

Teck da inicio a programa para potenciar a proveedores comunitarios

Empresas locales de Iquique, Alto Hospicio, localidades de Pica y Pozo Almonte, comenzaron un ciclo de aprendizaje donde recibirán conocimientos y herramientas para enfrentar todas las etapas de un proceso de licitación y adjudicación de un servicio para la compañía. Esta iniciativa es parte del pilar Negocios de Elige Crecer

Generar herramientas que exige la industria minera para empresas de Tarapacá, es el propósito del Programa de Fortalecimiento Integral de Proveedores Comunitarios, iniciativa en el marco de la estrategia Elige Crecer de Teck Quebrada Blanca, para potenciar sus capacidades de gestión y competitividad.

Los 18 proveedores de Iquique, Alto Hospicio, localidades de Pica y Pozo Almonte, comenzaron un ciclo de aprendizaje con el primer taller "Desarrollo de Carpetas de Arranque". En estas instancias recibirán conocimientos y herramientas para enfrentar todas las etapas

de un proceso de licitación y adjudicación de un servicio para la compañía, lo que les permitirá mejorar su preparación para cuando tengan oportunidades concretas de negocio en la industria minera.

Makarena Aguiluz, líder de Proveedores Locales de Teck Quebrada Blanca, explicó que esta iniciativa es parte de la línea Negocios de Elige Crecer y es ejecutada por Seid Global Consulting. En ella participan proveedores comunitarios que prestan servicios de: transporte de personas y carga, obras civiles, control de plagas y mantenimiento de equipos, entre los principales

rubros.

"Este taller está enfocado netamente en las empresas comunitarias que están participando de este programa y le estamos dando un contexto general cómo son los procesos de licitación, las órdenes de compra, las órdenes de servicio, para que ellos conozcan cómo funciona el área en general, además la segunda etapa de la actividad consta de entregar conocimientos de cómo funciona una carpeta de arranque", afirmó Aguiluz.

TALLER

En el primer taller junto a los y las participantes,



se abordaron los principales requisitos legales y prácticos que deben incluirse para cumplir con los procesos de licitación y abastecimiento.

Rocío Bertín, consultora

de Seid Global Consulting, manifestó que uno de los objetivos es que las empresas comunitarias sean parte de la plataforma SICEP. "Si uno quiere pensar en grande y tener clientes

grandes como minera, tienen que aplicarlo y para eso tenemos que aprender a armar carpetas y entrar en los sistemas de los grandes, entonces ese es el objetivo", finalizó.

