



ASOCIACIÓN
DE INDUSTRIALES
ANTOFAGASTA

Consejo de Competencias Empresariales



Centro de
Desarrollo
Empresarial

TABLA

1. Desafíos Empresariales.

Levantamiento de actuales problemáticas y desafíos de empresas proveedoras regionales. Análisis en la gestión de abastecimiento, contratos y relacionamiento comercial.

2. Atacama Angels.

Presentación de la Red Atacama Angels, que apoya a emprendedores con proyectos de alto potencial.

Problemáticas y Desafíos de Empresas Proveedoras

Formación de Capital Humano Regional Integral

- Alta rotación de personal calificado, luego de capacitarlo.
- Alto porcentaje de estudiantes y trabajadores con consumo de sustancias psicoactivas.
- Bajo porcentaje de disponibilidad de talento femenino para la industria en la región.
- Alto % positivo en el test de drogas a trabajadores con baja posibilidad de despido o denuncia a la Dirección del Trabajo porque ésta respalda los derechos de los trabajadores. Se está solucionando esta situación con finiquito de acuerdo de las partes e indemnización.

PYMES

- Falta de desarrollo tecnológico por parte de las empresas y falta de oferta tecnológica.
- Ofrecimiento de servicios con baja o nula experiencia, falta de regulación, permisos y/o certificaciones pertinentes para postular a entregar un producto o servicio

Proceso de Licitación y/o compras

- Falta de canales de comunicación más directa con los ejecutivos de contrato y abastecimiento y, sobre todo con los usuarios finales (mina, planta, mantención), siendo los usuarios finales quienes definen la compra
- No hay información clara respecto a los canales de presentación de las licitaciones de contratos y/o procesos de compras.
- La información técnica en el proceso de licitación y/o compra, no siempre es de manera oportuna, completa y transparente, para todos los posibles oferentes.
- Licitaciones cerradas (sin convocatoria).

Proceso de Licitación y/o compras

- En ocasiones no se considera de manera preferente a aquellas empresas proveedoras con inscripción vigente en registros de proveedores declarados como oficiales por las compañías mineras, como SICEP, SAP, y otros. Debería ser requisito excluyente.
- No siempre se respetan las propuestas de las empresas oferentes, tanto en su aspecto técnico y económico, de acuerdo a las bases técnicas, administrativas y económicas iniciales.
- Traspaso de obligación respecto al % de cumplimiento de KPI de contratación de mujeres.

Adjudicación de contratos

- En igualdad de condiciones técnicas y económicas, se debería dar preferencia a empresas de la región en la que se ejecutará el contrato.
- Vulneración de la oferta adjudicada, solicitando cambios al inicio del contrato.
- Flexibilizar cláusulas que permitan una mayor bancabilidad.
- Término anticipado a un respectivo contrato, con una justificación débil, sin indemnización.
- Estandarización de los procesos entre las faenas y compañías mineras.

Ejecución de Contratos

- Retraso en los pagos respectivos principalmente por la demora administrativa, EJ: HES (hoja de orden de servicio).
- Exigencia de beneficios a los trabajadores del contratista que la empresa mandante impone una vez iniciado al contrato.
- En reiteradas ocasiones no se respetan las condiciones y el equipamiento pactado en el contrato, solicitando realizar mejoras técnicas, como por ejemplo cambiar el estándar de los equipos considerados en la adjudicación del contrato, sin acuerdo comercial previo.
- A pesar de efectuarse una evaluación final del servicio entregado, las mejoras o sugerencias del mismo luego no son integradas en las bases técnicas del siguiente contrato.