



Compras de División El Teniente a empresas locales supera los 434 millones de dólares en lo que va de 2024

La División registra también cifras positivas en adquisiciones de bienes y servicios a MiPYMES, las que a octubre de este año alcanzan los 94 millones de dólares.

Codelco División El Teniente alcanza, en lo que va del año, 434 millones de dólares en compras de bienes y servicios a empresas locales, distribuidos en 1.400 proveedores de la región de O'Higgins, que incluyen desde grandes empresas a pequeñas y medianas. Entre estas últimas, 78 son proveedores locales activos, a los que se le realizó compras de bienes y servicios por 94 millones de dólares.

De esa forma, la División aumentó en 4,7% anual las compras a proveedores locales y superó la meta divisional establecida en 2,7%. Este crecimiento está relacionado con la "Estrategia de Desarrollo Territorial con Valor Social", impulsada para todas las operaciones de Codelco y representa la estrategia divisional de generar valor económico, social y ambiental en las comunidades donde se ubican sus operaciones y su compromiso con el fortalecimiento de la economía local, a través

de empresas de diversos tamaños, sectores y especialidades.

El gerente general de El Teniente, Andrés Music, recordó que "nuestro propósito es claro y orientador: Damos todo por Chile. Y para cumplirlo, al tradicional valor económico que siempre hemos generado, sumamos las variables social y ambiental. En esa línea es imprescindible apoyar con más fuerza que nunca el desarrollo económico de los territorios y comunidades que nos rodean porque influir positivamente en nuestras comunidades, a través de la compra y contratación de mano de obra local, genera un entorno propicio para el desarrollo armónico de El Teniente y sus áreas de influencia".

Teodoro Schmidt, especialista senior de Desarrollo del Territorio de Codelco, explicó que "este año, recibimos con mucha alegría los datos de compra local en El Teniente porque observamos

un notable crecimiento de pequeñas y medianas empresas locales. Algunas empresas han cambiado de categoría y han pasado a ser grandes empresas, lo que quiere decir que han potenciado su facturación y su desarrollo con mejores condiciones".

Apoyo integral a proveedores

Este éxito es el resultado de diversas acciones implementadas por Codelco para fomentar la promoción de proveedores locales. Entre ellas destaca la implementación del programa corporativo "Juntos Emprendemos de Local", una iniciativa ejecutada en colaboración con la Corporación Simón de Ciro y Gestión Social. Gracias a una serie de medidas del programa, se realizaron más de mil acompañamientos a 323 empresas en 32 licitaciones.

El director de Desarrollo Comunitario, Cristián Sanhueza, precisó que "es una iniciativa

que potencia pequeñas y medianas empresas de la región de O'Higgins. Esto permite a través de la capacitación y acompañamiento generar oportunidades de licitación, desarrollo y crecimiento, fortaleciendo una relación de crecimiento mutuo. Estas iniciativas refuerzan el compromiso de El Teniente con el desarrollo sostenible, la economía regional y el valor social de la región".

MIPYMES más competitivas

De manera paralela, se ha brindado un apoyo integral a los proveedores locales para fortalecer su competitividad en áreas internas de la División como la gestión comercial, la actualización de procesos y normas corporativas. Además, se han organizado mesas de trabajo, talleres especializados, comités y cápsulas de aprendizaje, lo que contribuye al desarrollo y sostenibilidad de estos proveedores.

Nancy Coronado, ingeniera de Abastecimiento de la Gerencia de Administración de la División, detalló que "los proveedores locales han sido invitados a los procesos de licitación tanto aquellos que son solo para locales como para procesos abiertos. Son evaluados técnica y económicamente, cumpliendo con procedimientos corporativos. En muchos casos, han sido adjudicados permitiendo a la División contar con sus servicios que, por lo demás, son de excelente calidad".

Esta iniciativa se enmarca en los compromisos que Codelco ha impulsado hacia 2030, entre los que se incluye el desarrollo de los territorios. La meta es aumentar en 60% los bienes y servicios por parte de proveedores locales.

"Un círculo virtuoso"
 Patricio León, gerente global de Frantom Ltda, empresa dedicada a servicios de grúas de alto

tonelaje, comentó que "ser proveedor local es clave para nosotros porque permite que los ingresos permanezcan en nuestra zona, fortaleciendo la economía regional. Esto crea un círculo virtuoso donde el capital se mantiene en la región, impulsando el crecimiento de las empresas locales, algo clave para el desarrollo económico".

En el caso de FVV de Servicios Integrales Limitadas, empresa que presta servicios de obras civiles menores y cuenta con nueve trabajadores de Coya, su representante Viviana Núñez, destacó que "la compra local es importante, tanto para la empresa como para los trabajadores de los territorios. Actualmente, beneficiamos a nueve familias a través de estos empleos. Además, donde sea que trabajemos, procuramos adquirir productos de proveedores locales, fomentando así una economía circular en el territorio". Viviana Núñez.