

CONSEJO DE DESARROLLO EMPRESARIAL



ASOCIACIÓN
DE INDUSTRIALES
ANTOFAGASTA

MANUAL DE BUENAS PRÁCTICAS EN LA
GESTION DE ABASTECIMIENTO Y CONTRATOS

SEPTIEMBRE 2021

OBJETIVOS

- Establecer y consensuar normas, prácticas y acciones que promuevan el desarrollo de un modelo de relacionamiento de equilibrio virtuoso, entre empresas clientes y proveedores.
- Contribuir a que las empresas proveedoras se desarrollen y se transformen en empresas que cuenten con una gestión y operación **profesionalizada** que permita el reconocimiento de un foco de negocios claro, con una oferta **especializada** y **solidez financiera** que le permita afrontar los desafíos, con **desarrollo tecnológico** acorde a los estándares de la industria, y un sistema de gestión para la **innovación**, potenciando un alto grado de **competitividad**; es decir, contar con las capacidades que le permitan enfrentar las variaciones del mercado, cumpliendo estándares de **calidad, medio ambiente, seguridad** y que éstos sean certificados, que el entorno la reconozca como una empresa **socialmente responsable**; además de contar con instalaciones cercanas a las faenas.
- Potenciar la competitividad y eficiencia de la empresa que contraten estos servicios; en definitiva es una propuesta que favorece la eficiencia y competitividad de la industria en su conjunto.

ÍNDICE MANUAL DE BUENAS PRÁCTICAS

- 1.2. Manual de Buenas Prácticas en la Gestión de Abastecimiento
- 1.3 Políticas de Gestión de Abastecimiento y Contratos
- 1.4 Licitaciones de contratos y/o compra
- 1.5 Adjudicación de contratos
- 1.6 Ejecución de contratos

I.2 MANUAL DE BUENAS PRÁCTICAS EN LA GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO Y CONTRATOS

- 1.2.1 Las empresas firmantes, se comprometen a difundir, socializar, capacitar y supervisar en el cumplimiento a los equipos de las áreas de abastecimiento y contratos, en la promoción, internalización y aplicación cotidiana de estas buenas prácticas en la gestión de abastecimiento y contratos.
- 1.2.2 La Asociación de Industriales de Antofagasta y las empresas mineras firmantes conformarán un Comité que vele por el cumplimiento de este Manual de Buenas Prácticas, el cual se revisará anualmente a objeto de mantenerlo actualizado y vigente.

I.3 POLÍTICAS DE GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO Y CONTRATOS

Las empresas firmantes se comprometen a:

- 1.3.1 Difundir, promover y ejecutar las políticas de gestión de abastecimiento y contrato.
- 1.3.2 Reportar la gestión de abastecimiento y contratos en el reporte anual de sustentabilidad de la compañía.

I.4 LICITACIONES DE CONTRATOS Y/O COMPRAS

Las empresas firmantes se comprometen a:

- 1.4.1 Publicar por distintos medios todas las licitaciones de contratos y procesos de compras tal que permitan a las empresas colaboradoras informarse oportunamente de requerimientos y condiciones de las mismas. A modo de ejemplo, publicar las licitaciones de contratos y procesos de compras en los sitios web de las compañías mineras, sitio web de registros proveedores con los cuales operan como SICEP u otros. Además de entregar la información técnica en un proceso de licitación y/o compra, de manera oportuna, completa y transparente, para todos los posibles oferentes. Sólo para casos expresamente justificados y debidamente autorizados por la máxima autoridad del área, podría realizarse licitaciones cerradas.
- 1.4.2. Informar oportunamente y por distintos medios los servicios, insumos y bienes, que las compañías mineras necesitan para su operación y mantención en el año y, los volúmenes estimados asociados a los mismos.
- 1.4.3 Para licitaciones de contratos y procesos de compras, promover la búsqueda de empresas especialistas, que agreguen valor a los desafíos operacionales en sus distintas áreas de proceso, identificando, evaluando y seleccionando propuestas técnicas y económicas preferentemente de aquellas empresas proveedoras con inscripción vigente en registros de proveedores declarados como oficiales por las compañías mineras, como SICEP, SAP, SRM y otros.
- 1.4.4 Respetar las propuestas de las empresas oferentes, tanto en su aspecto técnico y económico, de acuerdo a las bases técnicas, administrativas y económicas, las cuales habrán de incorporar toda la información relevante de la necesidad del demandante y de las soluciones técnicas conocidas por éste, dejando abierta la puerta a la innovación del oferente. No debe haber negociación que altere las bases técnicas, administrativas y económicas. Si ninguna de las ofertas satisface lo esperado, se debe llamar a una nueva licitación con bases enriquecidas por la experiencia frustrada.

I. 5 ADJUDICACIÓN DE CONTRATOS

Las empresas firmantes se comprometen a:

- 1.5.1 En igualdad de condiciones técnicas y económicas, dar preferencia a empresas de la región en la que se ejecutará el contrato.
- 1.5.2 Promover e incorporar cláusulas de contratos que reconozcan el carácter de empresas colaboradoras que se proyectan en el largo plazo y con condiciones de equilibrio.
- 1.5.3 Que la evaluación y adjudicación considere distintas variables de evaluación y no se centre primordialmente en el precio, respetando las ponderaciones de evaluación establecidas para cada uno de los procesos de licitación de contratos y/o compras. Una vez finalizado el proceso de licitación se debe dar a conocer a las empresas postulantes a dicha licitación el nombre de la empresa adjudicada.
- 1.5.4 Respetar la oferta adjudicada, tanto en la propuesta técnica como económica; sin incluir cambios al inicio del contrato que vulneren la oferta adjudicada.
- 1.5.5 Eliminar cláusulas en el contrato que no permitan o dificulten la “bancabilidad” y levantamiento de capital en el sistema financiero, por ejemplo la prohibición de factorizar.

I.6 EJECUCIÓN DE CONTRATOS

Las empresas firmantes se comprometen a:

- 1.6.1 Respetar el sistema de gestión de la empresa proveedora (gestión de calidad, de recursos humanos, de medio ambiente, etc). Por su parte, la empresa proveedora debe respetar el sistema de gestión de la empresa cliente en los valores, principios y otros que la empresa cliente explicitó en las bases técnicas y administrativas.
- 1.6.2 No ofrecer y entregar beneficios directos a los trabajadores de las empresas proveedoras, que pudieren afectar la gestión administrativa y financiera de éstas y las condiciones contractuales entre el proveedor contratista y sus trabajadores. Cualquier beneficio que quisiera entregar la empresa mandante en beneficio de los trabajadores del contratista debe ser previamente consensuado con el contratista.
- 1.6.3 Incorporar en las cláusulas de contratos una curva de indemnización, si el cliente da término anticipado a un respectivo contrato. Término que debe ser debidamente justificado por motivos de fuerza mayor.
- 1.6.4 Se deberán mantener las condiciones y el equipamiento pactado en el contrato, sí durante la ejecución del contrato la empresa mandante decide realizar mejoras técnicas, como por ejemplo cambiar el estándar de los equipos considerados en la adjudicación del contrato, se deberá llegar a un acuerdo comercial con la empresa contratista, que permitirá el reemplazo de los equipos mencionados. Además se deberá informar al contratista con el tiempo necesario para la amortización de éstos.