

Agosto 2026



Diagnóstico sobre proveedores y compra local en la Región de Antofagasta

UNA VISIÓN DESDE LA INDUSTRIA MINERA



CONSIDERACIONES INICIALES

01

7 COMPAÑÍAS MINERAS PARTICIPARON EN EL DIAGNÓSTICO SOBRE PROVEEDORES LOCALES

DEFINICIÓN PROVEEDOR LOCAL
EMPRESA CON CASA MATRIZ EN LA REGIÓN DE ANTOFAGASTA SEGÚN EL SII, EN TODOS LOS ÍTEMS DE COMPRA.

ANTECEDENTES

2025

La Comisión de Entorno Social del Consejo Minero abre la agenda de proveedores locales.

Taller con las compañías de la región: primero un marco conceptual común, después medir.

La EMRA releva la compra local para retener valor en el territorio.

COMPAÑÍAS MINERAS QUE PARTICIPAN

Antofagasta Minerals	Novandino	SQM	Codelco
Sierra Gorda SCM	El Abra	BHP	

Enfoque metodológico y fuentes de información

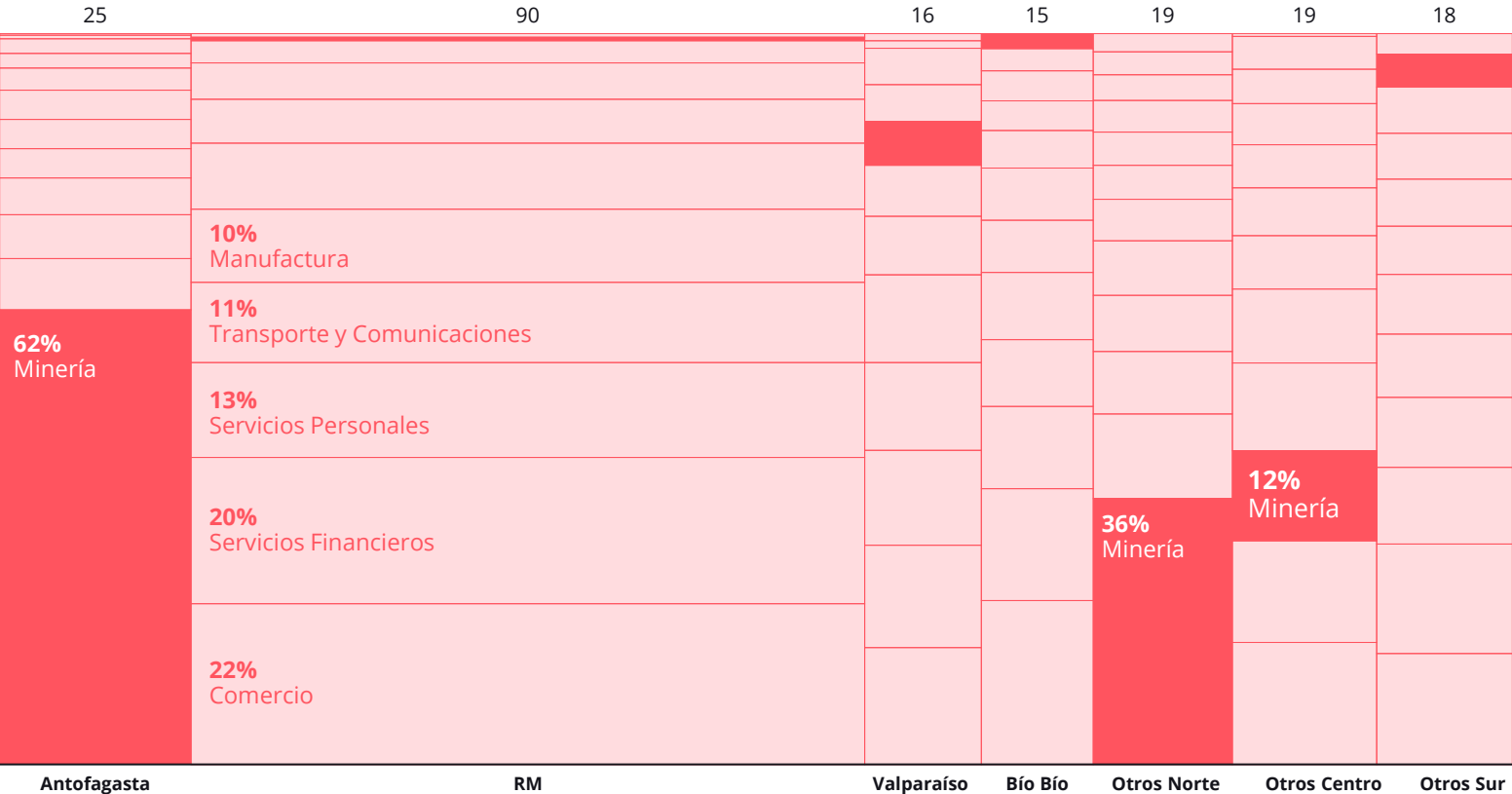


Agradecimientos a la Asociación de Industriales de Antofagasta (AIA) por su colaboración y apoyo en el desarrollo del estudio.



La minería genera el 62% del PIB regional

APORTE AL PIB NACIONAL POR REGIÓN Y ACTIVIDAD (MILES DE TRILLONES CLP 2018, 2025)



62%
PIB EN MINERÍA DE
ANTOFAGASTA, EL
MÁS ALTO DEL PAÍS

PRINCIPALES DESAFÍOS POR INDUSTRIA

- Minería:** el know-how crítico no reside en la región.
- Construcción:** falta capacidad instalada; las empresas líderes provienen de fuera de la región.
- Manufactura:** sin clúster, más tiempo de reparación y más capital inmovilizado en repuestos.
- Servicios de baja complejidad:** empleo local en roles de menor complejidad; oportunidad para el encadenamiento productivo.

Nota 1: Regiones con PIB bajo 10.000 miles de millones CLP se agrupan en Otros Norte, Otros Centro y Otros Sur. "Otras actividades" agrupa las de contribución menor al 7% del PIB. Fuente: Banco Central de Chile.

Nota 2: Servicios de baja complejidad técnica: catering, aseo, carpintería, lavandería, fumigación, mensajería, impresiones, hospedaje externo, paisajismo y gestión de residuos. Fuente: INE 2025.

Comprar local permite retener valor en la región

¿POR QUÉ CONVIENE COMPRAR LOCAL?

A las compañías mineras

- Menores costos de transporte e importación
- Menor inventario de resguardo
- Mayor velocidad de respuesta técnica
- Menos detenciones no planificadas
- Menores emisiones de alcance 3

A la región

- Encadenamiento productivo
- Empleo local
- Creación de capacidades

Aplica solo si el producto o servicio está disponible en la región y cumple el estándar exigido por la industria.

¿CÓMO SE MIDE EL VALOR QUE QUEDA EN LA REGIÓN?

Dos formas de medir: una cuenta el dinero que entra; la otra, el valor que queda

LO QUE SE MIDE HOY

Local Spend – Gasto local

Cuánto dinero de las compras se dirige a empresas del territorio.

No distingue

- Si el proveedor produce en la región o solo intermedia bienes traídos de fuera
- El valor que generan los proveedores de segundo nivel



LO QUE SE QUIERE POTENCIAR DESDE EL DIAGNÓSTICO

Valor retenido

Cuánto valor agregado queda efectivamente en la economía, y no solo cuánto dinero pasa por ella.

- **In-Country Value (ICV)**
Valor retenido en el país
- **In-Regional Value (IRV)**
El mismo criterio a escala regional. Es la propuesta del diagnóstico para Antofagasta

AMBAS INCORPORAN EL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO

El valor indirecto que se genera cuando un proveedor directo contrata, a su vez, a proveedores locales de segundo nivel. El gasto local no lo captura.



Por qué importa la distinción: hoy medimos gasto local. Una meta expresada así puede cumplirse comprando a un intermediario sin actividad productiva en la región. Medir valor retenido corrige ese incentivo.

OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN DE ANTOFAGASTA

02



Las casas matrices se concentran: 51% en la RM, 29% en Antofagasta

DÓNDE SE DECIDE
La casa matriz indica dónde se toman las decisiones estratégicas y dónde se concentra el valor.

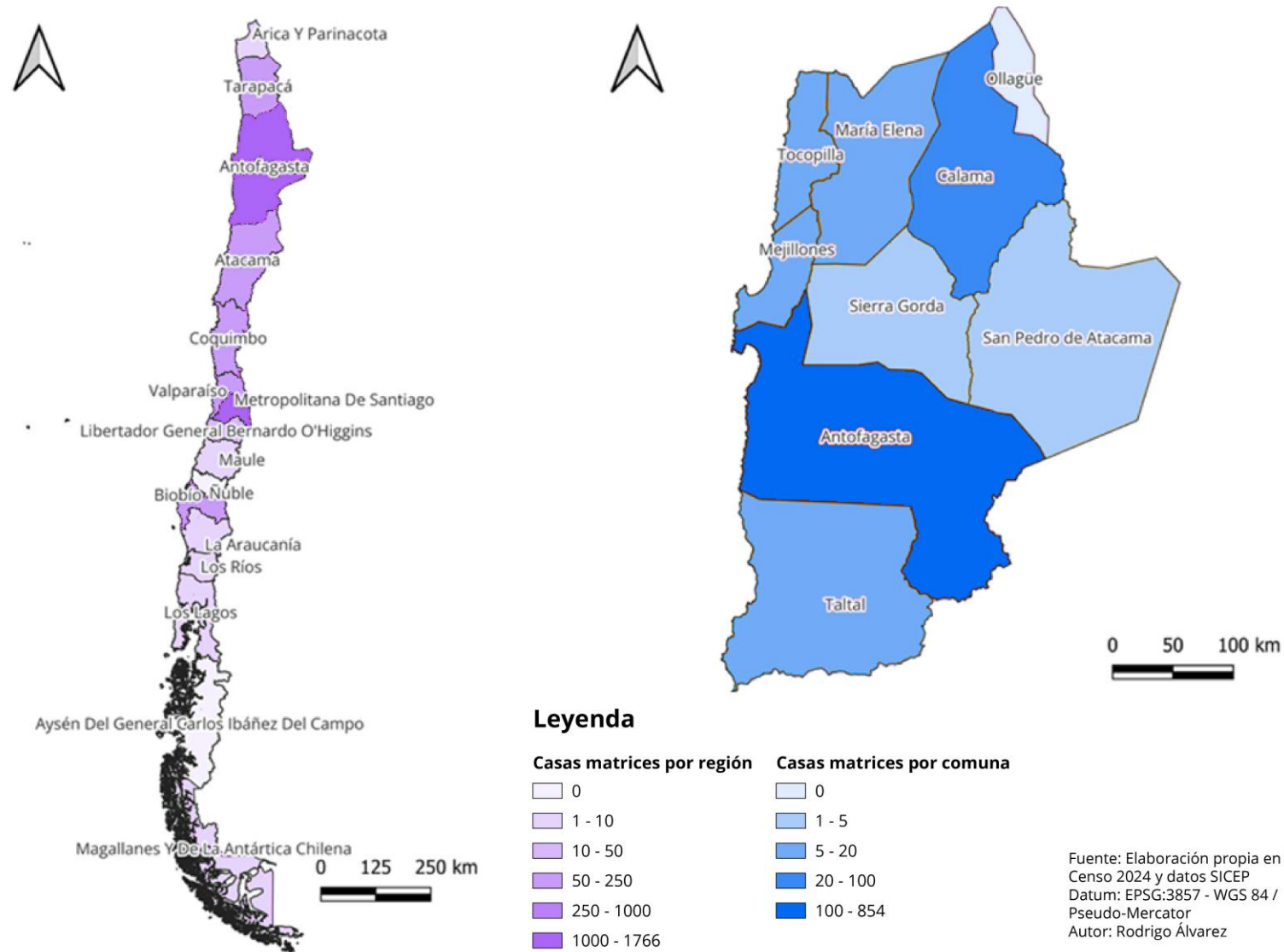
DISTRIBUCIÓN NACIONAL

- **Región Metropolitana:** 51%
- **Región de Antofagasta:** 29%

DENTRO DE LA REGIÓN

- **Comuna de Antofagasta:** 85%
- **Calama:** 9%
- **Tocopilla, Taltal, Sierra Gorda:** marginal.

No se instalan cerca de la mina. Se instalan donde hay capacidades urbanas.



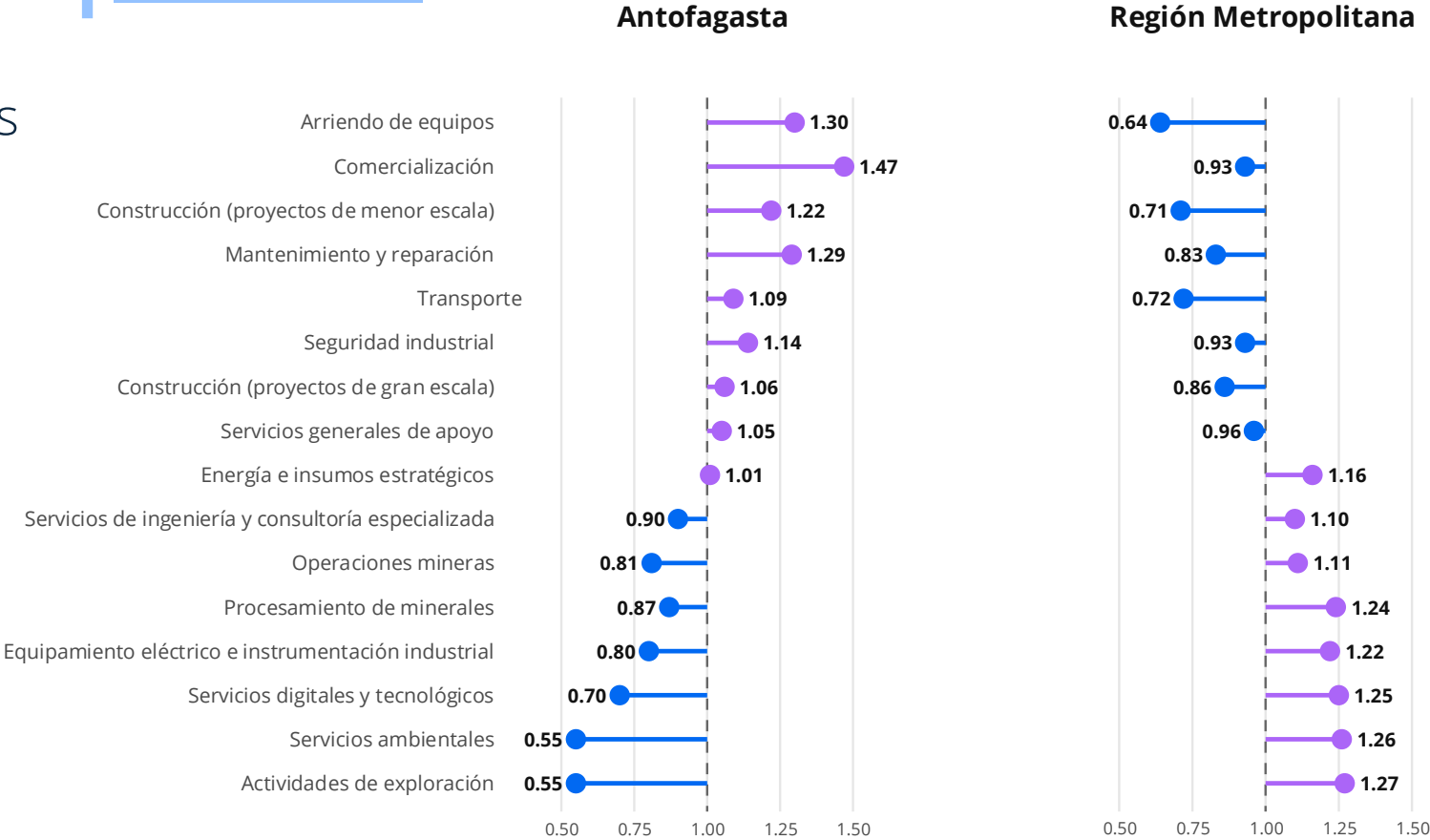
Antofagasta y Santiago presentan perfiles distintos en la cadena de proveedores mineros

UN LQ MAYOR QUE 1 INDICA QUE LA ACTIVIDAD TIENE UN PESO RELATIVO MAYOR EN LA REGIÓN QUE EN EL PAÍS

- Especialización relativa
- Menor presencia relativa

Fuente: Elaboración propia con datos SICEP (AIA, 2025).

COCIENTE DE LOCALIZACIÓN (LQ)



Distribución nacional de proveedores por actividad

La especialización regional no necesariamente implica liderazgo en participación.

Antofagasta registra menor participación en actividades intensivas en conocimiento.

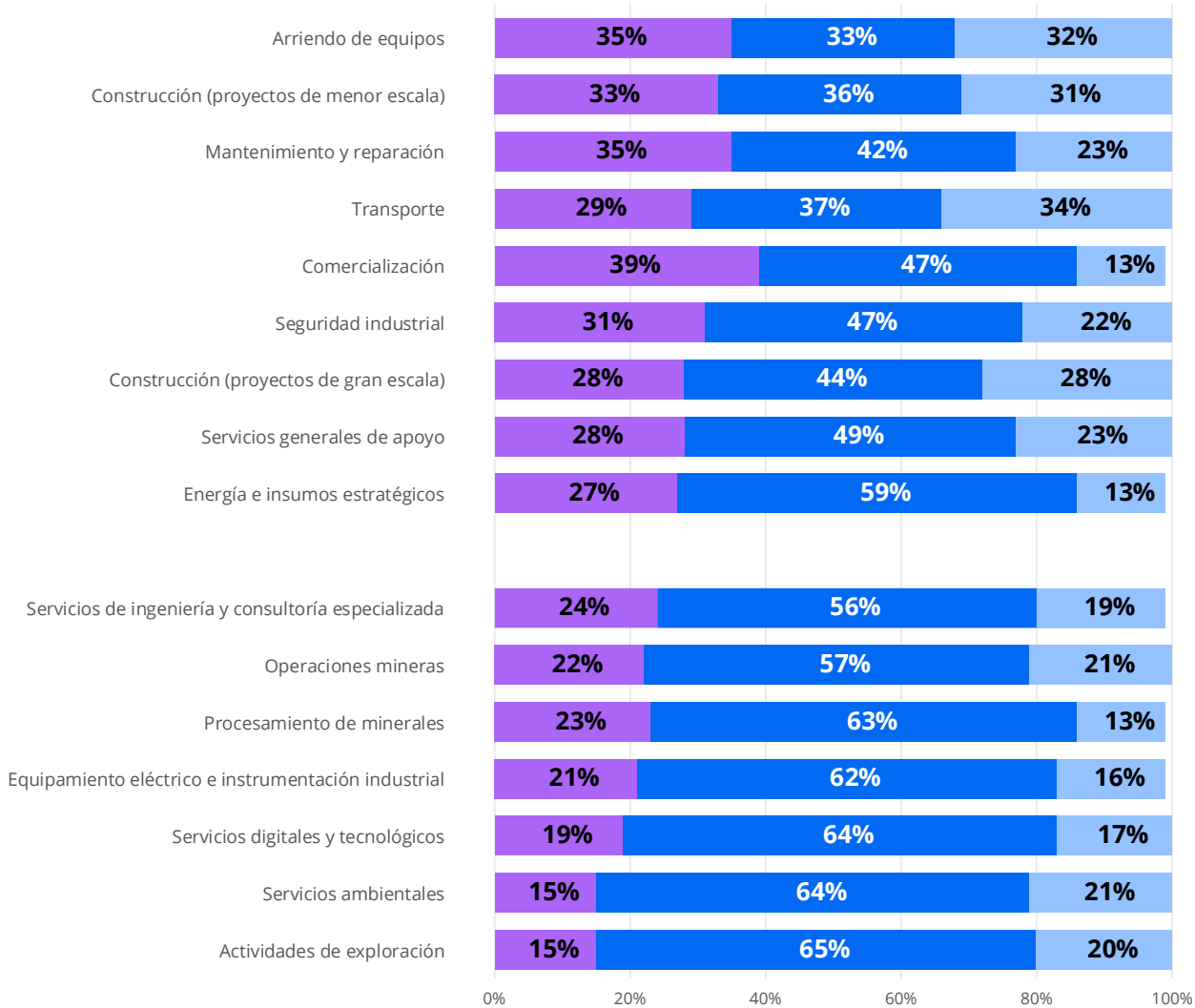
Desafío: “Ampliar esa base hacia servicios de mayor conocimiento y complejidad”.

- Antofagasta
- Región Metropolitana
- Resto del país

Fuente: Elaboración propia con datos SICEP (AIA, 2025).

PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL NACIONAL DE PROVEEDORES

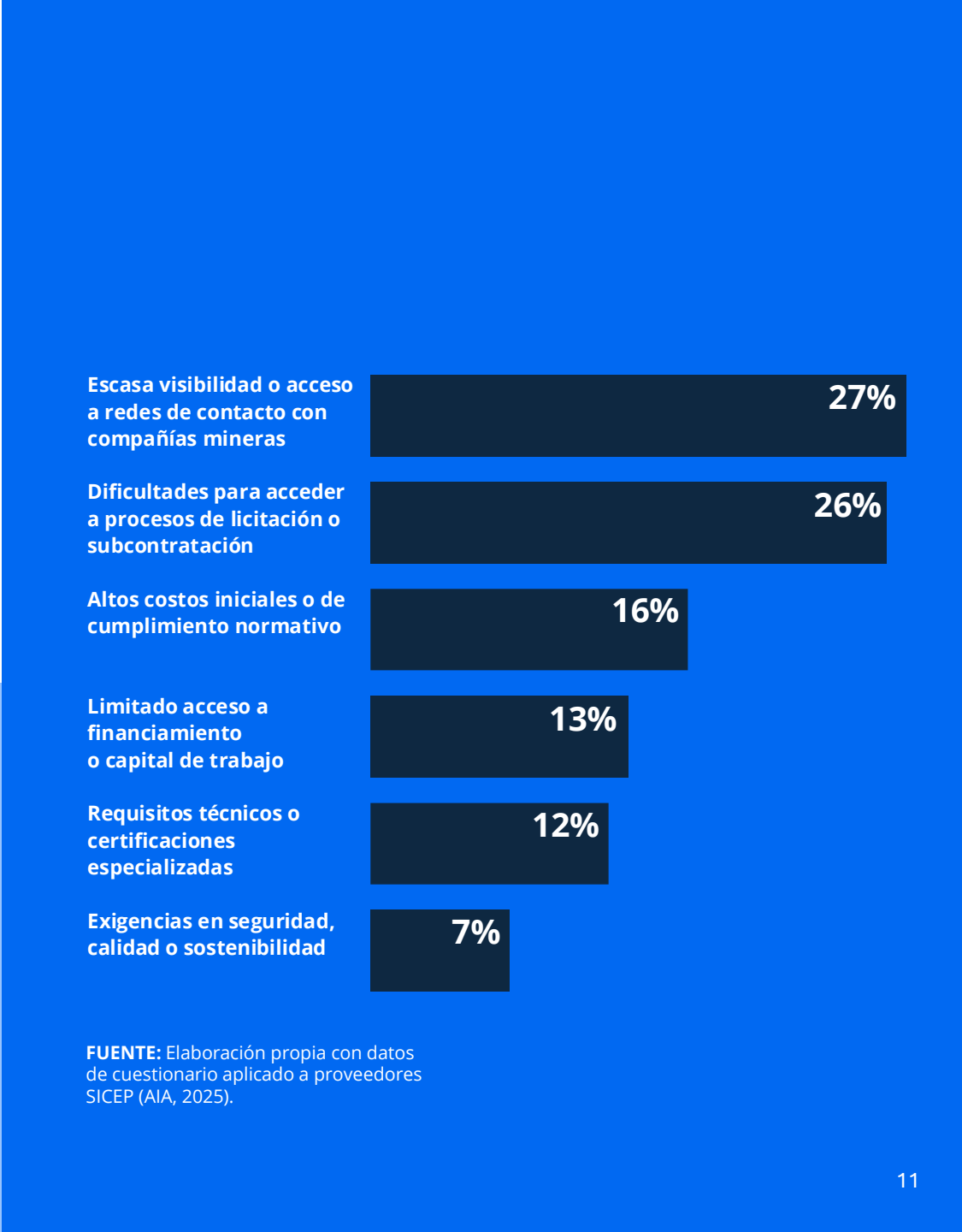
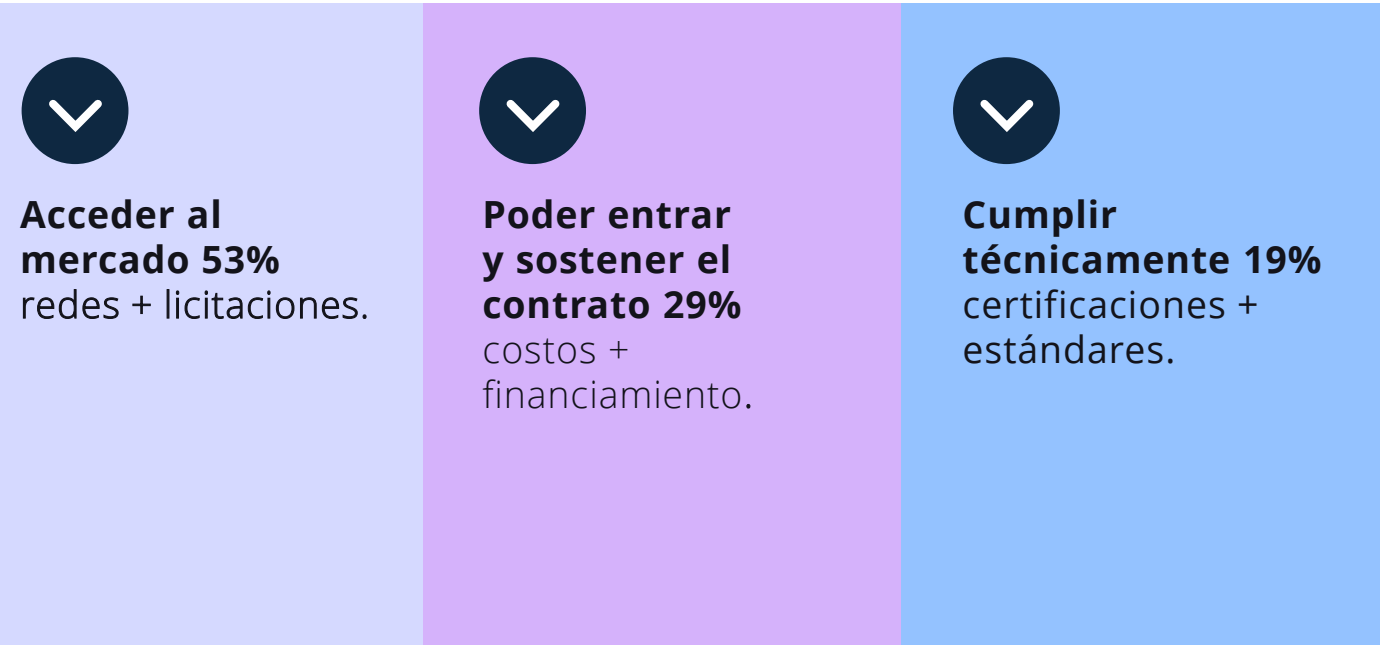
➤ **LQ > 1:** la actividad tiene un mayor peso relativo en Antofagasta que en la estructura nacional.



Antofagasta presenta especialización relativa (LQ > 1)

Antofagasta presenta menor presencia relativa (LQ < 1)

Cuatro de cada cinco barreras señaladas por los proveedores son de acceso, no de capacidad



FUENTE: Elaboración propia con datos de cuestionario aplicado a proveedores SICEP (AIA, 2025).

Desafíos estructurales según proveedores locales de la minería

FUENTE: Elaboración propia con datos de cuestionario aplicado a proveedores SICEP (AIA, 2025). Los patrones se mantienen al comparar la estimación inicial (n=96) con la muestra ampliada (n=162)".



CERTIFICACIONES



Predominan las certificaciones **básicas** (31%) e **intermedias** (27%); las **avanzadas** son aún escasas (3%).



Medianas y grandes tienen mayor certificación (63%).



Pymes tienen menor acceso (31,2%).



1 de cada 4 proveedores de la minería en Antofagasta identifica las certificaciones como barreras de entrada.

Desafíos estructurales según proveedores locales de la minería



I + D



51%

No realiza **actividades formales de I+D.**



28%

Desarrolla innovación principalmente adaptativa u operacional.



20%

Solo **innova de forma articulada** con la industria, universidades o centros tecnológicos.

FUENTE: Elaboración propia con datos de cuestionario aplicado a proveedores SICEP (AIA, 2025). Los patrones se mantienen al comparar la estimación inicial (n=96) con la muestra ampliada (n=162)".

Desafíos estructurales según proveedores locales de la minería

FUENTE: Elaboración propia con datos de cuestionario aplicado a proveedores SICEP (AIA, 2025). Los patrones se mantienen al comparar la estimación inicial (n=96) con la muestra ampliada (n=162)".



CAPITAL HUMANO



ESTRUCTURA ACTUAL

- Predominio **técnico -operativo**.
- Ingeniería enfocada en **soporte en faena**.
- Baja presencia de perfiles de **innovación**.



BRECHAS

- 43%** reporta brechas en ingenieros especializados.
- 36%** identifica déficit de mantenedores y operadores.
- 34%** de competencias digitales.

Desafíos estructurales según proveedores locales de la minería

FUENTE: Elaboración propia con datos de cuestionario aplicado a proveedores SICEP (AIA, 2025). Los patrones se mantienen al comparar la estimación inicial (n=96) con la muestra ampliada (n=162)".



CAPACITACIONES



Alta presencia de capacitación (más del 80%).



Esfuerzo formativo extendido.



No siempre se traduce en inserción o escalamiento.

PERSPECTIVA DE LAS COMPAÑÍAS MINERAS

03

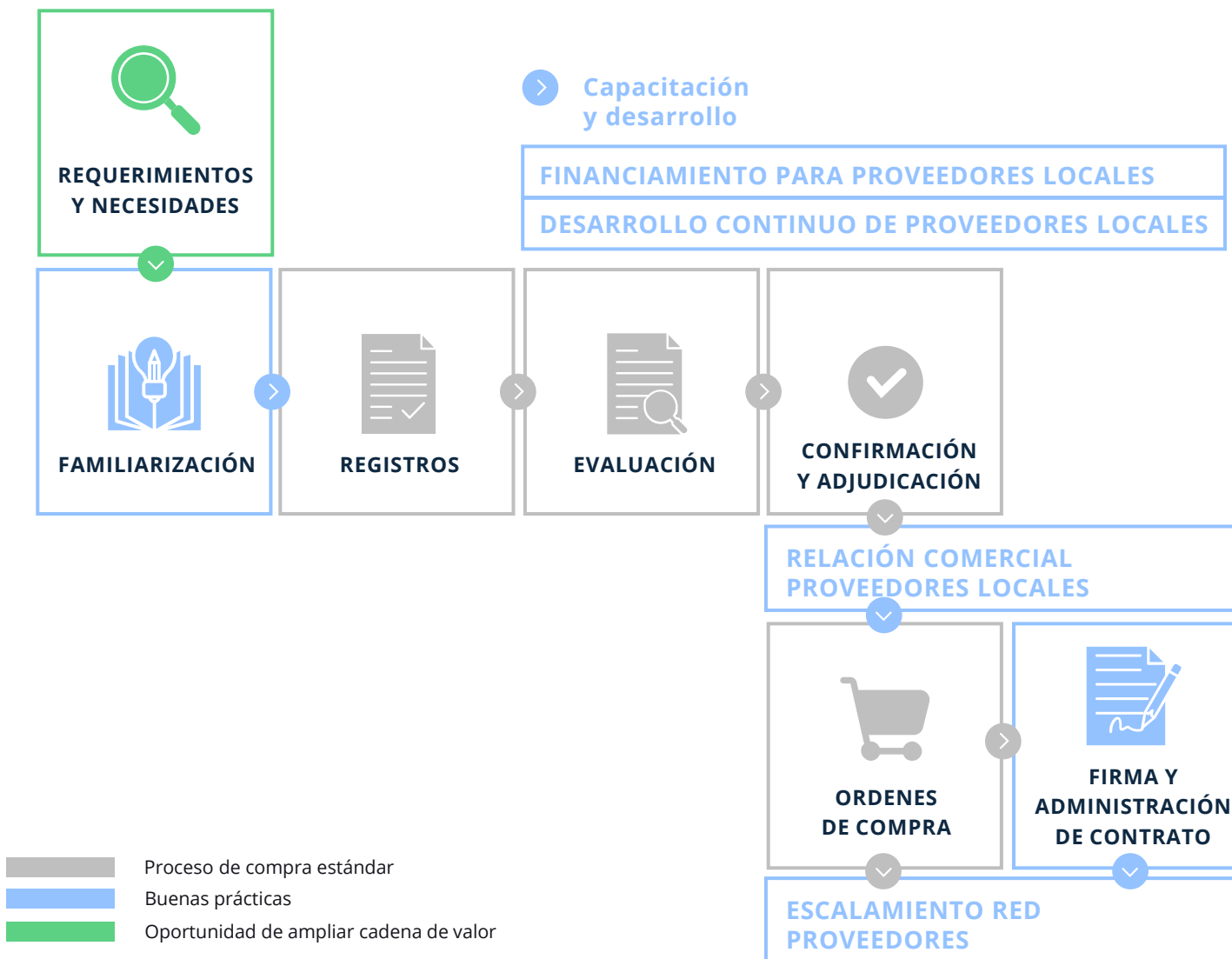
Los procesos de compra presentan oportunidades para potenciar la compra local

La secuencia es estándar, sin embargo, se reconocen cinco buenas prácticas que podrían implementarse de manera extendida

- **Definición de la modalidad de relación:** compra directa, licitación, terceros.
- **Familiarización previa:** instancias como Exponor, ruedas de negocio o "Supplier Day".
- **Capacitación y desarrollo:** programas de formación, alianzas con OTEC, politécnicos, u otros.
- **Financiamiento a proveedores:** alianzas con bancos, CORFO, SERCOTEC, o fondos propios.
- **Escalamiento de la red:** retroalimentación compartida en plataformas de registro y trazabilidad, mesas de proveedores, rankings.

Nota: El análisis de los procesos de compra y la posibilidad de extender buenas prácticas, no puede comprometer los principios de libre competencia que rigen el mercado ni la posición negociadora de las compañías.

PROCESO DE COMPRA MINERO



Al 2035 el gasto en proveedores locales podría ser 1,9 a 4,3 veces el de 2025

TRES ESCENARIOS AL 2035
La diferencia no es el precio del cobre. Es cuánto del gasto total va a la región.

PESIMISTA · 15%
US\$5.100 millones · +92%

CONSERVADOR · 20%
US\$6.600 millones · +149%

OPTIMISTA · 35%
US\$11.300 millones · +326%

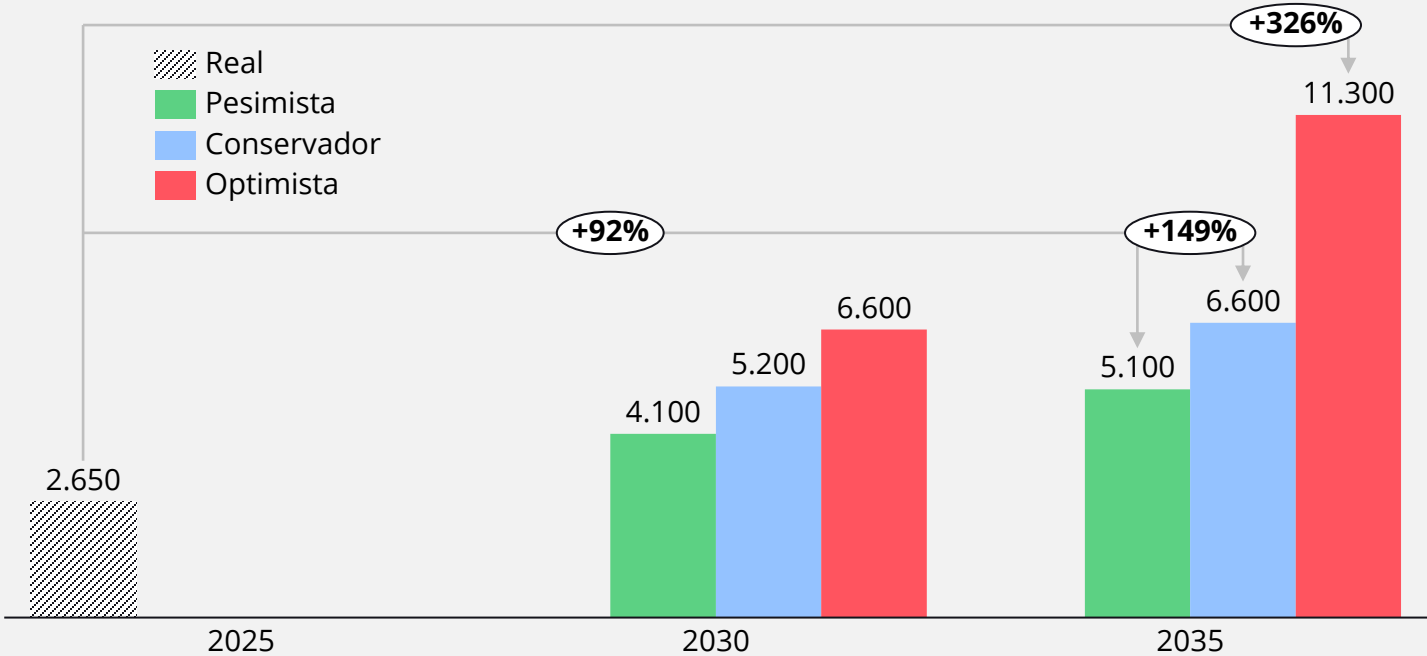
BASE 2025
~US\$2.650 millones (real)
Crecimiento +20% interanual desde 2020

IMPACTO INDIRECTO
US\$200-260 millones adicionales en otras industrias de la región al 2035.



PROYECCIÓN DEL GASTO DIRECTO EN PROVEEDORES LOCALES (MILLONES DE US\$, REGIÓN DE ANTOFAGASTA, 2025E-2035E)

Estas cifras son proyecciones bajo supuestos del estudio. No constituyen compromisos de compra de ninguna compañía minera.



Nota: considera únicamente las mineras de la Región de Antofagasta participantes del estudio. Producción +1,8% anual hasta 2035 (CoChilco, enero 2025); inflación en US\$ de 2,7% en 2026 convergiendo a 2% desde 2031; eficiencia tecnológica sobre línea base 2025 de -0,8% / -1,5% / -2,2% anual según escenario.
Fuente: Reporte de sustentabilidad BHP, Social Value Report BHP, BHP News, Reporte de sustentabilidad AMSA, Reporte anual AMSA, AMSA News, Reporte de sustentabilidad Codelco, Memoria Anual Codelco, Codelco News, Reporte de sustentabilidad SQM, Memoria integrada SQM, SQM Web, Informe de gestión El Abra, Reporte anual Freeport, El Abra Web, Reporte Sostenibilidad 2025 Sierra Gorda, CoChilco, OCDE, WEF, McKinsey, Consejo Minero, ODEPA, análisis propio GS.

Es necesario trabajar en conjunto para fomentar el desarrollo local

EL PUNTO DE ENCUENTRO

Existe una base de proveedores robusta en operación que busca acceso a nuevas prestaciones, y una búsqueda por talento especializado y servicios de mayor valor.

El encuentro exige que cada parte entienda las necesidades reales de la otra.



1. COMPAÑÍAS MINERAS

Abastecerse sin comprometer la continuidad operacional.

NECESITAN

- Universo diversificado y apto de empresas certificadas.
- Ofertas competitivas en técnica y precio.
- Cumplimiento de plazos y agilidad ante variaciones.



2. PROVEEDORES LOCALES

Vender de forma estable, a la escala de su negocio.

NECESITAN

- Conocer el proceso de registro y sus exigencias.
- Conocer los procesos de compra y sus herramientas.
- Relación fluida con el área usuaria y retroalimentación.

RECOMENDACIONES Y DESAFÍOS

04

El diagnóstico permite plantear 3 desafíos para fortalecer la compra local en la región

- 1. El peso de la minería no se transfiere solo.** Requiere gobernanza público-privada, capacidades locales y medición sistemática. No ocurre por inercia.
- 2. La restricción es de acceso, no de capacidad.** Las empresas locales indican que cuatro de cada cinco barreras son de acceso al mercado.
- 3. La compra local genera beneficios para ambas partes.** Reduce el costo total de compra y activa el encadenamiento productivo, empleo y capacidades.
- 4. El impacto es medible.** Aumentar el gasto local al 2035 depende de decisiones que se toman hoy: segmentación de compras, cumplimiento de estándares, financiamiento, formación y desarrollo de capacidades.

3 DESAFÍOS PARA FORTALECER LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS EN ANTOFAGASTA



REDUCIR ASIMETRÍAS DE INFORMACIÓN

Hoy las mineras no ven la oferta local segmentada, y los proveedores desconocen la demanda futura y sus requisitos.



REPORTAR PERIÓDICAMENTE DATOS SOBRE COMPRA LOCAL

Los reportes actuales son dispares, miden principalmente la compra directa y no visibilizan el impacto real en el territorio (al no considerar encadenamientos productivos).



OPTIMIZAR PROCESOS DE COMPRA Y ESTÁNDAR LOCAL

Los requisitos (SSO, plazos de pago, registro) entre mineras son similares pero no iguales, desgastando al proveedor local que, a su vez, requiere nivelar capacidades y alcanzar el estándar operacional exigido.

Recomendaciones

Política pública

1

Gobernanza regional.
Órgano permanente
público-privado-
académico.

2

Enlace proveedor local.
Plataforma que conecte
oferta y demanda de
servicios mineros.

3

Instrumentos de liquidez.
Garantías, factoring y
cofinanciamiento de
certificaciones.

4

**Aceleradora
de estándares.**
Ruta progresiva
de certificación.

5

**Gestión territorial
del talento.**
Formación alineada a
digitalización,
automatización y
mantenimiento
avanzado.

6

**Seguimiento de indicadores
locales.** Elaboración de
indicadores que midan el
avance de desafíos de
proveedores locales en la
Región
de Antofagasta.

Recomendaciones

Sector privado

1

Segmentación estratégica de compras por complejidad, criticidad y potencial de desarrollo.

2

Difusión de procesos: publicar planes de adquisición y criterios de evaluación.

3

Condiciones de pago: pago anticipado y confirming para proveedores de menor tamaño.

4

Señales de demanda: pilotos y desafíos tecnológicos regionales.

5

Indicadores de valor local auditables: compras, diversificación y encadenamiento.

6

Descentralización funcional: ingeniería, soporte digital y desarrollo tecnológico en la región.

Agosto 2026



Diagnóstico sobre proveedores y compra local en la Región de Antofagasta

UNA VISIÓN DESDE LA INDUSTRIA MINERA

