

BASES DE POSTULACIÓN

PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES PARA EL ALTO LOA Y TOCOPILLA

Antecedentes

El Programa de Desarrollo de Proveedores para Alto El Loa y Tocopilla es una iniciativa conjunta de Sociedad Contractual Minera El Abra (SCMEA) y la Asociación de Industriales de Antofagasta (AIA), que busca fortalecer las competencias empresariales, comerciales, de gestión y seguridad de micro y pequeñas empresas, con foco en el sector industrial minero, para mejorar su competitividad y así lograr su enrolamiento en el Sistema de Calificación de Empresas Proveedoras de Bienes y Servicios (SICEP).

Este programa tiene una duración de 12 meses y se ejecutará entre noviembre de 2018 y noviembre de 2019. A continuación, se señalan algunos hitos y fechas claves del proceso:

Actividad	Fecha
Lanzamiento del Programa	5 de octubre de 2018
Proceso convocatoria y postulación	8 al 26 de octubre de 2018
Proceso de evaluación y selección	29 de octubre al 16 de noviembre de 2018
Diagnóstico de brechas	23 de noviembre de 2018 al 25 de enero de 2019
Plan de capacitaciones y acompañamiento	Marzo a noviembre de 2019

Objetivos del Programa

1. Fortalecer los conocimientos y entrega de herramientas técnicas para superar las brechas en competencias empresariales, comerciales, de gestión y seguridad, que les permitan a las empresas una mejor competitividad y posicionamiento en el sector industrial minero, a través de un plan integral de entrenamiento y capacitación.
2. Lograr que las empresas participantes se enrolen en SICEP (Sistema de Calificación de Empresas Proveedoras de Bienes y Servicios), sistema web de información utilizado principalmente por la industria minera, energética y astronómica, para sus procesos de búsqueda, selección y monitoreo de proveedores de bienes y servicios.

¿Por qué postular a este Programa de Desarrollo de Proveedores?

1. Es una gran oportunidad para mejorar la competitividad de su empresa mediante capacitaciones, asesoramiento y acompañamiento de expertos en temas empresariales.
2. Es una herramienta que le entregará un diagnóstico acotado y particular de las debilidades y fortalezas de su empresa.
3. La Asociación de Industriales de Antofagasta es una institución líder en desarrollo sustentable con amplia experiencia en la ejecución de Programas de Desarrollo de Proveedores que han beneficiado a muchas micro y pequeñas empresas de la región de Antofagasta.
4. SICEP le brindará a su empresa muchas más oportunidades de participar en procesos de licitación y transformarse en proveedor de alguna compañía minera y/o empresas industriales

Metodología

1. Diagnóstico: Identificación de Fortalezas y Debilidades de cada Empresa

La primera etapa del PDP es el Diagnóstico, cuyo objetivo es conocer el estado actual de cada una de las empresas seleccionadas respecto de sus competencias empresariales, comerciales, de gestión y seguridad, y con ello tener la línea de base sobre la cual se generará el plan de capacitaciones y acompañamiento. En esta etapa se aplicará un instrumento de evaluación de desarrollo de proveedores que nos permita indagar y conocer las actuales capacidades de gestión empresarial, que están presentes en las empresas. Se medirá al menos las siguientes variables: capacidades habilitantes en general, gestión estratégica, seguridad, sustentabilidad, entre otras.

2. Plan de Capacitación y Entrenamiento

Considerando los resultados arrojados por el diagnóstico realizado, se desarrollará un plan de entrenamiento integral para el fortalecimiento de capacidades y competencias empresariales de las empresas participantes, el que se generará a partir de temas específicos que tengan relación con aquellos aspectos más débiles detectados en el diagnóstico ejecutado anteriormente, con ámbitos relevantes de la industria y temas priorizados por la misma.

El plan de entrenamiento se compone de 6 módulos, cuyos contenidos están focalizados en competencias empresariales, comerciales, de gestión y seguridad. Cada módulo tiene una duración de 24 horas cronológicas, desarrollado en tres bloques de 8 horas cada uno, los que se efectuarán en día viernes de 9:00 a 13:00 hrs. y de 14:30 a 18:30 hrs con una metodología innovadora que combina relatoría experta, paneles de conversación con casos empresariales exitosos, paneles de conversación con expertos y visitas a empresas:

1. Relatoría experta: es el relator principal del módulo, cuyo perfil debe ser el de experto en el tema a tratar, además de tener la capacidad (a diferencia de un profesor) de transformarse en un facilitador de los conocimientos, técnicas y herramientas que transmitirá. Este relator deberá estar presente las 24 horas que dura el módulo, deberá moderar las instancias de paneles de conversación y guiará la visita a la empresa en los casos que corresponda.
2. Paneles con expertos: se trata de una instancia en la que se reúne a 2 o 3 personas cuya expertise en el tema sea práctica, es decir, expertos que se desempeñen laboralmente en el área empresarial a tratar por el módulo. La metodología de esta instancia incluye una presentación de 10 a 15 minutos por experto y luego se da paso a una ronda de preguntas moderado por el relator principal del módulo.
3. Panel con casos empresariales exitosos: se trata de una instancia en la que se reúne a empresarios de una envergadura similar a la de los participantes y cuya experiencia empresarial en el tema tratado por el módulo sea exitosa, de manera que los asistentes puedan recibir de un par, experiencias de éxito. La metodología de esta instancia incluye una presentación o exposición por parte del empresario exitoso y luego se da paso a una ronda de preguntas moderado por el relator principal del módulo.
4. Visitas a empresas: Cuando sea pertinente y según los temas tratados por cada uno de los módulos se podrá efectuar una visita a una empresa proveedora, de modo de verificar en terreno todo lo visto en el módulo.

Las capacitaciones se desarrollarán en las ciudades de Calama y Tocopilla.

3. Programa de Mentoring

Terminado cada módulo y con el objeto de internalizar en la empresa, las herramientas, conocimientos y técnicas recibidos en el plan de entrenamiento, en cada una de las empresas participantes, se ejecutará un programa de mentoring de seguimiento, de manera de guiar, orientar y/o supervisar la implementación de mejoras al interior de cada empresa proveedora, en relación a los contenidos tratados en cada módulo.

4. Inscripción en Plataforma SICEP

Como última etapa de este Programa, se contempla que aquellas empresas que aún no formen parte de Sicep, puedan enrolarse en esta plataforma que tiene como objetivos:

- Integración de proveedores y compañías mineras
- Fortalecimiento de la capacidad de la oferta productiva
- Transferencia de buenas practicas
- Promoción de oportunidades de negocios y apertura de mercados
- Disponibilidad de la información integral de cada empresa a través de una herramienta homologada y sistematizada

Los pasos para comenzar este proceso de inscripción, son los siguientes:

- Debe ingresar a www.sicep.cl e ir al ítem inscripción/empresa nacional/Rut de la empresa
- Luego debe completar ficha con los antecedentes del proveedor/declaro haber leído el contrato/ver cotización o continuar en caso de cancelación.
- Encontrará dos modalidades de cancelación opción 1 webpay/opción 2 pago por comprobante o depósito.

Una vez completa esta gestión el proveedor recibe de manera automática su mail de bienvenida con sus claves de acceso y la asignación de un ejecutivo que se pondrá en contacto para guiarlo y acompañarlo en el proceso.

Cabe destacar que, durante todo el proceso de inscripción las empresas participantes serán apoyadas y asesoradas por la Asociación de Industriales de Antofagasta, en tanto que el costo debe ser asumido por cada una de ellas.

¿Quiénes pueden postular?

Micro y pequeñas empresas vinculadas, focalizadas y con ofertas de bienes y servicios para el sector industrial minero y energético, sean o no proveedores del mismo sector. Además, deben encontrarse en las siguientes localidades:

- Ollagüe
- Calama y Pueblos del Alto Loa
- Tocopilla

1. Requisitos Específicos:

- La empresa deberá tener un nivel de ventas anuales entre 2.000 UF y 15.000 UF. (aproximadamente \$50.000.000 y \$375.000.000).
- La empresa deberá tener una antigüedad de 2 años como mínimo (Formalizada SII).
- La empresa se encuentre ubicada y prestando servicios en las localidades ya mencionadas.
- La oferta de valor de la empresa sea aplicable al sector industrial minero y energético.
- Identificar a un titular, quien representará a la empresa en todas las actividades de este programa. Debe ser mayor de 18 años.
- Tener ganas y expectativas de aumentar la competitividad de su empresa
- Tener alto nivel de compromiso para participar de todas las actividades del Programa.

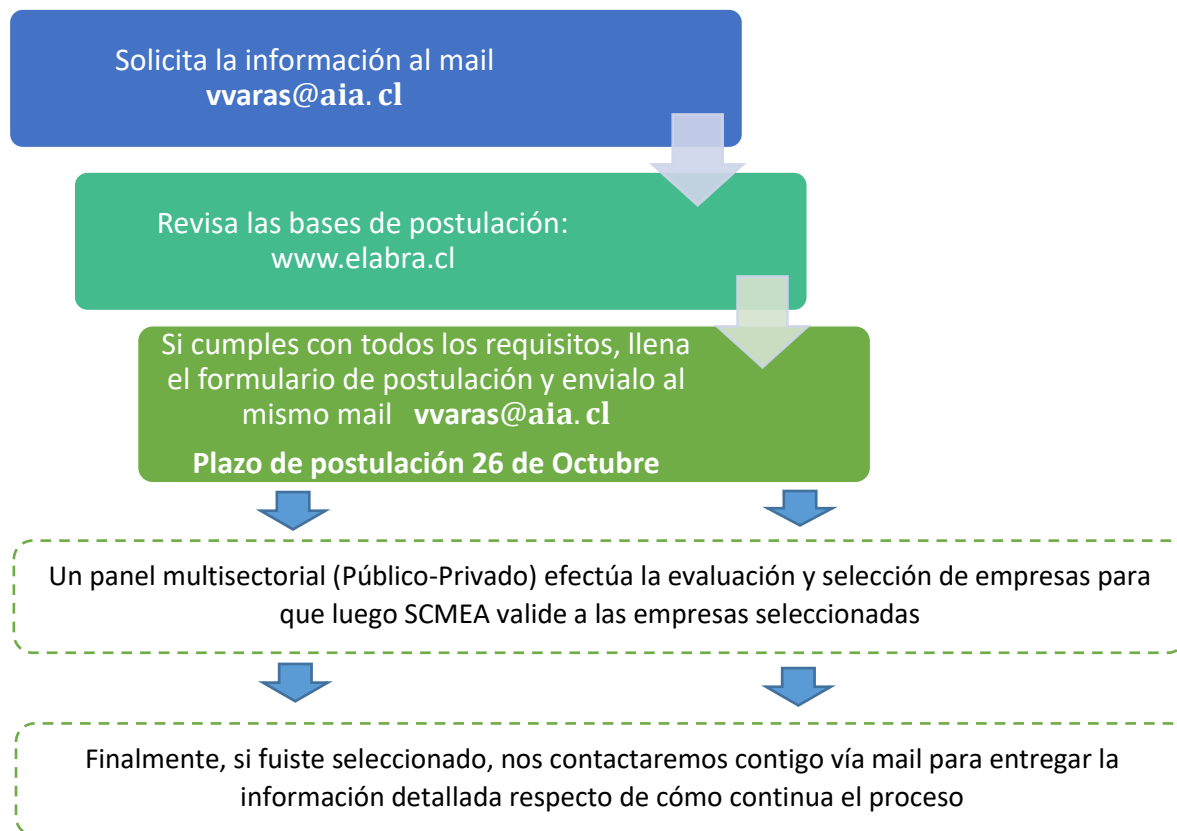
2. Co-financiamiento

Este Programa contempla que los participantes efectúen un aporte pecuniario equivalente \$280.000 (doscientos ochenta mil pesos) por todo el Programa, el cual equivale a un 10% del valor del total del Programa.

Este pago debe ser efectuado de las siguientes formas:

- Una cuota de \$280.000 a enterarse una vez que la empresa es informada de que fue seleccionada
- Mensual, 10 cuotas (\$28.000 cada cuota) a pagarse entre diciembre de 2018 y septiembre de 2019

Proceso de postulación y selección



¿Hasta cuándo se puede postular?

El cierre de postulaciones es el día 26 de octubre a las 18:00 hrs. Cualquier postulación fuera de este plazo, no será considerada.

Consultas y mayor información:

@ vvaras@aia.cl

55 2454313