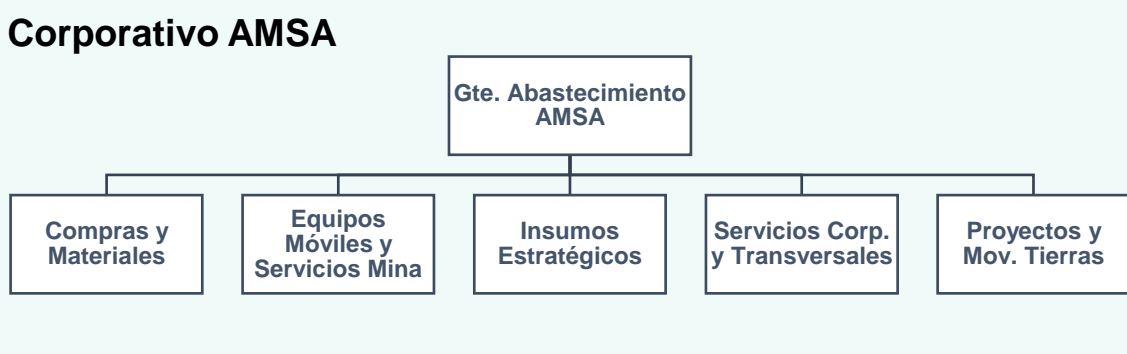
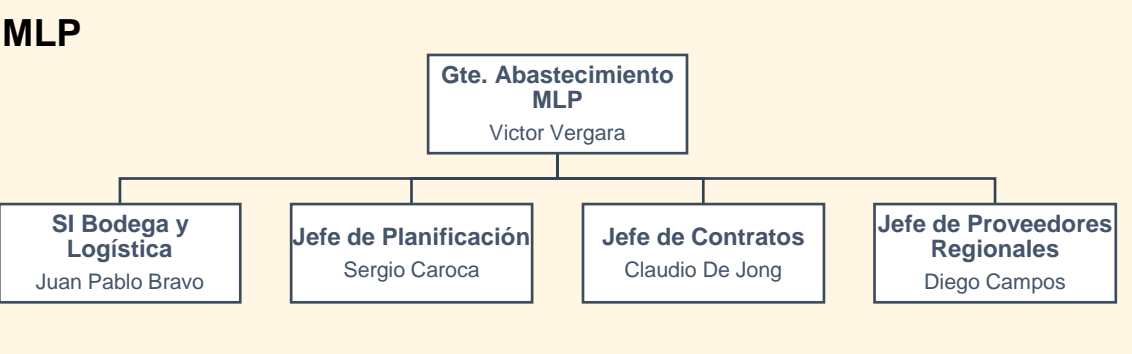




Gestión de Abastecimiento y Proveedores Regionales

Minera Los Pelambres

Gestión de Abastecimiento MLP



Directriz Compras y Contratación

Aspectos Claves



Segmentación de Proveedores



La segmentación permite una correcta orientación de propuesta de valor al mercado de proveedores.

Identificación

La identificación de proveedores regionales es la actividad donde permite tener un **registro preciso de proveedores locales**

Caracterización

La caracterización de proveedores tiene por objetivo la **identificación de ventajas comparativas** que poseen determinados proveedores con el objetivo de desarrollar, fortalecer y capturar dichas ventajas para el cumplimiento de los desafíos estratégicos del Grupo Minero.

Estrategias Diferenciadas



Condiciones y Requisitos Especiales

1. Requisitos de calificación financiera
2. Garantía de fiel cumplimiento
3. Cláusulas especiales de pago

The background features a photograph of a terraced mountain, possibly a vineyard or agricultural terracing, with a winding road at the base. The image is overlaid with several semi-transparent geometric shapes: a large orange triangle on the left, a yellow semi-circle in the upper left, and a grey semi-circle in the lower left. A solid teal rectangle is positioned at the bottom left, containing the text.

Requisitos para nuestros proveedores

Requisitos en el ámbito de Cumplimiento

Requisitos Mínimos

- No estar sancionado o investigado por alguna infracción a la Ley 20.393 “Responsabilidad penal de las personas jurídicas”
- En caso de tener historial con actividades realizadas en alguna compañía del Grupo, haber tenido un buen comportamiento en temas de ética
- No estar sentenciado o en un proceso judicial abierto, ya sea la empresa o alguno de sus socios, que nos pueda generar algún riesgo reputacional al establecer alguna relación contractual.
- Tener una situación comercial regular (por ejemplo: sin deudas previsionales con trabajadores)
- No tener malas prácticas sus procesos y en toda su cadena de suministro (por ejemplo: Esclavitud Moderna)

No es excluyente

- Antigüedad tributaria de 6 meses, es un “deseable”
- Tener declarado de manera correcta alguna conflicto de interés con el Grupo y que tengan declarado oportunamente algún PEP en su organización
- En caso de haber estado involucrado en alguna situación irregular, declararlo en el formulario de Due Diligence y expresar que medidas han tomado al respecto de esa situación (por ejemplo: la implementación de un canal de denuncias o un Encargado de Prevención de Delitos).

Condiciones y Requisitos especiales para Proveedores Regionales (PyME)

Requisitos de Calificación Financiera

- Se elimina el proceso de precalificación financiera
- Para contratos > US\$ 2m se realiza una revisión de indicadores financieros, tales como:
 - Boletín Laboral
 - Liquidez
 - Test Ácido
 - Capacidad Pago Deuda
 - entre otros

Garantía de Fiel Cumplimiento

- Se pueden considerar retenciones en los estados de pago como alternativa a las boletas de garantías.
- Costo Financiero = Barrera de entrada

Cláusulas especiales de pago

- Pago 15 días desde recepción conforme de factura (para servicios contratados directamente por MLP)

The background features a photograph of a terraced mountain, possibly a vineyard or agricultural terracing, with a winding road at the base. The image is overlaid with a semi-transparent teal color. On the left side, there are several overlapping geometric shapes: a large orange triangle, a smaller yellow circle, and a grey triangle. In the bottom left corner, there is a solid teal rectangular box containing white text.

Directriz proveedores regionales

Segmentación de Proveedores



Permite una **correcta orientación de propuesta de valor** al mercado de proveedores.

Identificación

La identificación de proveedores regionales es la actividad donde permite tener un **registro preciso de proveedores locales**

Caracterización

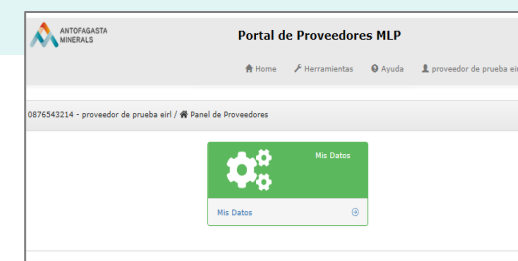
La caracterización de proveedores tiene por objetivo la **identificación de ventajas comparativas** que poseen determinados proveedores con el objetivo de desarrollar, fortalecer y capturar dichas ventajas para el cumplimiento de los desafíos estratégicos del Grupo Minero.



- I. **Analizar las categorías de servicios** y buscar las **ventajas comparativas del mercado local**.
- II. Facilitar la **visibilidad de los proveedores locales** hacia MLP y sus EECC con el fin de **potenciar las oportunidades** de negocios.

Portal de Proveedores: <https://ppr.aminerals.cl/>

- ✓ Facilita el registro y caracterización de los Proveedores Regionales.
- ✓ Permite mayor visibilidad de los proveedores al área de Abastecimiento MLP y EECC.



Estrategias Diferenciadas



Condiciones y Requisitos Especiales

1. Requisitos de calificación financiera
2. Garantía de fiel cumplimiento
3. Cláusulas especiales de pago



- I. Reducción de la **garantía de fiel cumplimiento a un rango entre el 3% y 6%** del monto del contrato, pudiendo ser reemplazado por retenciones en los estados de pago.
- II. **Flexibilidad en requisitos de calificación financiera**, reduciendo las barreras de entrada a empresas locales con capacidad financiera limitada.
- III. Cláusulas especiales para pagos a empresas PyME: **Pago a 15 días contra entrega de la factura.**

The background features a photograph of a terraced mountain, possibly a vineyard or agricultural terracing, with a winding road at the base. The image is overlaid with a semi-transparent teal color. On the left side, there are several overlapping geometric shapes: a large orange triangle, a smaller yellow circle, and a grey triangle. In the bottom left corner, there is a dark teal rectangular box containing white text.

**Consejos para aumentar la visibilidad
y competitividad como proveedor**

Cómo aumentar la visibilidad como proveedor.

1

- Inscribirse en el portal de proveedores regionales de MLP
<https://ppr.aminerals.cl/>

2

- Inscribirse en el portal de proveedores del “Espacio Industrial Minero” de la 4° Región
<https://www.espacioindustria.cl/>

3

- Mantener su información de contacto actualizada y servicios ofertados en su propia pagina web, que sea de fácil búsqueda a través de Google.

Cómo aumentar la competitividad.

1

- Utilizar la visita a terreno y la ronda de preguntas y respuestas para resolver todas las dudas y bajar el nivel de incertidumbre en la oferta.

2

- Presentar una oferta técnica completa, entendible y de calidad. El no superar la etapa técnica, implica no avanzar en el proceso.

3

- Revisar constantemente su estructura de costos y actualizar precios de insumos y subcontratos.

4

- Ofertar exactamente lo que se solicitó en la bases de licitación. Por lo general el proceso de lo adjudica la empresa que califica técnicamente y presenta la oferta más barata.