

LAS LECCIONES QUE DEJÓ EL ENCUENTRO NACIONAL DE PROVEEDORES SICEP 2024

Con 550 empresas proveedoras, participantes y expositores, se realizó el pasado 4 de diciembre la última versión del Encuentro Nacional de Proveedores SICEP 2024, de la Asociación de Industriales de Antofagasta (AIA), el cual reunió a distintos representantes de la industria para generar nuevas oportunidades de negocio y promover el desarrollo sostenible del sector.

Se trata de un encuentro de la plataforma tecnológica del Sistema de Calificación y Evaluación de Empresas Proveedoras (SICEP), que reúne a más de 3.200 empresas proveedoras y 35 compañías usuarias, permitiendo fortalecer la economía regional.

Ricardo Muñoz, gerente de SICEP, comenta que dentro de las lecciones que se pudieron rescatar del encuentro, se espera un escenario auspicioso de inversiones en los próximos años, lo que abrirá importantes oportunidades de negocios para la industria de empresas proveedoras para la minería.

"Las compañías, en sus exposiciones, dieron cuenta de sus proyectos de inversión y destacaron cuáles eran las principales licitaciones que requieren, constituyendo información estratégica para las empresas proveedoras para identificar oportunidades de negocios, que se analizaron con más detalle en las ruedas de negocios", relata.

Asimismo, acota que se delinearon los requerimientos que se necesitan en cuanto a empresas proveedoras para los próximos años: "Principalmente las

pequeñas y medianas tienen la tarea de transitar a empresas con mayor desarrollo tecnológico e incorporar dimensiones que fortalezcan su contribución a un desarrollo sostenible de la industria minera. Ambos aspectos señalados son muy importantes, y, de no hacerlo, las empresas proveedoras perderán competitividad".

Mayor convocatoria

En el evento, compañías mineras como Sierra Gorda, El Abra, Antofagasta Minerals, Michilla, BHP y SQM Lito generaron más de 600 reuniones con proveedores. No obstante, para Muñoz, el desafío mayor hoy es lograr convocar a más empresas proveedoras y mineras para generar nuevos negocios. "Queremos incorporar en el encuentro de 2025 la participación de grandes empresas proveedoras, de tal forma que las pequeñas empresas tengan opciones de mercado adicionales a las compañías mineras", señala.

El contacto con los clientes es cordial y de trabajo, dice Juan Araya, ingeniero en ventas de la zona norte de Lubrisider.cl, quien participó en el encuentro. No obstante, recalca que hay que abordar con mayor profundidad los desafíos que tienen las mineras y sus inversiones o proyectos para 2025. "Ellos son el motor de la economía en la región y el país. Todo aporte de la minería son ingresos a las empresas nacionales y regionales", valora, por lo que a sus ojos, se hace necesario aumentar el networking entre ellas, para lograr la mayor cantidad de encuentros empresariales.



El evento que organiza la AIA para las firmas que se agrupan en el Sistema de Calificación y Evaluación de Empresas Proveedoras (SICEP) fue una instancia clave para el relacionamiento con grandes mineras y la búsqueda de nuevos negocios.

POR FRANCISCA ORELLANA