencia, competitividad, cercanía, todos los isotipos en

A un año de desarrollo del proyecto, Castillo destaca que la marca ya está siendo reconocida en Perú, gracias a un trabajo de estrechar relaciones con organismos locales como la asocia-

de duplicar o triplicar el nivel de exportaciones y negocios que hoy día están desarrollando nuestros proveedores a nivel internacional”, concluye Orlando Castillo. **mch**