

NOTA DE CONFIDENCIALIDAD

Este documento contiene información propiedad de Antofagasta Minerals S.A. que ha sido preparada estrictamente con el propósito de ser utilizada en esta actividad y no podrá ser proporcionada o revelada parcial o totalmente a terceros sin autorización expresa por parte de la Compañía.

El Camino de la Transformación Digital del Procurement

Noviembre 2019

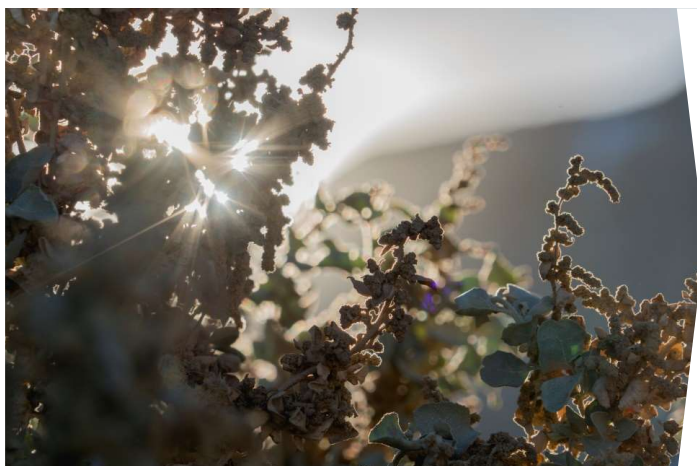
Guilherme Avila

Gerencia Corporativa de Abastecimiento y Contratos





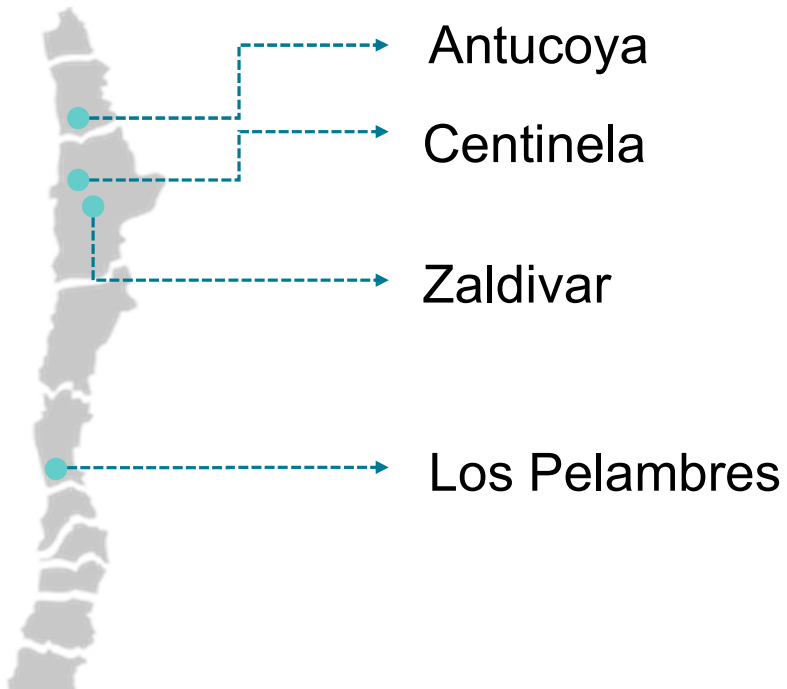
Desarrollamos minería para un futuro mejor



Antofagasta Minerals en breve



4 Principales operaciones en Chile



PRODUCCIÓN DE COBRE



725.300
toneladas

TRABAJADORES



15k
personas

INGRESOS DEL GRUPO



US\$ **4.733,1** m

EBITDA



US\$ **2.228** m

PROCUREMENT_AMSA

ABASTECIMIENTO



+30

EQUIPO



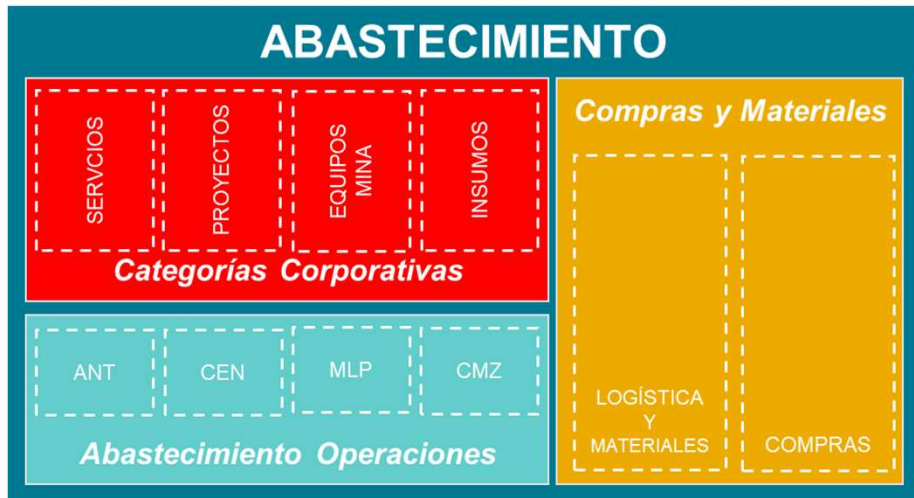
5

SUB
GERENCIAS



+60

CATEGORIAS



US\$1.900 m
ADJUDICACIÓN TOTAL

#32k
DOCUMENTOS

US\$900 m **#0.7k**
CONTRATO DE SERVICIOS

US\$600 m **#27k**
COMPRAS

US\$200 m **#0.06k**
ORDEM DE SERVICIO

US\$200 m **#4k**
CONTRATO DE SUMINISTRO

TRANSFORMAR?

PROPÓSITO

*“**Conectar** las capacidades de los proveedores con las **necesidades del negocio**, entendiendo y optimizándolas para mejorar la **competitividad** de forma confiable y sustentable”*

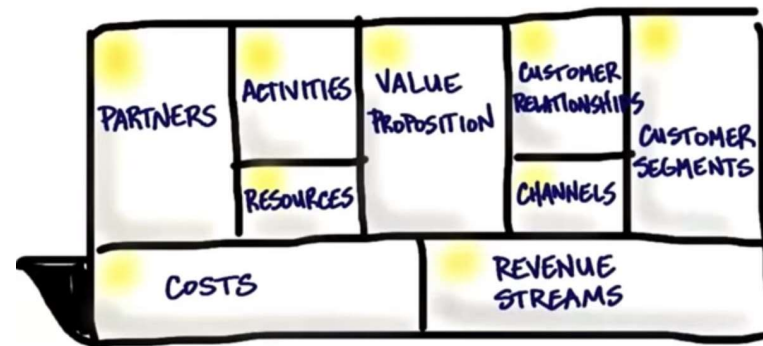


CÓMO ABASTECIMIENTO GENERA VALOR?

¿De que forma
generamos valor?

¿Cómo comunico
con mis clientes ?

¿Quién son mis
partners?



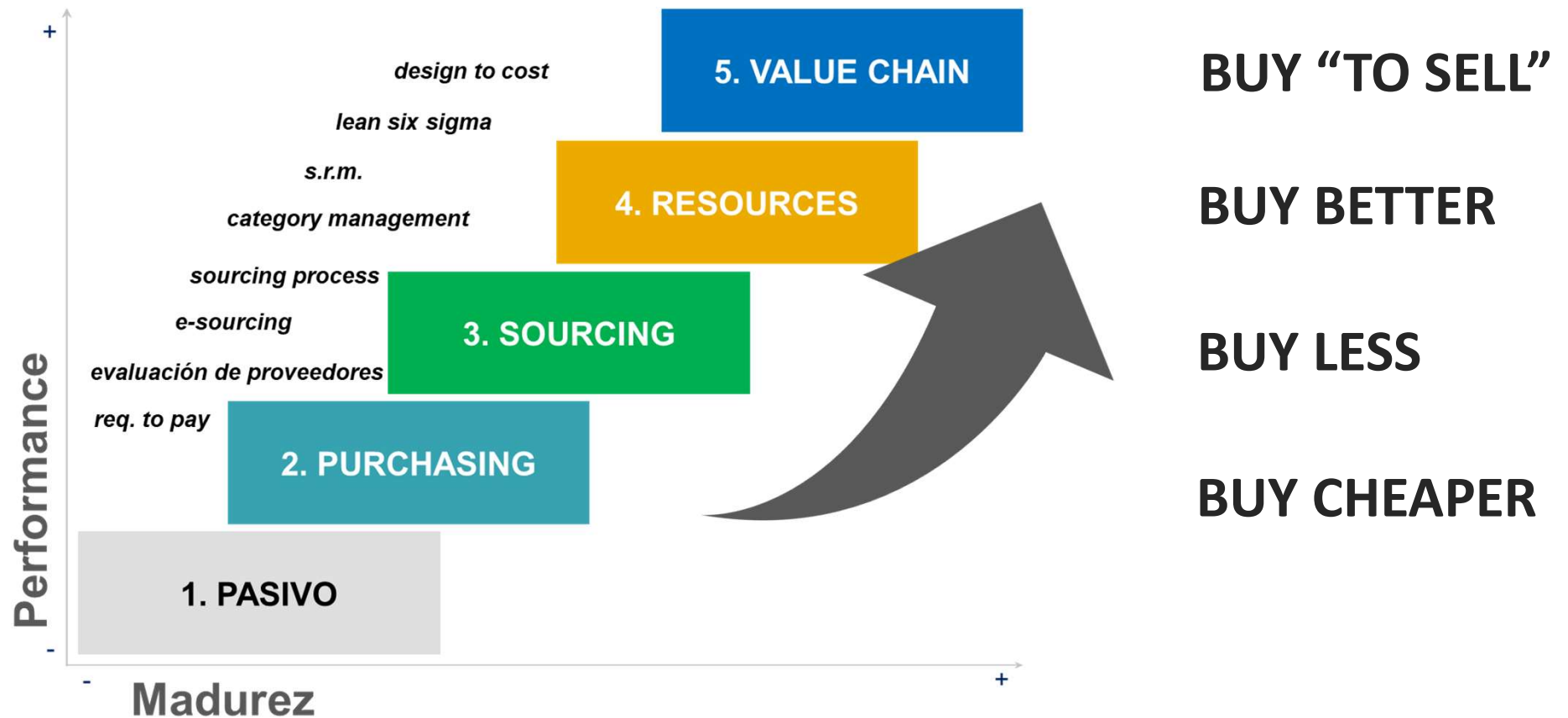
¿Quién percibe mi
Propuesta de Valor?

¿Quién son mis clientes?

¿Cuáles son mis
recursos claves?

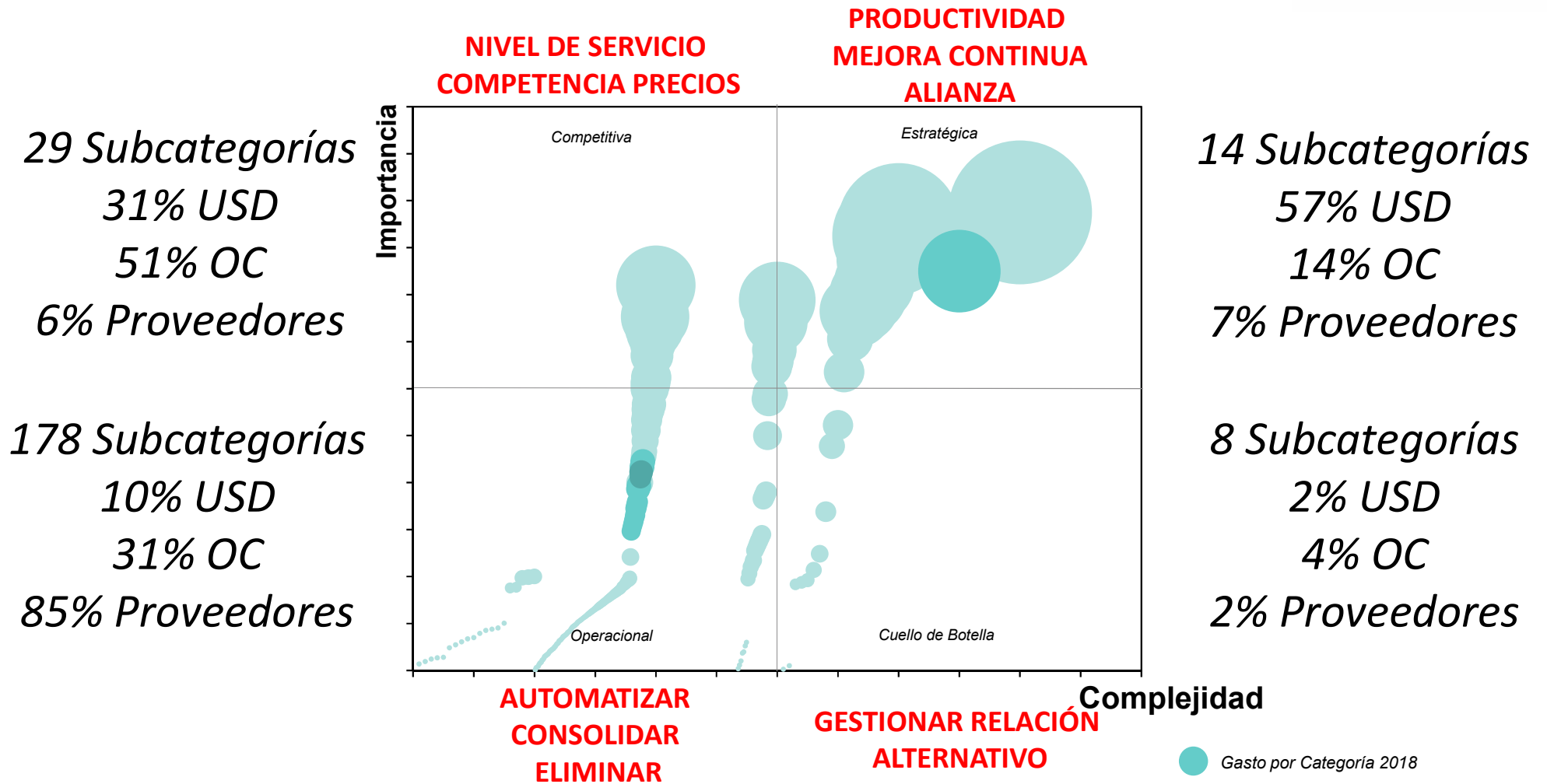
¿Qué canales utilizo
para comunicar?

TRANSFORMACIÓN EN ABASTECIMIENTO

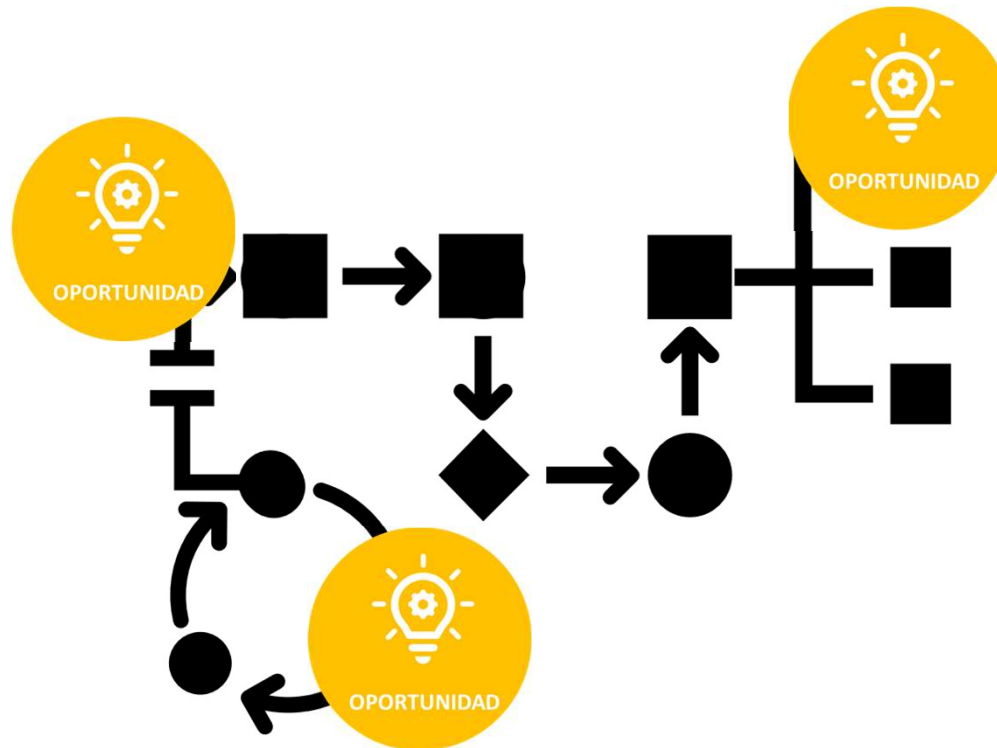


Fuente: Reck & Long (1988) adaptado por Crop and co (2007)

IDENTIFICAR OPORTUNIDADES



IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES

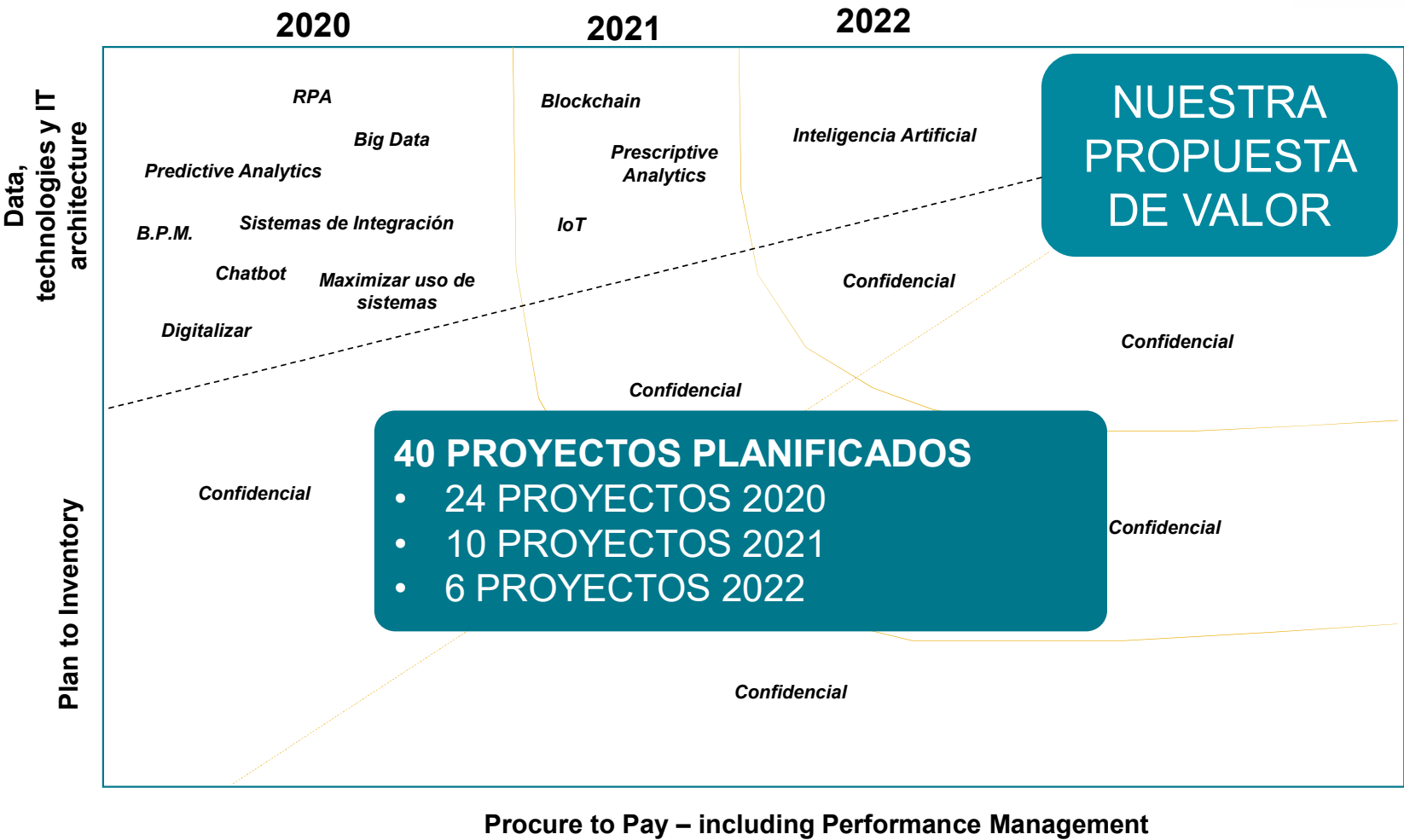


AGREGA VALOR?

ESTANDAR?

REPETITIVA?

CAMINO TRANSFORMACIÓN DIGITAL PROCUREMENT



CASE CONTEXTO



PROCESO COMPRAS MATERIALES



US\$**400** m
COMPRAS



#**80** k
LÍNEAS



#**160** k
MATERIALES



#**1,5** k
PROVEEDORES



300
CLIENTES

R.P.A. ASISTENTE DE COMPRAS DE MATERIALES

Objetivo

Cómo lo Haremos?

Caso de Negocio

Plan de Trabajo

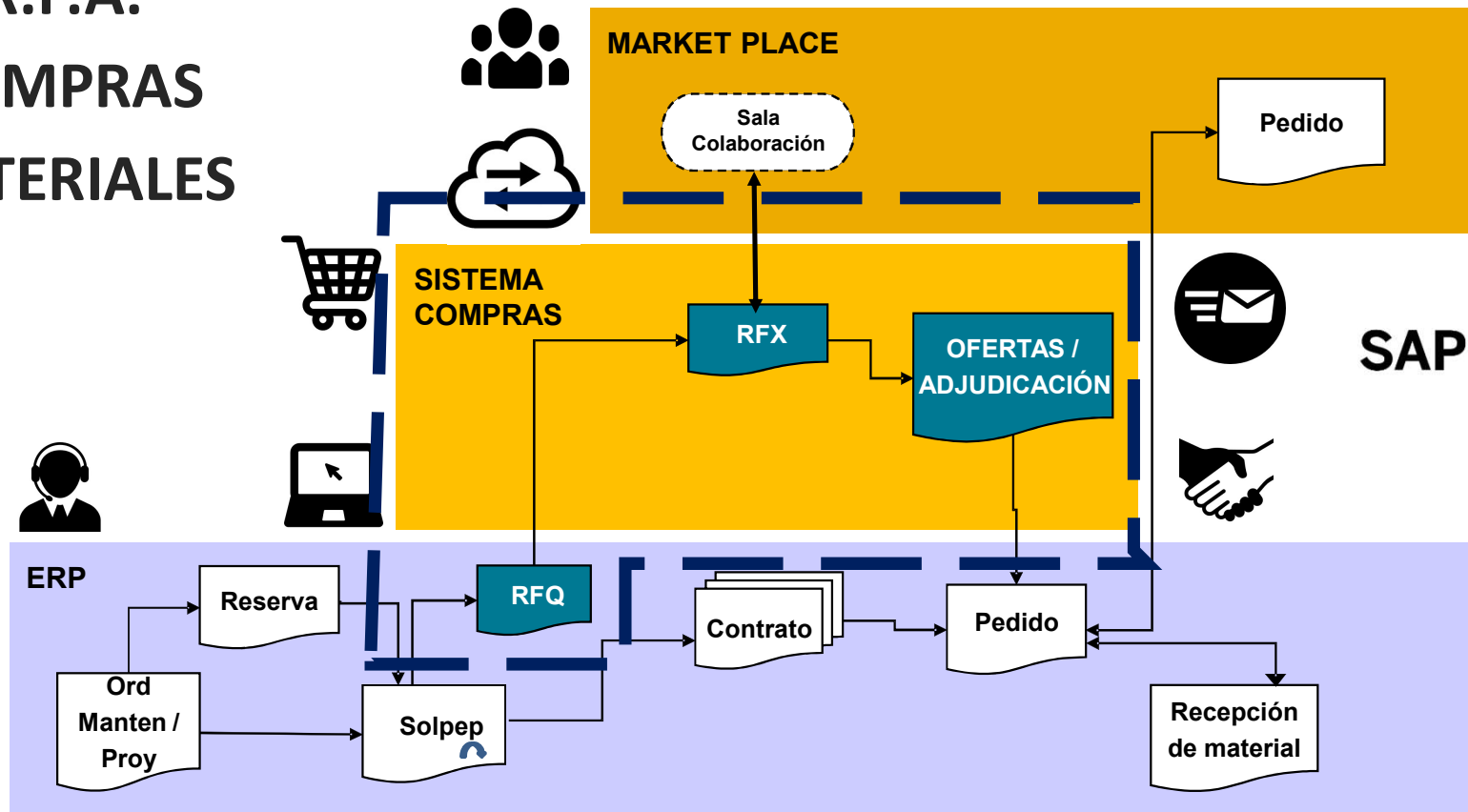
Principales Riesgos

Stakeholders

Periodo: 2018

CASE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

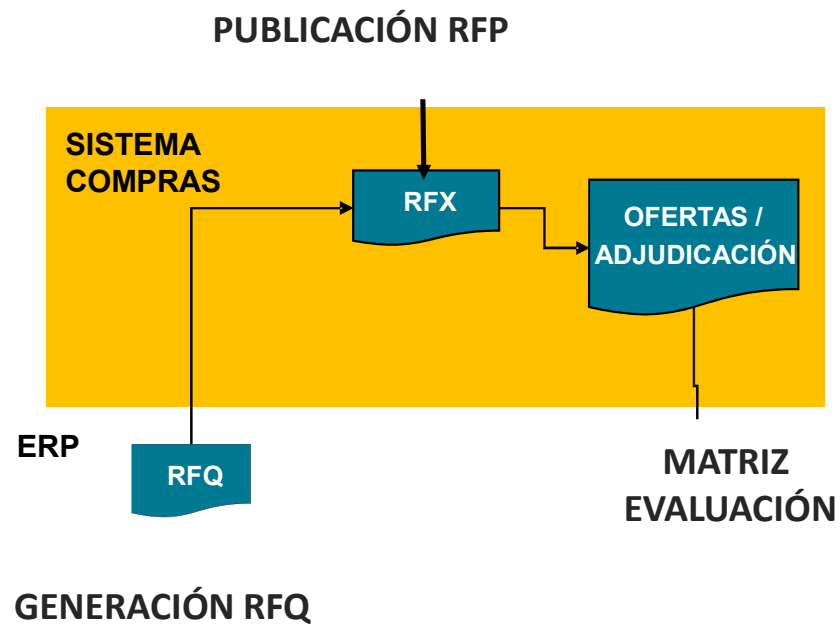
R.P.A. COMPRAS MATERIALES



CASE TRANSFORMACIÓN DIGITAL



R.P.A. COMPRAS MATERIALES



GENERAMOS VALOR?

Success Case



R.P.A. ASISTENTE DE COMPRAS DE MATERIALES

Periodo del case

4 meses

Julio
a
Octubre

Materiales
Comprados

6747

RFQ

2384

RFP

2034

Tasa de Uso

45% → **85%**

Tasa de Éxito

51% → **95%**

Gracias

Guilherme Avila

Especialista en Transformación Digital para Abastecimiento

Antofagasta Minerals

