



# Diagnóstico del acceso a información de adquisiciones del sector minero en el sur del Perú

Estudio Piloto - Junio 2023



**SAMMI**  
CLÚSTER MINERO ANDINO



Implementado por  
**giz** Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

# Impressum

## Publicado por

Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Domicilios de la empresa  
Bonn y Eschborn, Alemania

Por encargo del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) de Alemania  
“Cooperación Regional para la Gestión Sustentable de los Recursos Mineros en los Países Andinos”

Agencia de la GIZ en Chile  
Holanda 100, Oficina 604, Providencia, Santiago, Chile  
Tel. +56 2-27193900  
www.minsus.net  
www.giz.de

## Versión

Diciembre de 2023

## Diseño

Pablo Medina Ubilla / [www.koloro.cl](http://www.koloro.cl)

## Créditos fotográficos

Repositorio fotográfico del proyecto MinSus  
Librería Depositphotos: Páginas 19, 21 y 29

El presente documento ha sido elaborado por Tatiana Alarcón, Directora de Programa y Asuntos Corporativos de Mining Shared Value, y Daniel Escalante, Gerente de SAMMI - Clúster Minero Andino, con la coordinación de Evelyn Contreras, Asesora Técnica de GIZ.

Los autores agradecen la participación de Anglo American Quellaveco, Hudbay Perú, Southern Perú Copper Corporation y Miski Mayo. Asimismo, agradecen la colaboración de los y las representantes de diversas entidades públicas, ONGs y empresas proveedoras, quienes aportaron con sus conocimientos y experiencias a través de las entrevistas.

Las opiniones expresadas en este informe reflejan únicamente los puntos de vista de los autores.

# Contenido

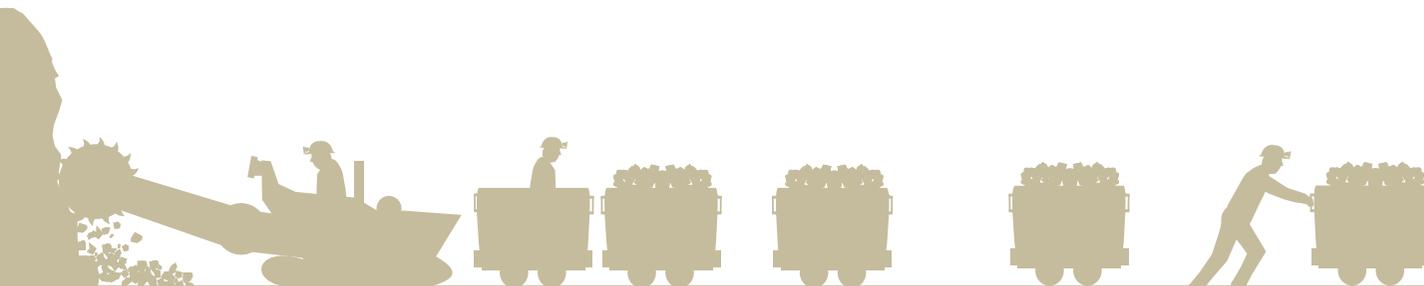
Introducción.....	5
Objetivos del estudio .....	7
Metodología .....	8
Hallazgos principales.....	13
Hallazgos a partir de la evaluación basada en el LPRM .....	14
Hallazgos a partir de las entrevistas.....	22
Conclusiones .....	29
Recomendaciones .....	32
Anexos.....	47
Anexo 1 – Objetivos a reportar del LPRM.....	48
Anexo 2 - Información interna, reportada por parte de las compañías	50
Anexo 3 - Entrevistas realizadas .....	51
Anexo 4 - Guía de entrevistas .....	52



Mining Shared Value (MSV), una iniciativa de Engineers Without Borders Canadá, es una organización sin fines de lucro canadiense que busca mejorar los beneficios sociales y económicos de la actividad minera para las comunidades anfitrionas, con un enfoque en la adquisición local de bienes y servicios. MSV es un recurso para la difusión de información y herramientas sobre la adquisición local, sirve como un centro para establecer una comunidad de práctica en torno a la adquisición local, y promueve iniciativas de adquisición local en los marcos empresariales, estándares de la industria, políticas y programas gubernamentales.

SAMMI Clúster Minero Andino es una organización sin fines de lucro que tiene el propósito de impulsar una minería más moderna, sostenible e inclusiva que genere valor económico y social, y sea motor de desarrollo y prosperidad para el Perú, a través del desarrollo de un ecosistema de innovación y emprendimiento que impulse redes de colaboración entre empresas mineras, proveedores, academia y el estado.

Este diagnóstico se lleva a cabo como parte de las iniciativas del Proyecto Cooperación Regional para la Gestión Sustentable de los Recursos Mineros en los Países Andinos (MinSus) implementado por la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), y fue inspirado por el trabajo previo realizado con la GIZ para la creación del Mecanismo de Informes sobre Adquisiciones Locales en Minería (LPRM, por sus siglas en inglés). El LPRM es un marco de 22 indicadores diseñado para promover y estandarizar el intercambio de información sobre adquisiciones locales. Su objetivo es identificar oportunidades para mejorar la transparencia en la categorización de proveedores y el gasto en adquisiciones, así como en las políticas y sistemas que respaldan la adquisición de proveedores locales, como las prioridades de la empresa, los procedimientos y los puntos de contacto relacionados con la adquisición local. Hasta junio de 2023, 12 empresas mineras vienen reportando en conformidad con el LPRM o se han comprometido públicamente a hacerlo en un futuro cercano.



# Introducción

## Las compras locales y sus beneficios

De acuerdo con datos del Consejo Mundial del Oro, el gasto en compra de bienes y servicios locales mineros por parte de las empresas miembro en 2020 tuvo una suma total de US\$26.200 millones, lo que representa el mayor flujo financiero de las operaciones mineras hacia los países anfitriones<sup>1</sup>. Esta cifra excede los salarios de los empleados (US \$ 8,7 mil millones) y los pagos de impuestos a los gobiernos (US \$ 7,6 mil millones), demostrando la escala del gasto en compras de bienes y servicios por parte del sector minero, en comparación con otros canales de aporte a la economía del país anfitrión. Es por ello, que las compras locales pueden llegar a ser una palanca clave para el desarrollo económico, creando beneficios a corto y largo plazo para el país y las comunidades a través de:



- Generación de ingresos para las economías nacionales y creación de oportunidades de empleo,
- Desarrollo de capacidades para las empresas proveedoras y sus empleados a través de la transferencia de tecnología,
- Apoyo al desarrollo de estrategias socialmente inclusivas que se enfoquen en la compra de bienes y servicios de grupos minoritarios, incluidos empresas indígenas y de mujeres,
- Promoción de redes comerciales nacionales y la formación de clústeres industriales que permitan la difusión de mejores prácticas,
- Contribución a la formalización de economías a través de mayores ingresos fiscales, lo que a su vez repercute en mayores y mejores datos para los inversionistas y mayor protección para los trabajadores.

Las compras locales establecen encadenamientos “hacia atrás” o “aguas arriba” en el país minero, lo cual crea impactos positivos. La escala del impacto de estos encadenamientos dependerá del contexto regulatorio del país, la etapa de desarrollo de un proyecto y la capacidad de los proveedores locales. La capacidad empresarial local debe ser evaluada de acuerdo con la capacidad de ofrecer bienes y servicios en el volumen y con las especificaciones de calidad requeridas por las empresas extractivas, y dicho análisis formará la base para los esfuerzos de desarrollo de proveedores. Estimular las compras locales también requiere un trabajo de identificación de qué bienes y servicios rinden los mayores beneficios en empleo, desarrollo de habilidades, valor agregado en el país y encadenamientos potenciales con otros sectores.

También existe un caso comercial sólido para que las empresas incurran en compra local de bienes y servicios mineros, y este es, el establecimiento y mantenimiento de una licencia social para operar, la mejora de los costos y el incremento en confianza de la cadena de suministro. Es así, que las compras locales pueden resultar en costos más bajos del bien o servicio, una mayor calidad a largo plazo, una reducción plazos de entrega y un mayor número de proveedores. La compra local también puede reducir la huella de carbono de alcance 3, fomentar la diversificación económica a través del desarrollo de encadenamientos horizontales y, como se mencionó previamente, mejorar de la licencia social para operar al fortalecer las relaciones con actores locales. Esto crea beneficios para los actores locales, y garantiza la continuidad de las operaciones mineras debido a la reducción del riesgo de conflicto y paros laborales, y mejores relaciones con los gobiernos.

<sup>1</sup> World Gold Council (2020), La contribución social y económica de la minería de oro, pag.19.

## Transparencia en las compras locales

Lo que no se mide no se puede mejorar, es por ello que medir el nivel de transparencia permite incrementar el rendimiento a través de una mejor gestión interna, mayor claridad en la rendición de cuentas y prevención de impactos sociales adversos. También permite la evaluación interna y el establecimiento de objetivos claros y sostenibles para fortalecer la licencia social para operar. Externamente, la presentación de informes sobre compras locales empodera a los proveedores, los gobiernos nacionales y locales y actores mineros; proporcionando un punto de partida para el diálogo entre las empresas mineras, las comunidades y los gobiernos locales. También aumenta la confianza entre compañías mineras y proveedores locales y puede llegar a reducir las solicitudes de información.

De igual manera, la transparencia ayuda a disuadir prácticas problemáticas, ya que existen riesgos significativos de corrupción a lo largo de los procesos de adquisición tanto en las economías en desarrollo como en las avanzadas. En 2020 el Instituto de Gobernanza de los Recursos Naturales (NRGI) publicó un reporte titulado [Bajo la superficie: el caso de la supervisión de los proveedores de la industria extractiva](#). Este documento discute como un proceso no transparente de compra de bienes y servicios puede llegar a crear problemas de corrupción. Las prácticas corruptas pueden surgir en muchas formas, como, por ejemplo, empresas que usan proveedores para pagar sobornos; élites políticas que monopolizan las contrataciones locales en su beneficio; y élites económicas que aprovechan su influencia para beneficiar a sus propias empresas. El informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) titulado [Corruption in the Extractive Value Chain Typology of Risks, Mitigation Measures and Incentives](#) también examina una serie de factores de riesgo de corrupción relacionados con el uso indebido de requisitos de contenido local, que ocurren en cada etapa del ciclo de vida de la minería. La corrupción no solo plantea riesgos operativos para las empresas mineras, sino que también carcome el desarrollo económico de los países anfitriones.

Por el contrario, mayor transparencia en las compras locales empodera a los actores del ecosistema minero del país anfitrión con información sobre licitaciones y oportunidades para proveedores, al mismo tiempo que se provee criterios claros de selección, lo que ayuda a prevenir el abuso resultante de la opacidad y los vacíos de información entre proveedores.



## Objetivos del estudio

El estudio de diagnóstico del acceso a información de compras del sector minero en el sur del Perú tiene como objetivo contribuir al fortalecimiento de la transparencia y el acceso a la información en las adquisiciones del sector minero en la zona sur del Perú, mediante un diagnóstico exhaustivo de la situación actual y una serie de recomendaciones basadas en las mejores prácticas internacionales. Para ello, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Realizar un diagnóstico a profundidad del estado actual del acceso a la información y de la transparencia en las adquisiciones del sector minero en la zona sur del Perú, identificando las principales barreras y oportunidades para mejorar las prácticas de las empresas mineras y proveedoras, así como para prevenir prácticas problemáticas como la corrupción.
- Proporcionar recomendaciones basadas en evidencia para mejorar las prácticas de las empresas mineras y empoderar a las empresas proveedoras y otros grupos de interés, con el fin de aumentar la contratación local y los beneficios económicos para las comunidades cerca del sitio minero.

Se han empleado dos métodos de recolección de datos para alcanzar los objetivos planteados. El primero consiste en la obtención de datos públicos de las empresas privadas que colaboran en el estudio sobre sus métodos de compras de bienes y servicios mineros. El segundo consiste en la realización de entrevistas a los actores relevantes del ecosistema minero del Perú.

Los resultados anticipados de este estudio, en el corto plazo, son una mayor atención a la importancia de la transparencia en los procesos y el rendimiento de la contratación, así como un aumento en el intercambio de información por parte de las empresas mineras participantes el cual permita un mejor acceso a las oportunidades de compra de la minería a gran escala, por parte de los proveedores locales. Como aporte a largo plazo, este estudio busca contribuir al fortalecimiento de las relaciones entre las empresas mineras y las comunidades anfitrionas como consecuencia del aumento en el intercambio de información sobre los procesos de contratación, y a su vez, un incremento de la compra local y los beneficios económicos para las comunidades cerca del sitio minero.

## Metodología

Para analizar el nivel actual de intercambio de información por parte de la industria minera peruana sobre prácticas de compra de bienes y servicios, se generaron dos conjuntos de datos. El primero evaluó una muestra de cuatro empresas mineras peruanas en función de su información pública. El segundo recopiló la percepción de varios actores del ecosistema peruano a través de entrevistas focalizadas. Las empresas dieron su consentimiento previo para ser incluidos en el estudio.

### Metodología de recopilación de datos públicos

De acuerdo con lo establecido en el plan de trabajo, se realizó el recogimiento de datos a través del uso del [Mecanismo de Información para la Adquisición Local en el Sector Minero \(LPRM\)](#). Esta herramienta es un conjunto de indicadores que busca estandarizar la manera en que la industria minera y los países receptores evalúan y se refieren a las compras locales de bienes y servicios.

El LPRM fue comisionado por el Ministerio Federal Alemán de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ por sus siglas en alemán) a través de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Su creación fue guiada por un Comité Directivo Global, que incluyó representantes de la industria minera, el gobierno, la sociedad civil y organizaciones gubernamentales internacionales, incluyendo el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC por sus siglas en inglés).

Hay una serie de beneficios de implementar el LPRM, como por ejemplo la mejora en la gestión interna de las empresas mineras para crear más beneficios para los países anfitriones y fortalecer su licencia social para operar; el empoderamiento de proveedores, gobiernos nacionales y locales y otros actores, con información práctica que permita la colaboración con las empresas mineras; y el aumento de la transparencia en el proceso de contratación para evitar prácticas problemáticas como la corrupción.



### EN RESUMEN USANDO: USANDO EL LPRM

#### ¿Quién reporta?

La organización informante (compañías mineras y otros miembros declarantes de la actividad del yacimiento).

#### ¿Qué información reportan?

Datos cuantitativos y cualitativos de la adquisición local durante actividades mineras en yacimientos individuales.

#### ¿A quiénes reportan?

A grupos de interés y a poseedores de derechos (los grupos de interés varían en cada caso y son elegidos a través de asesoramiento previo), no obstante toda la información reportada debe ser de libre acceso para el público.

#### ¿Dónde reportan la información?

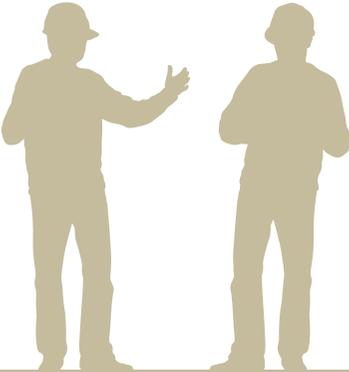
No existen normas al respecto, por lo tanto, puede tomar varias formas, incluyendo la difusión de la información a través de reportes anuales existentes, sitios web de las compañías, documentos enviados a través de correo electrónico o reportes físicos distribuidos a la comunidad, gobiernos y a otros grupos de interés relevante. En conformidad con el LPRM, la información debe ser estar a disposición del público. Además, información detallada, este documento de LPRM es complementado con recursos y ejemplos de apoyo para compañías que reportan sus datos.

### Selección de las empresas participantes

La muestra de empresas incluidas en el estudio se determinó con base en la lista de las empresas asociadas a SAMMI – Clúster Minero Andino. Previo al inicio de este proyecto fueron contactadas entre febrero y marzo de 2023, alrededor de 5 compañías, solicitando su participación, con una tasa de respuesta del 60%. Tres empresas acordaron que sus materiales de informes públicos se revisaran con respecto a los indicadores del LPRM y recibir una evaluación personalizada sobre cómo su intercambio de información actual se alinea con este marco y como se comparan en relación con las otras empresas. Las empresas participantes fueron Anglo American Quellaveco, Southern Perú Copper Corporation y Hudbay Perú. Es importante mencionar que Miski Mayo también buscó ser parte del estudio, sin embargo, existieron diversos factores que no hacía comparable la información con las otras tres empresas. Considerando que Miski Mayo está catalogada como minería no metálica, al producir fosfato, necesario para la industria de los fertilizantes, además del tamaño de la operación minera y la ubicación en el norte de Perú, hacían de la información recabada no compatible, a pesar de ser una compañía pionera y líder de la región. No obstante, se recopiló las buenas prácticas de Miski Mayo para informar al ecosistema minero en general. La **tabla 1** muestra los detalles de las compañías:

Tabla 1. Empresas participantes en el estudio

Nombre de la empresa	Nombre sitio minero	Ubicación
Southern Perú Copper Corporation	Cuajone	Moquegua
	Toquepala	Tacna
Anglo American Quellaveco	Quellaveco	Moquegua
Hudbay Perú	Constancia	Cusco
Miski Mayo	Miski Mayo	Piura



La muestra de empresas participantes evaluadas con el LPRM recibió una evaluación personalizada, mostrando cómo su información pública se compara con los indicadores recomendados en el LPRM. De acuerdo con lo establecido en el Plan de Trabajo, las empresas participantes son: Anglo American Quellaveco, Southern Perú Copper Corporation y Hudbay Perú. Se espera que este enfoque, inspire la replicabilidad de mejores prácticas y fortalezca el rendimiento general del sector en cuanto a la transparencia en la contratación.

## Recopilación de datos públicos

Cada una de las cuatro empresas se evaluó en relación con la lista de indicadores del LPRM<sup>2</sup> utilizando información disponible públicamente, como sitios web corporativos, documentos técnicos relevantes, informes de sostenibilidad e informes anuales.

Para ello, se revisó la sección de gobernanza corporativa o similar del sitio web de la empresa para identificar una política local de compras, cadena de suministro o similar. Cuando estaba disponible, se utilizó la función de búsqueda del sitio web para localizar dichas políticas mediante la búsqueda de palabras clave (“política de adquisiciones”, “política de proveedores”). Luego, se revisó el reporte de ESG, si existía, un informe de sostenibilidad o un documento similar, buscando identificar evidencias de una política de compras local. Esto se hizo utilizando la función de búsqueda para localizar palabras clave y variaciones de palabras clave (“adquisiciones”, “proveedor”, “cadena de suministro”, “local”, “contratista local”, “responsabilidad social” etc.). Solo en el caso de que no se dispusiera de un informe ESG o de sostenibilidad, se revisó el informe anual. Donde hubo referencia a una Política de Responsabilidad, Política de Desarrollo Social, Política de Desarrollo Sostenible o similar, estas políticas también fueron revisadas para cualquier referencia a compras locales. Además, se revisaron secciones del sitio web como Responsabilidad Social, Valor Socioeconómico, Desarrollo Comunitario o similares, en busca de referencias a políticas o prácticas de adquisiciones locales.

Luego, se revisó la sección “Contacto” dentro del sitio web para obtener información de contacto de adquisición, específica para toda la empresa, región y sitio de la mina. También se revisaron las secciones separadas de Operaciones o Activos del sitio web para obtener información de contacto de adquisición regional y específica del sitio de la mina. Cuando existían enlaces a sitios web externos para una mina específica, estos sitios web también se revisaron para obtener información de contacto de adquisiciones. Luego se revisó el sitio web corporativo para una sección de Compras, Proveedores o similar. Cuando estaba disponible, se utilizó la función de búsqueda del sitio web para localizar dichas secciones mediante la búsqueda de palabras clave (“contratación”, “proveedor”, “licitación”<sup>3</sup>).

Asimismo, se revisó la sección de Gobernanza Corporativa o similar para identificar un Código de Conducta de Proveedores. Si fue necesario, y donde estaba disponible, se utilizó la función de búsqueda del sitio web para localizar este documento mediante la búsqueda de frases clave (“código de conducta del proveedor”, “código de ética del proveedor”), y de manera similar el informe de ESG o el informe de sostenibilidad. Luego, se revisó el Código de conducta corporativo, el Código de conducta y ética, el Código de ética del empleado o similar en busca de cualquier lenguaje que demuestre que se extiende a los proveedores. Esto incluía una referencia específica a proveedores o vendedores.

En todos los casos, el lenguaje que incluía la aplicabilidad a “contratistas” o “socios comerciales” se consideró aplicable a los proveedores ya que se consideraron como sinónimos. En el caso de que no se pudiera encontrar un documento en el sitio web de la empresa, se utilizó un motor de búsqueda para localizar información adicional buscando el nombre de la empresa y el documento faltante, por ejemplo, “[Nombre de la empresa] Código de conducta para proveedores”.

<sup>2</sup> El detalle de cada indicador está disponible en el Anexo 1

<sup>3</sup> Para este estudio, la diferencia entre empleados y compra de servicios en el contexto de las actividades mineras, se usó el siguiente criterio: si las personas que realizan la minería son contratadas directamente por la empresa minera y reciben un salario de ella, se consideran empleados. Si la empresa minera subcontrata a otra empresa que provee servicios mineros especializados con su propio personal y equipo, y le paga a esa empresa por el servicio prestado, se considera compra de servicios.

Si se encontró evidencia dentro de una publicación o en una página web para responder adecuadamente a una pregunta, entonces se registró “sí” como resultado para el indicador y se colocó la ubicación de esta información. Si no se encontró evidencia para responder adecuadamente a una pregunta, entonces se registró “no” como resultado para el indicador. Al responder si la empresa cuenta con un Código de Conducta de Proveedores, también se anotó si el documento es accesible desde la página web de la empresa. Los resultados de las preguntas, junto con el tipo y la ruta de cada documento al que se hace referencia, se compilaron en una hoja de cálculo para facilitar las comparaciones de la información de adquisiciones disponible públicamente para cada una de las cuatro empresas. Esta información fue empleada al momento de realizar las entrevistas a las compañías, para corroborar información y clarificar datos. Los resultados completos se pueden encontrar en el **Anexo 2**.

### Límites de datos

La evaluación de la información de compras locales de cada empresa se basó solo en los materiales del año del informe más reciente (en la mayoría de los casos, 2022; sin embargo, los materiales de 2023 se usaron una vez que estuvieron disponibles), así como en los sitios web de la empresa (a partir de marzo de 2023). No se solicitó a las empresas información que no sea pública sobre procesos o políticas de adquisiciones locales antes ni durante las entrevistas. Sin embargo, como parte del proceso de entrevistas se hizo llegar un documento de Excel con la información recopilada para validación de las empresas en cuanto a disponibilidad del material y por si existiera un material adicional que no haya sido identificado. Esto aseguró que todos los datos recopilados se basaran únicamente en información disponible públicamente.

## Metodología de las entrevistas

En segundo lugar, se realizaron varias entrevistas con diferentes actores del ecosistema minero. El proceso de generación de entrevistas se realizó de la siguiente manera:



1. **Identificación de la población objetivo:** La población objetivo se definió como los actores que trabajan en el sector minero en temas relacionados con proveedores locales y su inclusión en la cadena productiva de la minería a gran escala. En este sentido, se definió que la población contenía:

- a. Instituciones públicas,
- b. Proveedores de las compañías mineras,
- c. Sociedad Civil,
- d. Instituciones financieras y de desarrollo.

El equipo conjunto de SAMMI, GIZ y MSV realizó un mapeo de las instituciones y actores relevantes a los cuales entrevistar para reflejar las diversas perspectivas del sector. El detalle del listado de las instituciones y actores a los cuales se entrevistó está ubicado en el **Anexo 3**.



2. **Diseño de las preguntas de la entrevista:** Las preguntas de la entrevista se diseñaron en función de los objetivos de investigación y se estructuraron de manera individual para cada población objetivo. Las preguntas preparadas sirvieron como un guion flexible y, dependiendo del entrevistado, se profundizó en los temas que el entrevistador creyó necesarios para lograr el objetivo del estudio. Las guías de entrevista para cada tipo de institución identificada como parte de población están disponibles en el **Anexo 4**.



3. **Realización de las entrevistas:** A través de SAMMI se contactaron a todos los actores del listado previo y se establecieron fechas para las entrevistas. La gran mayoría de ellas se realizaron de manera presencial en Lima y en Arequipa, y aquellas que no se lograron hacer de manera presencial se hicieron de manera virtual. En total, para este estudio se realizaron 23 entrevistas.



4. **Análisis de datos:** Después de las entrevistas, se sistematizó la información recogida para identificar temas y patrones comunes, y delinear las principales conclusiones y recomendaciones del reporte final.



▶ Hallazgos principales

## Hallazgos a partir de la evaluación basada en el LPRM

Para comprender mejor las prácticas de compras locales del sector minero del Sur del Perú y de acuerdo con lo establecido previamente en la metodología, se examinó la información disponible públicamente de cuatro empresas mineras a gran escala participantes en este estudio. Para generar información comparable, se utilizó el LPRM como base para evaluar las diferentes estrategias, procesos y programas implementados en cada sitio minero.

Las tablas 2 y 3 mostradas a continuación resumen la información recopilada de la información pública por las cuatro empresas participantes evaluadas frente al LPRM.

Es importante mencionar que, el hecho que una empresa no comparta de manera pública información sobre un aspecto en específico no significa necesariamente que no lo estén implementando. Por ejemplo, una empresa minera que no informa al público a través de su sitio web e informes de sostenibilidad que tiene una política de adquisiciones locales, no quiere decir que no tenga una. En este caso, dos empresas indicaron durante las entrevistas que sí contaban con información, la cual podía ser solicitada por el proveedor sin problema; sin embargo, se decidió no marcarlas como en cumplimiento de esos indicadores ya que el objetivo del estudio es recopilar información que esté disponible de manera pública y abierta, sin necesidad de tener que solicitarla a la compañía minera. No obstante, el **Anexo 2** muestra una tabla con la información que las empresas indicaron tener en sus documentos internos pero que no está disponible de manera pública y que no constituyen una política establecida si no una práctica ad hoc dependiendo del proceso de compra local.

Tabla 2. Resumen de la evaluación con base en el LPRM - Aspectos Generales

LPRM - Aspectos a reportar generales	Compañías <sup>4</sup>			
	1	2	3	4
101: Contexto	✓	✓	✓	✓
201: Política de Proveedores Locales			✓	
202: Responsables de los proveedores locales	✓		✓	
203: Grandes contratistas y proveedores locales			✓	
204A: Información de contacto del responsable de adquisiciones locales	✓		✓	
204B: Portales de Compras de Proveedores, Bases de Datos o Registros	✓		✓	✓
204C: Requisitos y Apoyos para la Precalificación	✓	✓	✓	
204D: Programas de desarrollo de proveedores o apoyo al desarrollo de capacidades	✓		✓	
301: Categorización de proveedores	✓	✓	✓	✓
302: Desglose del gasto en compras	✓	✓	✓	✓
401: Procesos de diligencia debida	✓	✓	✓	
402: Política Anticorrupción	✓	✓	✓	✓
403: Capacitación y Orientación a Proveedores			✓	

Elaboración propia

<sup>4</sup> El nombre de las compañías ha sido obviado por razones de privacidad a pesar de que toda la información fuera recolectada de fuentes 100% públicas. El orden de las compañías no está relacionado con el orden de la tabla 1.

Tabla 3. Resumen de la evaluación con base en el LPRM - Aspectos Particulares

LPRM - Aspectos a reportar particulares (dependen del contexto)	Compañías <sup>4</sup>			
	1	2	3	4
501: Compromisos			✓	
502: Preferencia en la puntuación de las licitaciones				
503: Preferencia en Puntaje de Licitaciones por Aportes Locales Significativos				
504: Métodos diferentes a la puntuación para incentivar las compras locales				
505: Ayuda a los proveedores a comprender el proceso de licitación			✓	
506: Procedimientos Especiales de Pago a Proveedores Locales				
507: Fomentar la compra de grupos particulares			✓	
601: Regulaciones				
602: Otros Acuerdos y Contratos				

Elaboración propia



## Política de proveedores locales (201)

Un análisis preliminar sobre el indicador 201 muestra que si bien cuentan con una política específica de proveedores locales, esta no se encuentra de manera pública, salvo algunas excepciones. Se observó que, en alguno de los casos investigados, a pesar de que la empresa tiene un compromiso con la comunidad, en el cual se menciona dar prioridad a las empresas locales o al empleo local, no es suficiente para ser considerado una política. Contar con una política de proveedores locales es crucial para las compañías mineras debido a varias razones. En primer lugar, contribuye al desarrollo económico del país o región anfitriona donde se encuentran las operaciones mineras. Al priorizar a los proveedores locales, las compañías mineras estimulan el crecimiento de los negocios locales, crean oportunidades de empleo y apoyan el desarrollo de un sólido ecosistema de la cadena de suministro. En segundo lugar, involucrar y respaldar a los proveedores locales fomenta una relación positiva con las comunidades circundantes. La política es una señal de compromiso de la compañía minera con el bienestar de la comunidad local y el desarrollo sostenible, lo que posibilita la obtención de la licencia social para operar y reduce la posibilidad de escalada y permanencia en el tiempo de conflictos. En tercer lugar, la política genera incentivos para el fortalecimiento de la capacidad local, el desarrollo de habilidades y la transferencia de conocimiento, lo que resulta en beneficios mutuos para todas las partes involucradas. En ese sentido, implementar una política de proveedores locales se alinea con los principios de sostenibilidad, suministro responsable y compromiso comunitario.



### POLÍTICA DE COMPRAS LOCALES

#### NUESTRA VISIÓN

Nuestra visión es la de una política de compras locales sostenible y responsable, que contribuya positivamente con una cadena de suministros flexible y con el desarrollo socio-económico de nuestras comunidades y de los países en los que operamos.

#### NUESTROS PRINCIPIOS

Nuestra visión se apoya en cuatro principios fundamentales:

##### VERSATILIDAD

Toda nuestra cadena de suministros ofrece oportunidades potenciales para compras locales desde la etapa de exploración a la etapa posterior al cierre: partes operativas y de capital, bienes y servicios; proveedores y contratistas pequeños, medianos, grandes y multinacionales y en todas nuestras áreas de operación.

##### INTEGRACIÓN

Buscamos resultados de desarrollo a través de las compras locales a múltiples niveles, incluyendo comunidades huéspedes, indígenas, indigenas desfavorecidas, así como también a nivel provincial, regional y nacional.

##### GOBIERNO SENSATO

Principios comerciales sensatos y un buen gobierno serán la base de todas las transacciones. No habrá concesiones en cuanto a calidad, provisión, servicio, seguridad, salud, medio-ambiente ni otros requisitos técnicos. Se aplicarán las políticas y procedimientos de la Cadena de Suministros de Anglo American.

##### TRABAJO EN ASOCIACIÓN

La creación de un ambiente que facilite una política de compras locales requiere formas de trabajo en colaboración entre todas las funciones de Anglo American, con nuestros principales proveedores, con los gobiernos y los organismos que trabajan a favor del desarrollo.

## Buena práctica – Anglo American Quellaveco

El caso de Anglo American es un claro ejemplo de cómo establecer una política de proveedores no solo de manera corporativa, si no una ad hoc con el contexto local. Contar con políticas corporativas que promuevan la preferencia por proveedores locales es importante, pero es aún mejor y preferible tener políticas específicas para el sitio minero que aborden este tema. Las políticas detalladas para la mina están diseñadas para adaptarse a las necesidades y características únicas de cada operación, permitiendo un enfoque específico y efectivo en el apoyo a los proveedores locales.

En este caso, Anglo American he dejado claro que su política de proveedores locales aplica exclusiva y únicamente a Quellaveco. Estas políticas incluyen medidas como: la identificación de proveedores locales, la promoción de la participación de proveedores locales en los procesos de contratación y la implementación de programas de desarrollo y capacitación para fortalecer la capacidad de los proveedores en Moquegua. Al tener políticas específicas para Quellaveco que respalden a los proveedores locales moqueguanos, las compañías mineras generan un impacto económico positivo en las comunidades locales, promueven el desarrollo sostenible y fomentan una relación sólida y mutuamente beneficiosa con los actores locales.

► **Fuente:** Captura de pantalla del documento de [Política de compras locales](#), págs. 1 y 2



► **Fuente:** Captura de pantalla del [portal de proveedores](#) de Anglo American Quellaveco

## Portal de proveedores (204 B)

En segundo lugar, se analizaron los indicadores referentes a los métodos de adquisición para acceder a las oportunidades de compra de las empresas mineras (204 A, B, C, D). Se observa que en términos generales la información es precisa y transparente, sobre todo en lo que respecta al acceso a los portales de proveeduría. No obstante, la información es de carácter corporativo y, en ocasiones, resulta difícil determinar si esta plataforma es aplicable a los proveedores locales.

El indicador 204 B, requiere que la compañía minera proporcione información sobre los portales, bases de datos o registros de contratación de proveedores internos o externos (y si corresponde, que proporcione las URL). Contar con un portal para proveedores locales de minería ofrece numerosos beneficios. En primer lugar, promueve la transparencia y la accesibilidad al proporcionar una plataforma centralizada donde los proveedores pueden acceder fácilmente a información relevante y actualizaciones. Esto mejora la comunicación y la colaboración entre la empresa minera y los proveedores locales, fomentando relaciones más sólidas y facilitando un funcionamiento más fluido. Además, dicho portal permite procesos de adquisición eficientes, lo que, a su vez, permite procedimientos de compra más ágiles y una mejor gestión de la cadena de suministro. También fomenta el uso de prácticas sostenibles y el cumplimiento de estándares sociales y ambientales, ya que las empresas pueden proporcionar pautas y requisitos a través del portal. En general, un portal para proveedores locales de minería mejora la eficiencia, la transparencia y el desarrollo económico, generando un impacto positivo para todos los actores involucrados.

### Buena práctica – Anglo American Quellaveco

El portal de proveedores establecido por Anglo American Quellaveco presenta varios aspectos positivos, especialmente en la generación de confianza con las comunidades cercanas al sitio minero. En primer lugar, el portal funciona como una plataforma centralizada donde los proveedores pueden acceder a información, actualizaciones y requisitos de manera transparente. Esto mejora la comunicación y colaboración entre Anglo American Quellaveco y sus proveedores, fomentando una relación más sólida y eficiente. Además, el portal agiliza el proceso de adquisición, permitiendo transacciones más fluidas y una mejor gestión de la cadena de suministro. De igual manera, reduce las solicitudes de información por parte de los proveedores locales hacia la empresa minera y resuelve dudas que podrían llegar a tener los proveedores al momento de inscribirse como potenciales proveedores. Este mecanismo de generación de confianza no solo promueve un entorno laboral más armonioso, sino que también cultiva una sensación de valor compartido y asociación entre Anglo American Quellaveco y sus proveedores, beneficiando a ambas partes involucradas.



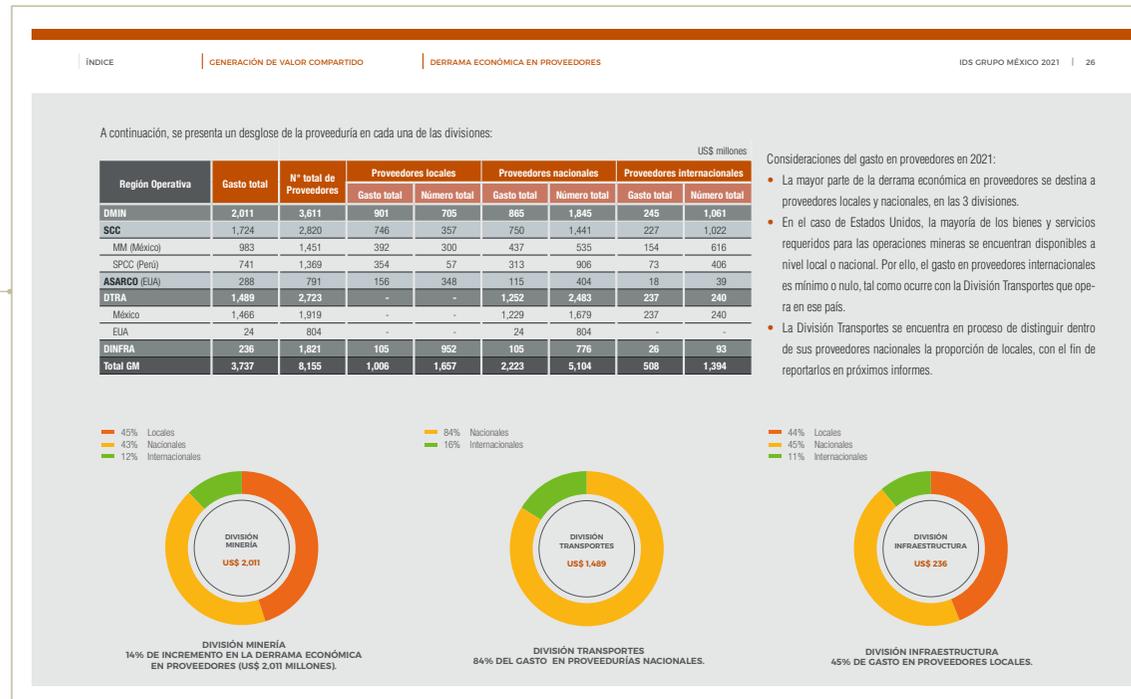
## Desagregación de cifras de proveeduría local y categorización de proveedores (301)

El indicador LPRM 301 requiere que las organizaciones reporten la manera en la que la mina clasifica a los proveedores en función de: ubicación geográfica, como la proximidad al sitio; nivel de participación, incluido el nivel de propiedad y/o empleo por parte de personas o grupos locales (pueblos indígenas, grupos vulnerables, etc.), o valor añadido. De igual manera, el indicador LPRM 302 requiere que la empresa minera comparta de manera pública el análisis de los gastos de adquisición, según la clasificación entregada en el indicador 301, incluyendo a los proveedores extranjeros. El reporte debe proveer un desglose de los montos (en el cambio de moneda relevante) y los porcentajes del gasto total. Además, en lo posible, demostrar un desglose de los gastos por grupos.

En este sentido, se encontró durante la investigación que a pesar de que las compañías compartían de manera pública lo que se define por “local”, no existe una definición clara y estandarizada sobre lo que ellos consideraban local a manera de sitio minero versus lo que se reportaba a nivel corporativo. Es decir, las cifras presentadas estaban a nivel de Perú y no a nivel de sitio minero. Si bien las empresas pueden afirmar que dan prioridad a los proveedores locales, puede ser difícil determinar cuánto de sus compras proviene realmente de fuentes locales, lo que dificulta evaluar el verdadero impacto de las políticas de compras locales de una empresa. Sin embargo, durante las entrevistas, en más de una ocasión las empresas han confirmado que tienen esta información recopilada, pero que no la han hecho pública. En uno de los casos, la compañía compartió que esa información estaba de manera pública en su evaluación de impacto ambiental de acceso público mediante la plataforma del gobierno de Perú. De igual manera, al comparar la manera en la que cada empresa define lo que para ellos significa “local”, no existe una estandarización con respecto al término en las compañías operando en el sur del Perú, complicando la manera en la que se comparan estos datos y su uso respectivo para la creación de política. Si bien los informes de sostenibilidad corporativa a menudo definen el término, puede haber inconsistencias en la forma en que se interpreta y aplica a nivel del sitio de la mina. Esta falta de claridad y consistencia puede generar desafíos cuando se trata de involucrar y gestionar a los actores locales, así como de medir la efectividad de los programas de proveeduría local en la región.

## Buena práctica – Southern Perú Copper Corporation – Categorías de proveedores y desglose de compras locales por categoría

Un aspecto positivo de que Southern Perú Copper Corporation desagregue sus valores de compras locales por diferentes categorías es la claridad que proporciona. Al definir y categorizar claramente los productos adquiridos, Southern Perú Copper Corporation garantiza la transparencia y una mejor comprensión de sus prácticas de compra local. Esto permite a los proveedores y partes interesadas tener una visión clara de las categorías específicas y su impacto respectivo. Además, al hacer una distinción entre estas categorías, se resalta aún más el compromiso de la empresa con el apoyo a los negocios y economías locales. Esto muestra la dedicación de Southern Perú Copper Corporation para promover la diversidad y la sostenibilidad al otorgar importancia a diferentes sectores y resaltar la relevancia de cada categoría. Esta información también permite ver cuáles son los tipos de proveedores a quienes las oportunidades de proveeduría están llegando, ajustar las oportunidades y crear un programa de desarrollo de proveedores para las categorías específicas que deseen enfocarse.



4. El término proveeduría local se refiere a todos aquellos proveedores que brindan productos o servicios en el mismo estado donde se encuentran las unidades de operación.

5. Se refiere a un proveedor que se encuentra en el mismo país donde brinda los bienes y servicios. No se incluyen los proveedores locales en el conteo de los proveedores nacionales.

► Fuente: [Informe Desarrollo Sustentable Grupo México](#) págs. 24 y 26



## Políticas de diligencia debida y anticorrupción

El propósito de los indicadores 400 es incentivar a los sitios mineros a crear sistemas que demuestren que no están involuntariamente facilitando prácticas ilícitas entre sus proveedores (como la corrupción, el empleo infantil y abusos de los derechos humanos, entre otros). Se observa que la mayoría de las compañías cuentan con este tipo de información la cual se encuentra ubicada, ya sea en una política específica para los proveedores, o a través de políticas de diligencia debida que mencionan específicamente al comportamiento, código de conducta y prácticas internas que deben tener los proveedores para ser parte de la cadena de suministro de las empresas mineras.

Uno de los ejemplos recientes más destacados de los riesgos que supone no contar con una política de diligencia debida del proveedor, es un caso que implicaba a una empresa minera canadiense que operaba en Eritrea, donde se denunció que uno de sus proveedores de servicios de construcción estaba realizando trabajos forzados. La empresa, comprada posteriormente por una empresa china, fue demandada en el sistema judicial canadiense. En una sentencia histórica, el Tribunal Supremo de Canadá dictaminó que el caso podía ser juzgado en Canadá, a pesar de que el supuesto abuso tuvo lugar en otro país. El caso se resolvió recientemente fuera de los tribunales, pero el mensaje de este caso es que cada vez hay menos tolerancia para cualquier error en los asuntos de compras locales de bienes y servicios<sup>5</sup>. Existe un riesgo considerable para las empresas mineras que no pueden demostrar que cuentan con los sistemas de diligencia debida necesarios para evitar contratar proveedores que participen en negocios corruptos o violen los derechos humanos. En esencia, las empresas mineras empiezan a ser responsables del comportamiento de sus proveedores.

En este caso dos de las compañías contaban con políticas específicas para los proveedores locales y solo una lo incluía dentro de un código de ética que aplicaba al personal, así como también a los proveedores locales. Aunque contar con políticas corporativas en diferentes áreas como corrupción, diligencia debida y preferencia por proveedores locales es importante, es aún mejor y preferible contar con políticas específicas del sitio minero que aborden estos temas. Las políticas específicas del sitio se adaptan a las características únicas y desafíos de cada operación minera, lo que permite un enfoque más dirigido y efectivo en la gestión de riesgos y en la garantía de prácticas responsables. Estas políticas locales sobre diligencia debida tienen en cuenta las necesidades y preocupaciones específicas de las comunidades locales, crean relaciones más sólidas con los grupos de interés y permiten una implementación más efectiva de prácticas sostenibles en el terreno. Al tener políticas específicas del sitio, las compañías mineras pueden demostrar su compromiso con la minería responsable y abordar mejor los aspectos sociales, ambientales y económicos específicos de cada sitio minero.

<sup>5</sup> Case in Brief: Nevsun Resources Ltd. v. Araya [2020], <https://www.scc-csc.ca/case-dossier/cb/2020/37919-eng.pdf>



## Buena práctica – Hudbay Minerals – Código de Conducta y ética de Proveedores

El *Supplier Code of Conduct and Ethics* de Hudbay Minerals establece los principios y expectativas que deben cumplir los proveedores de la compañía minera. Este código busca promover una conducta ética, responsable y sostenible en toda la cadena de suministro, respetando los derechos humanos, laborales y ambientales. De igual manera, fomenta la transparencia y la integridad en las relaciones comerciales, evitando cualquier forma de corrupción, soborno o conflicto de interés. El documento incluye también temas de inclusión y diversidad en el lugar de trabajo, prohibiendo la discriminación, el acoso y la violencia por cualquier motivo. Este código ayuda a la compañía y a los proveedores locales a establecer una relación de confianza y colaboración, basada en el respeto, la responsabilidad y la excelencia. Así, se benefician tanto Hudbay como sus proveedores locales, al mejorar su reputación, su competitividad y su sostenibilidad en el largo plazo. Además, durante las entrevistas miembros de Hudbay Minerals nos comentaron que, como parte del proceso de compra, se solicita al proveedor llenar un formato con algunas preguntas sobre sus políticas y estándares anticorrupción. No obstante, es importante mencionar que este documento es una buena práctica con la salvedad de la barrera del idioma, que justamente se menciona y analiza más adelante.

### HUDBAY MINERALS INC. (the "Company")

#### CODE OF BUSINESS CONDUCT AND ETHICS

##### INTRODUCTION

This Code of Business Conduct and Ethics ("Code") sets out basic principles to guide all directors, officers and employees of the Company or any of its subsidiaries or affiliates (collectively, the "HB Group") and all other persons acting on behalf of the HB Group (collectively, with the directors, officers and employees of the HB Group, "HB Personnel") in the ethical conduct of business. All HB Personnel are responsible for upholding high standards of honest and ethical behavior and must seek to avoid even the appearance of improper behavior. If a law conflicts with a policy in this Code, HB Personnel must comply with the law.

The HB Group is committed to conducting business honestly, ethically and in compliance with the laws of the jurisdictions in which it operates and owns assets, and expects its suppliers and service providers to act in the same manner. Operating our company openly, fairly and with integrity, and insisting that others who act on our behalf do the same, is the proper way to run our business and the right way to treat our stakeholders.

The values of dignity and respect, caring, openness, and trustworthiness, which support the Company's mission and vision, are the foundation of a strong culture of integrity. The HB Group is also strongly committed to creating a safe workplace, free from harassment, bullying and discrimination. Our internal and external stakeholders expect that all HB Personnel not only meet the standards required by applicable law and regulations but also make decisions based on the higher standards of conduct consistent with the Company's values and the principles of this Code and related Company policies.

► Fuente: Captura de pantalla del documento [Supplier Code of Conduct and Ethics](#), pag. 1

## Hallazgos a partir de las entrevistas<sup>6</sup>

Un aspecto clave para comprender la situación actual del acceso a la información de las adquisiciones del sector minero en el sur del Perú es conocer las opiniones y percepciones de los actores involucrados en este proceso. Por ello, se realizó una serie de entrevistas a representantes de empresas mineras, proveedores locales, organizaciones de la sociedad civil y entidades públicas.

En esta sección se presentan las principales tendencias obtenidas a través de las entrevistas, mismas que permiten identificar desafíos y oportunidades para mejorar la transparencia y la participación en las compras mineras.

<sup>6</sup> Todas las citas del estudio son una paráfrasis de las entrevistas y tratan de recopilar las respuestas de los actores lo más cercano a lo expresado por ellos.



## Preselección interna de los proveedores locales que se invita a participar en las licitaciones

Durante las entrevistas, uno de los temas que más estuvo presente, sobre todo del lado de los proveedores, fue la práctica generalizada de una preselección implícita de los proveedores de confianza invitados a las licitaciones. Este es un proceso esencial para garantizar la calidad, la seguridad y la sostenibilidad de las cadenas de suministro. Este proceso consiste en evaluar la capacidad técnica, financiera, comercial y legal de los proveedores, así como su cumplimiento de los requisitos ambientales, sociales y éticos establecidos por las compañías mineras. La preselección interna permite identificar a los proveedores más adecuados para cada proyecto, reducir los riesgos y mejorar el desempeño de la contratación pública.

En este sentido, esta práctica parece responder a algunos aspectos negativos que pueden afectar la calidad y la eficiencia de las compras mineras, tales como la falta de capacitación y certificación de los proveedores locales, la escasa diversificación de la oferta local, los posibles conflictos de interés o favoritismos en la selección de los proveedores, y las dificultades para acceder a la información sobre las necesidades y los requisitos de las empresas mineras.

Si bien las empresas comentaron que este proceso de preselección ahorra tiempo y recursos al reducir la cantidad de proveedores potenciales que se deben evaluar, y disminuye el riesgo que estas tendrían en contratar nuevos proveedores; esta práctica puede crear una barrera para los nuevos proveedores que quisieran formar parte de la cadena de suministro de la mina. Esto limita el grupo de proveedores potenciales y reduce la competencia, lo que genera precios más altos, y una falta de diversidad en los bienes y servicios ofrecidos. Al mismo tiempo, esta práctica crea la percepción por parte de los proveedores de que las oportunidades no son para todos, sino únicamente para ciertos proveedores selectos, lo cual genera desconfianza y tensión.

“Después de un arduo trabajo con empresas proveedoras mineras por más de cinco años, logramos ser directamente proveedores de la empresa, nos fue complicado de inicio entrar en el grupo de preselección, pero al momento que entras, te invitan siempre a las licitaciones” – **Alfredo Huancahuire (Paretto S.A.C.)**



### Retroalimentación a las empresas que pierden licitaciones

Durante las entrevistas, los proveedores comentaron que una de las barreras más importantes para poder mejorar sus servicios y ser parte de la cadena de suministros de la empresa es la falta de retroalimentación de las razones por las cuales no ganaron una licitación. Sin retroalimentación, nos comentaron, no es posible saber, por ejemplo, en qué aspectos (de calidad, cantidad, certificaciones, precio, u otros) deberían mejorar para tener éxito en futuras licitaciones.

Este aspecto también puede reducir la confianza entre la empresa y sus proveedores, lo que, a su vez, podría generar relaciones tensas y dudas sobre la transparencia del proceso de compra y la imparcialidad en la adjudicación de los contratos. Al proporcionar comentarios claros y transparentes a los licitadores que no han sido seleccionados, las empresas mineras pueden ayudar a los proveedores a comprender qué factores tomaron en cuenta en su proceso de toma de decisiones. Esto, a su vez, puede ayudar a los proveedores a mejorar sus ofertas y brindar valor a la empresa en futuras licitaciones. Los proveedores comunicaron en varias ocasiones que este punto creaba gran frustración y descontento.

“Llevamos años enviando propuestas para licitaciones que nos invita la empresa x, y hasta el momento no sabemos qué es lo que hacemos mal, no sabemos si es el precio, la calidad o en qué estamos fallando” – **Paul Oviedo (Walsh Perú)**

### Mayor claridad en los factores de ponderación del proceso de evaluación de ofertas

Atado a la frustración por la retroalimentación en las ofertas no seleccionadas, está la claridad sobre los parámetros o porcentajes bajo los cuales las empresas están siendo evaluadas en las licitaciones. Sin esta información, los proveedores pueden tener dificultades para comprender cómo se evaluará su oferta, lo que dificulta adaptar su propuesta para satisfacer las necesidades de la empresa. Esta falta de detalle en las licitaciones también puede generar frustración y confusión para los proveedores, lo que podría disuadirlos de participar en futuras licitaciones. Al proporcionar información clara y transparente sobre el proceso de evaluación y la importancia relativa de los diferentes factores, las empresas pueden ayudar a los proveedores a comprender mejor lo que se requiere para tener éxito en una licitación, conduciendo a ofertas más precisas y competitivas, lo que en última instancia resulta en un mejor valor para la empresa y un grupo de proveedores más diverso.



“No entendemos muy bien bajo qué parámetros se nos va a evaluar en las licitaciones, no hay ni un porcentaje de qué es lo más importante, el precio, la calidad, la rapidez de entrega, no hay claridad en este aspecto” – **Paul Oviedo (Walsh Perú)**

### Investigación y trabajo académico haciendo uso de los datos relacionados con las compras de bienes y servicios mineros

La poca cantidad de investigación y trabajo académico con datos de compras de bienes y servicios mineros locales es una limitación para el desarrollo de políticas públicas, y para la generación de espacios de discusión que promuevan la transparencia, la competencia y la inclusión en este ámbito. Según lo encontrado durante las entrevistas, esto se explica por la escasa disponibilidad y calidad de la información oficial sobre las adquisiciones del sector minero, así como una baja disponibilidad de recursos para su procesamiento y análisis por parte de los actores involucrados. Esto dificulta el monitoreo, la evaluación, la rendición de cuentas y la comunicación de las actividades extractivas y sus impactos económicos, sociales y ambientales en el territorio.

Dentro de la regulación peruana, las empresas mineras están obligadas a presentar la Declaración Anual Consolidada que comprende, entre otros aspectos, información respecto a compras. Sin embargo, estos informes son de carácter confidencial y, a diferencia de otra información relevante como los niveles de producción o empleo, la información que corresponde a compras mineras no se monitorea ni publica sistemáticamente para que los actores mineros puedan evaluar el desempeño del sector de manera agregada.

Epifanio Baca señaló, en la entrevista realizada, que la comunicación efectiva sobre los efectos económicos de la minería es importante, debido a que en un contexto donde los conflictos socioambientales siguen siendo una de las principales fuentes de disputa dentro del entorno minero del Perú, la poca transparencia es un agravante importante. El más reciente informe de conflictos de la Defensoría del Pueblo de Perú registra que el 63% de todos los conflictos sociales son conflictos socioambientales y el 67% de ellos (94) están relacionados con actividades mineras<sup>7</sup>. Por ello, se requiere impulsar la generación de conocimiento y evidencia sobre las compras en la zona de influencia, y su efecto en el desarrollo económico local. De igual manera, se debe fortalecer las capacidades de los gobiernos nacional, regionales y locales, las empresas mineras, las organizaciones de la sociedad civil y las universidades, para acceder, procesar y difundir esta información de manera efectiva.

<sup>7</sup> Defensoría del Pueblo – Adjuntía para la Prevención de Conflictos Sociales y la Gobernabilidad (2023). [Reporte de Conflictos Sociales N° 231](#) (Mayo 2023).



## Dependencia de los proveedores de la compañía minera

Las entrevistas arrojaron que los proveedores y las comunidades muchas veces esperan que las empresas compren casi el 100% de sus productos, sin ser verdaderamente competitivos en el mercado. Esto puede crear una situación desafiante para las empresas, ya que, a pesar de que deseen apoyar a sus proveedores y comunidades, deben considerar, también, su propia competitividad y sostenibilidad financiera. Si bien es importante que las empresas mantengan relaciones positivas con sus proveedores y comunidades, también deben tomar decisiones estratégicas que se alineen con sus metas y objetivos comerciales.

De igual manera, esta relación de dependencia desvirtúa otras oportunidades de articulación y trabajo conjunto. Representantes de gremios, asociaciones y cámaras han expuesto sus opiniones sobre el mal uso de espacios de diálogo que se habían diseñado para la discusión de estrategias a gran escala de proveeduría y generación de industrias paralelas a la minería; y que acabaron siendo usados por los proveedores locales con el fin de buscar una oportunidad laboral con los representantes de las minas. Es así como, tanto los participantes de las empresas, como otros actores importantes que eran parte de estas iniciativas, dejaron de ver el provecho en estos espacios. En última instancia, encontrar un equilibrio entre apoyar a sus partes interesadas y mantener la competitividad es crucial para el éxito a largo plazo.

“La Cámara de Comercio e Industria de Arequipa, tiene un comité de proveedores de los cuales tanto empresas mineras como proveedores locales eran parte. Sin embargo, las reuniones se han dejado de llevar a cabo ya que todas las sesiones eran pitches de los proveedores para las empresas mineras. Se dejó de lado el verdadero objetivo del comité” – **César Iquira (CCIA)**

## Programa de desarrollo de proveedores y apoyo a las certificaciones

Existen en la actualidad varias iniciativas por parte de los gobiernos nacionales, locales, sector privado e instituciones internacionales dedicadas a fomentar el desarrollo de proveedores de la minería. El gobierno peruano, a través del Ministerio de Energía y Minas y el Ministerio de la Producción (PRODUCE), viene trabajando en un libro blanco en el marco de la Visión Minera en el Perú hacia el 2030, denominado Hoja de Ruta Tecnológica de Proveedores de la Minería. Dentro del marco de esta hoja de ruta, PRODUCE ha realizado varios talleres para el apoyo a los proveedores locales en la obtención de los diferentes certificados de calidad y sostenibilidad requeridos por parte de las empresas mineras. El objetivo de estos talleres es justamente apoyar al pequeño y mediano proveedor no solo a regularizarse, sino también a cumplir con los requisitos necesarios para poder acceder, competir y ganar una de las licitaciones ofrecidas por las empresas mineras.



Sin embargo, una de las barreras más grandes para la introducción de los proveedores medianos y pequeños en la cadena de suministro no son las certificaciones. De acuerdo con funcionarios de PRODUCE, es la falta de confianza por parte de la empresa minera en la calidad y la capacidad interna del proveedor, lo que hace que no se contrate a un proveedor local mediano o pequeño en vez de uno con el que ya tienen una relación robusta, mismo que, usualmente, está ubicado en la capital del país. De hecho, es mucho más probable que un proveedor minero ya establecido desarrolle una nueva línea de negocios, a que se contrate a un proveedor nuevo especializado de ese bien o servicio.

“Uno de los principales problemas de capacidades que enfrentan los proveedores es el tema de “signaling”. ¿Cómo demostrar que son un proveedor adecuado para entrar a la cadena de valor de un cliente? Muchas veces se recurre a las certificaciones y las experiencias previas, pero esto genera una carga adicional para el proveedor y no necesariamente refleja su calidad y competencia. Una alternativa más eficiente sería mantener una lógica proporcional al monto del contrato, es decir, pedir menos requisitos para contratos más pequeños y viceversa. Así se podría evaluar a los proveedores con criterios más relevantes y justos, que realmente demuestren su capacidad y potencial.” – **Alfonso Accinelli (PRODUCE)**

Otro de los espacios importantes es la mesa ejecutiva para el desarrollo del sector de proveedores mineros, conformada en diciembre del 2021 por el Ministerio de Economía y Finanzas con el propósito de identificar los problemas y cuellos de botella que enfrentan las empresas proveedoras y que limitan su crecimiento y desarrollo, así como impulsar acciones que contribuyan a mejorar su productividad y competitividad. A pesar de no haber realizado actividades recientes, resulta un espacio importante para el desarrollo de programas para proveedores mineros.

“Luego de la instalación de la mesa ejecutiva de desarrollo de proveedores mineros coordinada por el MEF, se realizaron una serie de sesiones donde se invitó a actores relevantes de otros ecosistemas mineros como el australiano y chileno, de forma de identificar experiencias exitosas de estos países en el impulso y desarrollo del sector de proveedores mineros. Sin embargo, luego la mesa no sesionó por varios meses, estimo que influyó la crisis política y el continuo cambio de ministros durante el año 2022. Es importante aprovechar este espacio y empoderar al sector de proveedores, para que ellos mismos lideren la agenda de esta mesa y se tome como referencia los casos de éxito que otros países han compartido con nosotros.” – **Benjamín Quijandría (SAMMI Clúster Minero Andino)**

También desde el sector privado existen iniciativas importantes, tal es el caso de Anglo American Quellaveco con su programa de acompañamiento para homologación de proveedores locales en Moquegua, una iniciativa lanzada en alianza con una empresa certificadora líder en el mercado nacional buscara en su primera edición capacitar, acompañar y homologar a un grupo de 150 proveedores locales de 3 provincias de la región Moquegua. Este programa complementa las iniciativas en curso como el Portal del Empresario Moqueguano o ediciones anteriores del programa Moquegua Emerge.



## Comunicación sobre las oportunidades e información relacionada con las compras locales

Las entrevistas realizadas evidenciaron la percepción que tienen los proveedores y algunos actores de la industria minera, de que la información que se comparte no es necesariamente es la de más fácil acceso. En muchas ocasiones, los proveedores locales desconocen las oportunidades de proveeduría que ofrece la industria minera, o creen que esta información no existe o no está disponible, a pesar de que las compañías sí tengan oportunidades y programas abiertos para los proveedores locales.

Las entrevistas mostraron que existe una clara brecha de comunicación, la cual radica en la manera en la que las compañías difunden esta información. En ocasiones las plataformas que se usan para difundir oportunidades no son las mejores, la información no es clara o no está en el idioma adecuado para el fácil acceso de los proveedores. Es decir, aunque esta información sea pública, es difícil para un proveedor promedio acceder a ella. Incluso, en ocasiones, se comentó que las plataformas que, se supone, están diseñadas para facilitar el acceso a proveedores medianos son complicadas de navegar y se requiere de guía para usarlas. En conclusión, la manera en la que se están comunicando las oportunidades de proveeduría, la información de preselección o requerimientos, y, en términos generales, el impacto que tienen las compras mineras, no solo en las comunidades sino en el país entero, no es la mejor. La percepción de los proveedores entrevistados es de una industria hermética y selecta que no brinda las oportunidades adecuadas para el desarrollo económico local.

Como acciones en paralelo a lo mencionado, existen esfuerzos externos para la conexión entre oferta y demanda minera, sobre todo con un enfoque en innovación y tecnología. Las iniciativas como SAMMI, el Hub de Innovación Minera y Minergy Connect, entre otras, buscan esta conexión partiendo de la resolución de problemáticas en las áreas operativas, fomentando la inclusión de proveedores especializados, que en algunos casos son proveedores locales. Inclusive algunas iniciativas exigen un componente local, o asociatividad con un par local, de parte de los proponentes de solución, encadenando estos estos esfuerzos con respecto al contenido local.

## Preponderancia de género masculino

Uno de los hallazgos para tener en cuenta, una vez concluidas las entrevistas, es la poca participación del género femenino, representado apenas por 2 personas de un universo de 23, alcanzando un porcentaje del 9%. Este porcentaje es similar al que se muestra en el reporte global Women and the Mine of the Future, donde Perú tiene el 9% de participación femenina, ocupando la última posición de los 12 países con un perfil minero similar, que fueron parte del reporte. Algunas de las razones para esta brecha son: (a) el sector minero se ha caracterizado por una mayor participación masculina en todos los actores del ecosistema y en todos los niveles, (b) en las universidades o institutos, el fomento de participación de mujeres en carreras afines al sector minero no está desarrollado, y (c) la minería es un sector tradicional, los cambios y adaptaciones no eran habituales por lo que la diversidad de género no era necesaria, hoy estamos en proceso de revertir este factor.



▶ Conclusiones



## Conclusiones

Durante el estudio se observó que los proveedores actuales y potenciales del sector minero acceden a la información sobre las necesidades, procesos y requisitos de contratación del sector principalmente a través de los portales web de las empresas mineras, las cámaras y asociaciones empresariales, las ferias y eventos especializados, y el contacto directo con los representantes o intermediarios de las empresas. Sin embargo, estas fuentes de información suelen ser insuficientes, dispersas, incompletas o desactualizadas, lo que dificulta el acceso a las oportunidades de negocio y la participación en los procesos de contratación. Entre las principales barreras de acceso a la información que enfrentan los proveedores se encuentran: información estandarizada de los requisitos técnicos, legales y ambientales; difusión y publicidad de las convocatorias y licitaciones abiertas; mayor retroalimentación y seguimiento a los proveedores; y la necesidad de mecanismos de coordinación y articulación entre las expectativas de los proveedores y las compañías mineras.

Hemos observado que la manera en la que las operaciones mineras comparten información, es limitada y selectiva, lo que afecta a la diversidad y competitividad de los proveedores. Esta situación beneficia a los proveedores que ya cuentan con experiencia, recursos, infraestructura y tecnología, y dificulta el ingreso o la consolidación de proveedores emergentes, innovadores o especializados. Además, crea una desventaja para los proveedores locales, que tienen menos acceso a la información, redes y recursos que los proveedores nacionales e internacionales, y que podrían ofrecer soluciones más adecuadas para los contextos específicos y las necesidades de las minas.

Asimismo, otro hallazgo evidenció que, dentro de los proveedores mineros, existe una desigualdad entre la participación de hombres y mujeres, debido a que ellas enfrentan mayores barreras sociales, culturales y económicas para participar en el sector minero. A pesar de que el número de empresas proveedoras lideradas por mujeres está en aumento, la brecha sigue siendo difícil de reducir. Esto se observó durante las entrevistas ya que al momento de solicitar a las compañías mineras información de proveedores locales, el 100% de los contactos fueron empresarios masculinos. El alcance de este estudio no permite analizar en más profundidad este aspecto, sin embargo, sería de suma relevancia incluirlo en una segunda versión de este estudio.

Del lado de las instituciones gubernamentales, se observó que la forma en que los gobiernos recopilan y utilizan los datos sobre la contratación del sector minero para fundamentar las políticas y las inversiones es deficiente e insuficiente. Por un lado, no existe un sistema integrado y centralizado que permita recabar, procesar, analizar y difundir la información sobre las compras de bienes y servicios del sector minero de manera constante, confiable y verificable. Por otro lado, no hay una articulación efectiva entre los diferentes niveles de gobierno (nacional, regional y local) ni entre los diferentes sectores (energía y minas, economía y finanzas, ambiente, producción, etc.) para compartir de manera pública y utilizar



la información disponible. Esto impide tener una visión integral y estratégica del sector y sus potenciales impactos económicos, sociales y ambientales. Las prácticas actuales de acceso a la información pueden apoyar u obstaculizar los objetivos del gobierno para aumentar el desarrollo económico del sector minero, según el grado de transparencia e integridad que se aplique en la gestión de la información y la contratación minera. Una mayor transparencia e integridad puede contribuir a mejorar la competitividad y la eficiencia del sector minero, a fomentar la innovación y la diversificación productiva, a generar confianza y en la obtención de la licencia social para operar, a prevenir y combatir la corrupción y otras prácticas ilícitas que afectan al sector.

En cuanto a los posibles efectos negativos de la falta de información sobre las compras locales, se contempla la generación de oportunidades para la corrupción y conductas poco éticas de los proveedores. En específico, no proveer información clara sobre los procesos de selección y de evaluación de proveedores puede dar pie al favorecimiento o discriminación de ciertos proveedores por motivos políticos, personales o económicos. De igual manera, una mala gestión de los proveedores locales puede afectar negativamente a las empresas, los gobiernos y las comunidades locales, mediante costes excesivos que reducen los beneficios de las empresas y los ingresos públicos, impuestos inadecuados sobre las ganancias de los proveedores y esfuerzos de compra locales que no favorecen plenamente a los países o comunidades anfitrionas. La falta de transparencia en la compra de bienes y servicios también incrementa el riesgo de corrupción y nepotismo. Por ello, la presión sobre las empresas mineras está creciendo, para asegurar que sus cadenas de suministro no respalden, inadvertidamente, el trabajo forzado, el trabajo infantil o incluso actos de corrupción y tráfico de influencia a través de sus proveedores, y que sus procesos de adquisición.

De igual manera, la transparencia en las compras locales ayuda a generar confianza en las comunidades que a menudo deben hacer suposiciones con respecto a las actividades de compra de bienes y servicios mineros de una empresa. De hecho, existen muchos esfuerzos de las compañías mineras para promover las oportunidades de compras locales, pero a menudo estos esfuerzos no están suficientemente documentados. Esta situación perjudica tanto a las empresas locales, que no pueden participar en el proyecto minero, como a los socios y las cámaras de comercio, que no pueden apoyar a sus miembros. Este estudio ha demostrado que, de hecho, varias empresas están implementando prácticas que priorizan a los proveedores locales. En muchos casos, las prácticas simplemente necesitan formalizarse y documentarse para lograr consistencia y rendición de cuentas, y para asegurar transferencia de conocimiento.

Este estudio es un primer paso importante para mejorar el ecosistema minero nacional. Sin embargo, hay algunas áreas de oportunidad que se podrían explorar en una segunda versión, tales como: ampliar el alcance a nivel nacional, segmentar a los proveedores según su tamaño, tipo y especialidad, para ofrecer hallazgos y recomendaciones más específicos y adecuados para cada grupo. Incorporar un análisis de las tendencias de demanda de bienes y servicios especializados de las compañías mineras participantes, con el fin de estimar un porcentaje que debe ser abastecido desde el exterior. Definir con mayor claridad y utilidad el concepto de local, tanto para la compra local como para el contenido local. Finalmente, esta segunda versión debería incluir un espacio para evaluar las mejores prácticas identificadas en este estudio, así como revisar la implementación de las recomendaciones propuestas a los diferentes actores del ecosistema minero nacional.



▶ **Recomendaciones**

## Recomendaciones

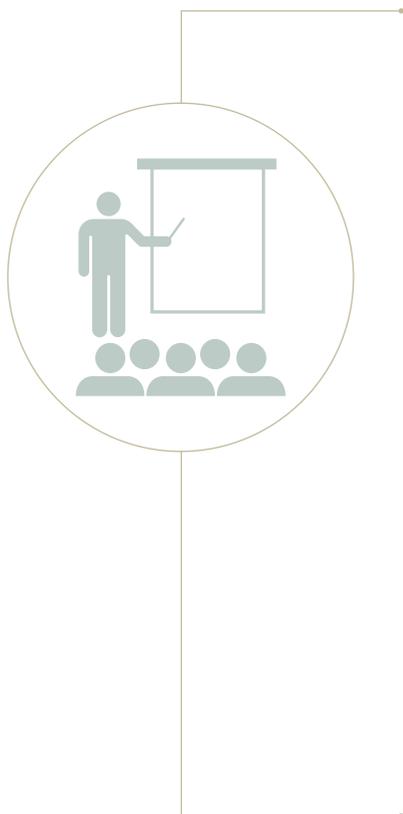
Esta sección busca presentar un conjunto de recomendaciones prácticas en relación con el acceso a la información de compras de bienes y servicios mineros, y con el cierre de las brechas identificadas en este estudio. Estas recomendaciones están dirigidas a los principales actores involucrados en el ecosistema minero, a saber: el Estado (gobierno nacional, regionales y locales), las empresas mineras y sus agremiaciones relevantes, y las empresas proveedoras y sus agremiaciones relevantes.

### Recomendaciones para los gobiernos nacional, regionales y locales

**1. Facilitar el contacto entre proveedores y empresas mineras:** Crear plataformas o iniciativas que conecten a los proveedores locales con las compañías mineras. En la actualidad, existen plataformas que podrían ser usadas como mejores prácticas para realizar este match entre las empresas proveedoras locales y las necesidades de las empresas mineras. El PEM es el Portal del Empresario Moqueguano, que sirve como plataforma de registro de proveedores mineros que están interesados en proveer a Anglo American Quellaveco. Esta plataforma surgió exclusivamente para la etapa de construcción de Quellaveco y fue creada por Anglo American Quellaveco. Una adaptación (financiada por los gobiernos locales o nacionales) o mejora en estos sistemas, podría incluir información relevante sobre los procesos de compra específicos de cada minera y links directos de acceso a información importante para el proveedor potencial, reduciendo la brecha de información. Esta plataforma podría pensarse como una plataforma para la región del sur del Perú en exclusivo. Existen ya ejemplos de esta idea en Zacatecas, en Chile, en Sonora etc. en la cual se tiene acceso a esta información sobre las compañías y se incluye información relevante para el proveedor (requerimientos de licitaciones, ponderaciones de las licitaciones, información general de las empresas entre otros) y son administradas por un actor externo como una organización no gubernamental, una fundación o una asociación, pero pagadas o financiadas por instituciones gubernamentales o alianzas público-privadas. En México, la Secretaría de Economía de Zacatecas está desarrollando una plataforma de proveedores locales para diferentes industrias de Zacatecas, pero con especial énfasis en minería. En Chile en 2022, Expande, una iniciativa de innovación público-privada de Chile creó Open Space, una plataforma que permite a las empresas de tecnología, los startups y las pymes presentar sus productos a las empresas mineras. Actualmente, hay 70 compañías inscritas que buscan oportunidades.

**2. Promover la participación ciudadana y de las organizaciones sociales en el seguimiento y el uso de la información pública de las adquisiciones del sector minero,** mediante mecanismos de consulta, proveeduría y programas de concientización sobre el uso e impacto de las compras locales en el desarrollo de la economía local. Una de las razones más importantes por las cuales el tema de la transparencia en la información relacionada con las compras de bienes y servicios locales no ha tenido la relevancia que debería, es por la falta de espacios para hablar sobre esta temática, y por desconocimiento en general sobre el monto que significa este rubro dentro del presupuesto de los pagos que hacen las empresas en un año.





**3. Capacitar y sensibilizar a los funcionarios públicos sobre la importancia de la transparencia y la rendición de cuentas** en las adquisiciones del sector minero, así como sobre las normas y los procedimientos vigentes para garantizarlas. A pesar de que Perú cuenta con cierta normativa relacionada con el reporte de compras de bienes y servicios, no existe una sistematización ni publicación de esta información para el uso de los actores mineros. Con justa razón existe cierto recelo por parte de las compañías sobre compartir información clasificada, no obstante, existe la posibilidad de que se use como referencia documentos públicos como el LPRM, para, de esta manera, estandarizar la información recopilada. En países como Ecuador, se está viendo la posibilidad de solicitar información (agregada) sobre las compras de bienes y servicios mineros como parte del EITI e incluso como requisito para las empresas en operación que forman parte de la Cámara de Minería de Ecuador. De igual manera, el gobierno de Senegal en la actualidad está usando varios de los indicadores del LPRM para realizar el levantamiento de información para el EITI. En el 2021, la Secretaría Nacional del EITI Senegal, hizo mención del LPRM y los beneficios de su uso en los reportes del EITI “Con el uso del LPRM en el contexto de los informes EITI, las empresas han sido invitadas desde 2019 a reportar información sobre puestos de trabajo, nómina y pagos a proveedores. La publicación de estos datos ha resultado por un lado en la sensibilización de los empresarios, mujeres y jóvenes sobre las oportunidades disponibles para ellos, por otro lado, para informar la toma de decisiones de las autoridades públicas con el fin de establecer los marcos regulatorios apropiados que favorezcan el desarrollo del contenido local”

Annexe 6 :Données sur le contenu local (Effectifs, Masse salariale et Fournisseurs) - Sociétés minières

Entreprises	Effectifs	Permanents	Contractuels	Hommes	Femmes	Masse salariale (en FCFA)	Nombre Fournisseurs	Cumul Paiements Fournisseurs en 2018 en FCFA
SOCOCIM	Nationaux	330		303	27	6 081 312 325	567	64 568 550 953
SOCOCIM	Non Nationaux	9		9	0	212 569 119	240	32 549 051 675
SGO	Nationaux	309	1 009	1 201	117	14 727 054 180	267	87 395 850 722
SGO	Non Nationaux	86	2	85	3	1 707 987 510	228	22 050 719 958
CDS	Nationaux	746		678	68	4 785 920 000	242	45 102 451 831
CDS	Non Nationaux	8		8	0	253 916 000	164	43 358 807 965
DANGOTE	Nationaux	253	463	676	40	4 192 163 432	307	17 997 789 985
DANGOTE	Non Nationaux	19	31	49	1	1 477 982 648	95	34 931 467 813
GCO	Nationaux	723	167	779	111	7 181 452 253	372	53 575 845 356
GCO	Non Nationaux	62	0	59	3	2 045 496 689	220	15 133 716 668
PMC	Nationaux	244	0	195	49	2 160 890 000	195	45 078 743 224
PMC	Non Nationaux	53	0	52	1	4 382 360 000	111	12 639 283 734
COGECA	Nationaux	399		378	10	1 028 036 952	285	19 996 846 625
COGECA	Non Nationaux	11		11	0	70 361 027	55	4 468 534 725
ICS	Nationaux	1 564		1 511	53	13 872 286 074	621	55 642 973 786
ICS	Non Nationaux	56		56	0	2 541 967 152	453	247 222 094 659
SOMIVA	Nationaux	130	227	258	99	914 402 350	110	15 793 688 968
SOMIVA	Non Nationaux	4	0	3	1	233 862 795	27	837 779 267
AGEM	Nationaux	55	53	51	4	526 579 594	137	1 611 930 260
AGEM	Non Nationaux	5		5		422 274 687	8	227 014 665
SMC	Nationaux	26	13	39	0	685 251 851	22	483 777 883
SMC	Non Nationaux	0	0	0	0	0	3	47 529 117
SEPHOS	Nationaux	103		95	8	n/c	131	1 900 321 486
SEPHOS	Non Nationaux	1		1	0	n/c	14	134 824 497
AIG	Nationaux	12	3	10	2	171 688 854	n/c	n/c

BDO LLP

184

ITIE SENEGAL

► Fuente: Captura de pantalla de [EITI Senegal, 2019, Rapport de conciliation 2018](#). pp. 184-195.



**4. Hacer uso de la información de compras locales para desarrollar políticas públicas:** La información de compras locales puede ser una herramienta valiosa para generar política pública que fomente el desarrollo económico y social de las comunidades. Al analizar los patrones de consumo, las preferencias y las necesidades de los consumidores locales, se pueden diseñar estrategias para impulsar el comercio local, mejorar la oferta de productos y servicios, y promover la innovación y la competitividad. Un ejemplo de esto es Queensland en Australia con sus reportes de Local Content donde publican cada año datos duros sobre la contribución económica de la minería. De igual manera, usan esta información para la construcción de políticas y objetivos como por ejemplo el Queensland Procurement Policy del 2021<sup>8</sup>.

**5. Crear conciencia y educar a los interesados:** Realizar campañas de concientización para educar a los proveedores locales y la comunidad sobre los beneficios de la adquisición local. Destacar el impacto positivo en la economía local, la creación de empleo y el desarrollo sostenible como externalidades positivas de la extracción minera. Un ejemplo de esto es Queensland en Australia cuyo gobierno cada año provee un reporte de los impactos positivos de la extracción en el territorio. Este informe va acompañado de varias políticas a nivel provincial en las cuales tanto el gobierno de Queensland como los actores importantes mineros se comprometen a generar oportunidades para los proveedores locales. Así mismo el reporte provee información sobre buenas prácticas que las empresas mineras están realizando para incrementar la compra local. De esta manera el gobierno local encabeza iniciativas apoyado del sector privado para poder lograr una mejora en la percepción de la minería enfocándose en los aspectos positivos de la misma.

Local companies are well positioned to supply the industry and there is a growing policy focus on working to increase the export potential of our home-grown mining equipment, technology and services (METS) sector. In 2019-20, the Queensland resources sector spent \$26.7 billion with suppliers located in Queensland. That means four in every five dollars of industry expenditure went to a business located in Queensland.

The *Queensland Resources and Energy Sector Code of Practice for Local Content 2013* (the Code) is an industry-led initiative. Compliance with the voluntary Code is strongly encouraged among the membership of the QRC.

QRC is responsible for administering the Code, which encourages resource companies to:

- ◆ implement the principle of 'full, fair and reasonable' opportunity for local suppliers to tender for work and supply the industry.
- ◆ assist QRC in completing the annual Code Effectiveness Report
- ◆ participate in an annual forum of resource and stakeholders where improvements to the code, company initiatives and associated commercial and government-funded programs will be discussed

► Fuente: Captura de pantalla de la sección de [Local Content de Queensland Resources Council](#)

### OUR MEMBERS' ACTIVITIES TO IMPROVE LOCAL CONTENT OPPORTUNITIES

QRC members recognise that investing in local suppliers' capabilities will create further opportunities across their supply chains. That is why in 2020-21 more than half (53%) of QRC member CEOs said their companies ran programs to increase opportunities and the capabilities of local suppliers such as pre-qualification workshops, support in upgrading safety systems, training or mentoring programs and contractor forums. The number of companies actively building local capabilities has significantly increased over the year, with 44% of CEOs previously reporting involvement with such programs in 2019-20.

QRC members continue to use a variety of methods to promote the principle of full, fair and reasonable opportunity. This includes:

- providing Expression of Interest (EOI) alerts to regional industry groups and local chambers of commerce;
- running local supplier briefings and speaking at conferences on supply opportunities, prequalification and registration requirements. For example, the [Gladstone Supply Chain Expo](#);
- publishing EOIs on ICN [Gateway](#) with a link to the Gateway on company websites;
- compiling a local vendor database, distributed internally to the Contracts & Procurement team for consideration during the design of contracting strategies. For example, the [Origin Vendor Portal](#) or Brovas' [VendorPanel Marketplace](#);

**“ We've been providing support in development of HSE systems including COVID management plans”**  
QRC Local content survey 2022

**“ We offer a second chance [for local suppliers] to re-bid if not successful!”**  
QRC Local content survey 2022

► Fuente: Captura de pantalla del [Local Content Report 2021](#), pag. 16.

<sup>8</sup> [Local Content Report, Queensland Resources and Energy Sector Code of Practice for Local Content](#) [2013] (November 2022), <https://online.flippingbook.com/view/700842565/>, page 20.



**6. Dialogar con los interesados:** Fomentar el diálogo abierto y la participación entre el gobierno, las compañías mineras, los proveedores locales y las comunidades. Consultas regulares pueden ayudar a abordar inquietudes, identificar oportunidades y generar consenso sobre mejores medios y buenas prácticas para compartir información sobre las oportunidades de compra y el impacto de la minería en el desarrollo económico local. Un ejemplo de lo que funciona y se podría replicar a nivel regional son las mesas de diálogo de Moquegua que se hacen de la mano de Anglo American Quellaveco. Estas mesas tienen un liderazgo compartido entre actores gubernamentales, sociedad civil y la compañía minera, siendo el diferenciador más relevante, la consecución de los objetivos y acuerdos elaborados de manera conjunta. En el 2019, la Presidencia del Consejo de ministros creó un Comité de Monitoreo, Seguimiento y Vigilancia para la región de Moquegua, con el fin de supervisar el cumplimiento de los compromisos asumidos por Anglo American en el marco del proyecto Quellaveco. Uno de estos compromisos se refiere justamente al desarrollo de proveedores locales y la preferencia por la compra local, expresados en los acuerdos 24 y 25. La contratación local se monitorea de esta manera, y Anglo American informa al Comité, que se reúne cada veinte días. Todos los informes de avance y las normas que rigen este comité se pueden consultar en el sitio web del gobierno local de Moquegua. Un extracto de esto se puede ver en la imagen a continuación:

		COPPER
No.	Compromiso	Situación
014	Manejo de Flora y Fauna	En Proceso
015	Inventario de Especies	Acordado para etapa posterior
016	Estudios para la construcción de represa en zona de Titire	Acordado para etapa posterior
017	Considerar cuenca de Río Moquegua – Osmore como influencia directa en planes de RRCC.	Acordado para etapa posterior
018	Evaluar construcción presa en el río Pacchani	Acordado para etapa posterior
019	Co Disposición	Acordado para etapa posterior
020	Aportes para mejorar alternativa del plan de cierre	Acordado para etapa posterior
021	Evaluación de aplicación de nuevas tecnologías en el plan de cierre	Cumpléndose
022	Estudio de una presa adicional en la Cuenca del río Moquegua	Acordado para etapa posterior
023	Fondo de Desarrollo Moquegua	Cumpléndose
024	Compras Locales	Cumpléndose
025	Contratación de Personal Local	Cumpléndose
026	Impulso de la actividad artesanal del cobre	Acordado para etapa posterior

► **Fuente:** Extracto de la reunión del Comité disponible a través del sitio web de Moquegua

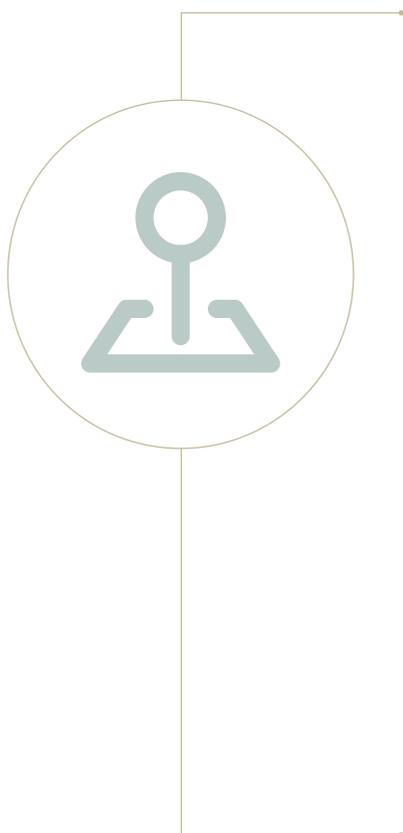


## Recomendaciones para las empresas mineras

Durante el análisis de la información de las entrevistas y la información pública, se encontró que muchas empresas ofrecen información detallada de sus gastos de adquisición de proveedores locales, nacionales e internacionales, explican sus políticas de adquisición local y presentan sus iniciativas de desarrollo de proveedores. Además, algunas empresas mineras peruanas cuentan con secciones web específicas para proveedores, con información útil que ayuda a los proveedores actuales y potenciales a participar en el proceso de adquisición. Cada vez más, las empresas muestran sus esfuerzos de diligencia debida con los proveedores, en respuesta a la presión de las agencias de calificación ESG y otras partes interesadas.

Sin embargo, quedan muchas oportunidades para que las empresas mejoren su transparencia en temática relacionada a información sobre compras de bienes y servicios mineros. La mayoría de las empresas analizadas no tienen una sección especializada en el proveedor local peruano en sus sitios web, y muchos informes de sostenibilidad examinados durante este estudio proporcionaron poca información sobre cómo la empresa aborda las compras locales en sus sitios mineros en Perú. A pesar de que la información estuvo presente, casi toda estaba ubicada en el portal global de la compañía minera y en algunos casos incluso en inglés.

Los indicadores del LPRM enfatizan la necesidad de que la información sea específica para el sitio minero con el fin de informar debates sobre adquisiciones a nivel local, en ese caso en el sur del Perú, incentivar el incremento de las compras de bienes y servicios por proveedores locales. En muchos casos, se encontró que faltaba esa información a nivel del sitio minero, o no estaba claro si aplicaba para los proveedores de los sitios mineros. Este mecanismo de transparencia ayuda a ver este tipo de inconsistencias, las cuales pueden llegar a generar distorsiones en la comunicación con las comunidades mineras; particularmente en cómo se informa el gasto en adquisiciones, y subraya la importancia de estandarizar la información que se comparte en toda la industria. Es así como proponemos las siguientes recomendaciones para las empresas mineras operando en el sur del Perú:



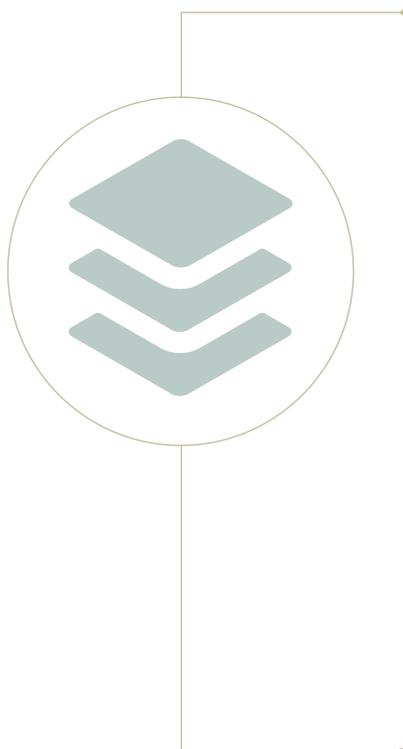
**1. Establecer una política de adquisiciones locales:** Desarrollar una política interna que priorice la obtención de bienes y servicios de proveedores locales y comunicarla claramente a todos los departamentos y personal relevante dentro de la empresa y a su vez a los proveedores y comunidades locales. Un buen ejemplo es Anglo American Quellaveco, cuyos detalles se mencionan en el apartado de análisis de información pública. Esta política cuenta con aspectos claves, ya que es pública, y clara en cuanto a los objetivos que tiene Anglo American Quellaveco para la compra de proveedores: “El objetivo de la Política de Compras Locales es permitir el acceso de las empresas locales a las oportunidades de la cadena de suministros que surgen por la presencia de nuestros proyectos y operaciones” de igual manera hace compromisos específicos y se tiene claro que esta política es única de Quellaveco.

#### COMPROMISOS DE ANGLO AMERICAN:

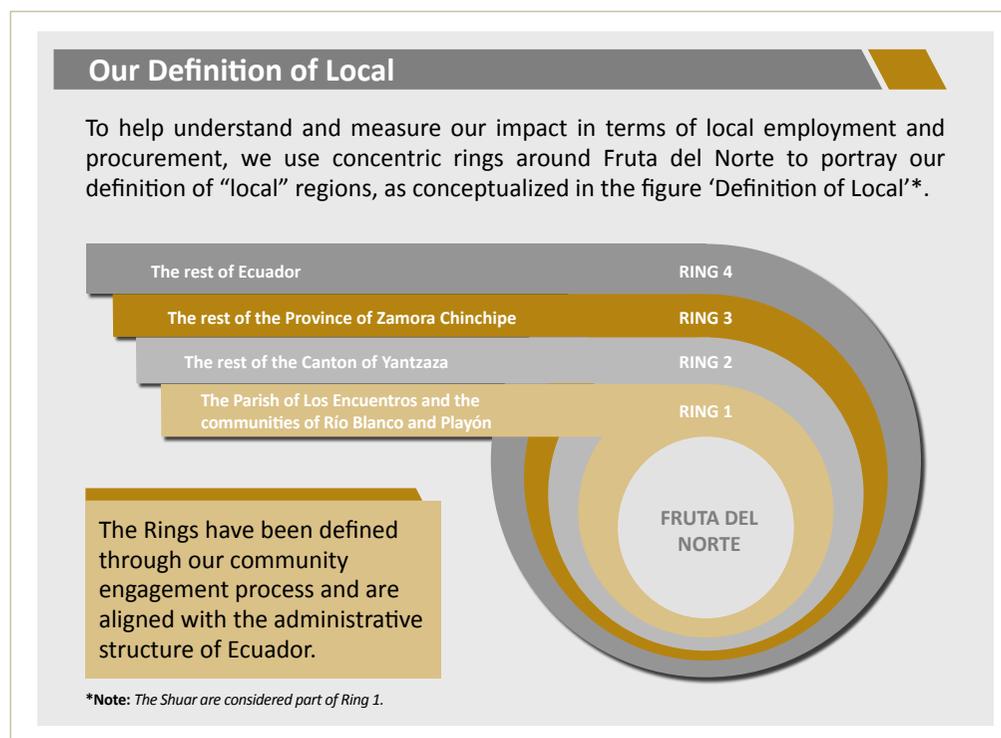
- Se promoverán activamente las pautas, normas y herramientas de soporte a la política de compras locales en el lugar de trabajo y se las incluirá en los procesos comerciales.
- Asignaremos los recursos apropiados y generaremos la capacidad interna necesaria para permitir la provisión efectiva de las compras locales.
- Cada operación y cada proyecto tendrán una estrategia de compras locales. Dicha estrategia articulará claramente el valor que implica para Anglo American y para las comunidades locales. La estrategia incluirá un análisis de la oferta local, un plan de integración de las empresas locales locales con la demanda de compras y una evaluación del riesgo tanto para Anglo American como para las comunidades huéspedes.
- Reconocemos que las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) pueden tener una particular desventaja a causa de complejas disposiciones de compras. Por lo tanto, haremos esfuerzos para minimizar las barreras que dificultan la participación, a través de la simplificación de nuestros procesos y la comunicación clara y transparente de nuestros requisitos y normas. Recurriremos a una serie de métodos preferenciales de contratación apropiados para el particular mercado local y las características de las PYMEs.
- Nuestras condiciones de pago tendrá en cuenta las necesidades de las PYMEs.
- Daremos soporte al desarrollo de empresas locales comercialmente viables que cumplan con los requisitos de Anglo American.
- Nuestros proveedores estarán obligados a trabajar junto con nosotros para mejorar los resultados de compras locales en toda nuestra cadena de suministros.
- Trabajaremos para lograr niveles sostenibles de compras locales a través del establecimiento de objetivos, cuantificación y la supervisión de nuestras actividades y de sus impactos.
- Emitiremos informes internos y externos sobre el progreso de nuestras compras locales.
- El cumplimiento de esta política y de la adecuación de las normas y estrategias de soporte estará sujeto a evaluaciones internas periódicas.

Esta política será reexaminada a intervalos regulares y revisada cuando sea necesario para mantenerla actualizada.

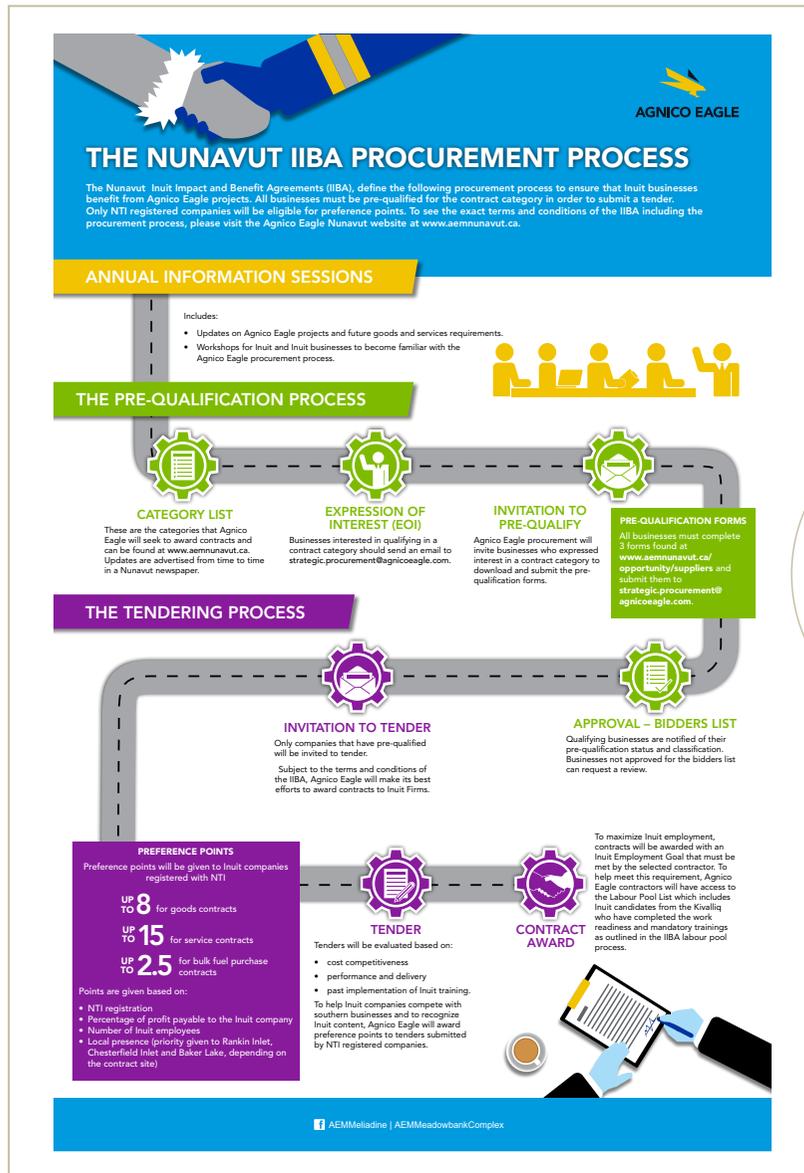
► **Fuente:** Captura de pantalla [Política de Compras Locales Anglo American Quellaveco](#), pag. 2.



**2. Estandarizar la definición de local en el Perú:** Las empresas podrían buscar estandarizar la manera en la que se define local para de esta manera comunicar claramente el impacto que se está teniendo en las diferentes áreas de influencia. Se podría buscar la realización de una consulta con los grupos relevantes, y tener en cuenta criterios como la ubicación geográfica (por ejemplo, dentro de un radio de 40 kilómetros de la mina, dentro de una región específica etc.); nivel de participación (por ejemplo, un mínimo del 50% de personal local y/o empleo por parte de individuos o grupos particulares cómo miembros de comunidades indígenas, grupos que residen localmente de manera permanente); y el nivel de valor que se retiene localmente. La estandarización de termino local permite a las empresas mineras operativas en el sur del Perú rastrear y orientar sus gastos de adquisición de una manera que maximice los beneficios económicos y, lo que es más importante, crear una fuerte licencia social para operar. Un ejemplo de cómo se realizó la definición del término local en un sitio minero es Fruta del Norte de Lundin Gold. En este caso Lundin creo un proceso con la participación de las comunidades aledañas para el establecimiento de estos anillos de influencia.

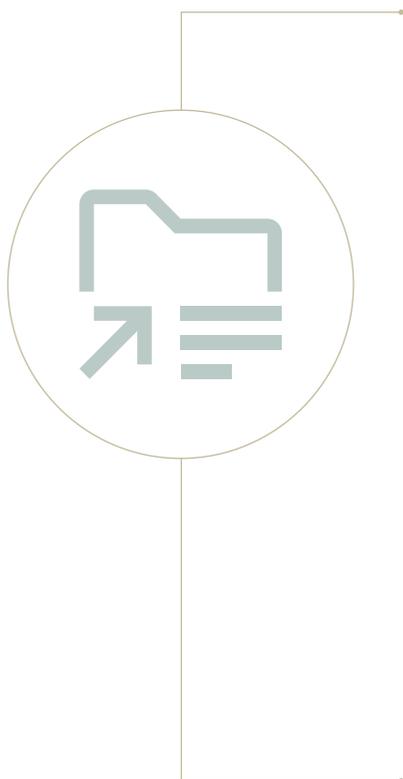


► **Fuente:** Captura de pantalla del [Sustainability Report 2021](#), pag.7



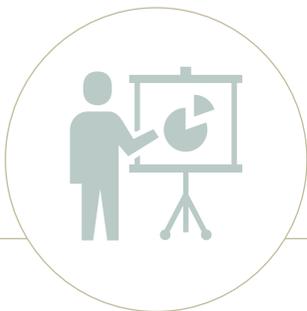
**3. Realizar evaluaciones de proveedores:** Identificar y evaluar a los proveedores locales para determinar sus capacidades, estándares de calidad y capacidad para satisfacer los requisitos de la empresa. Esto ayudará a construir una sólida base de datos de proveedores locales confiables o precalificados. Compartir esta información de manera pública y accesible para los proveedores que quisieran ser parte de este roster de proveedores preaprobados. Un ejemplo de un proceso de precalificación bastante claro sobre el nivel de calidad y requisitos de precalificación lo provee Agnico Eagle Nunavut. Dentro de su plataforma de proveeduría están disponibles todas las formas y la descripción del proceso que los proveedores locales deben realizar para formar parte de este roster de compañías preaprobadas las cuales tendrán más posibilidad de ser llamadas a ser parte de licitaciones.

► Fuente: Agnico Eagle Nunavut, [IIBA Procurement Process](#)



**4. Comunicar de manera accesible y transparente los detalles de los procesos de adquisición:** Las compañías deberían asegurarse de que se comunique claramente y de manera pública y detallada los criterios que se consideran en los procesos de adquisición, para que de esta manera los proveedores que no queden seleccionados en las licitaciones puedan entender las razones por las que perdieron. A través de la implementación de pautas claras y criterios de evaluación congruentes y detallados, la empresa minera podrá asegurar dentro de lo posible una igualdad de oportunidades para todos los proveedores. Un ejemplo de publicación de la información necesaria para los proveedores locales son las secciones de “Proveedores” o “For Suppliers”, un excelente ejemplo es la sección de “Suppliers” de Freeport-McMoran donde esta centralizada toda la información necesaria que llegarían a necesitar los proveedores locales para formar parte de la cadena productiva de la empresa.

► Fuente: Captura de pantalla de la sección de [Suppliers](#) de Freeport-McMoran.

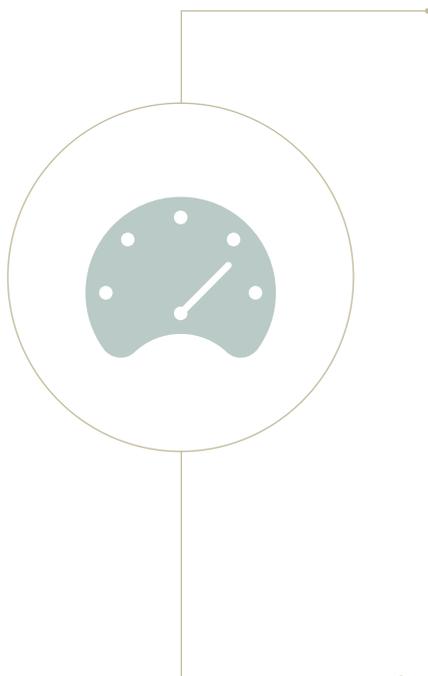


ESG Data

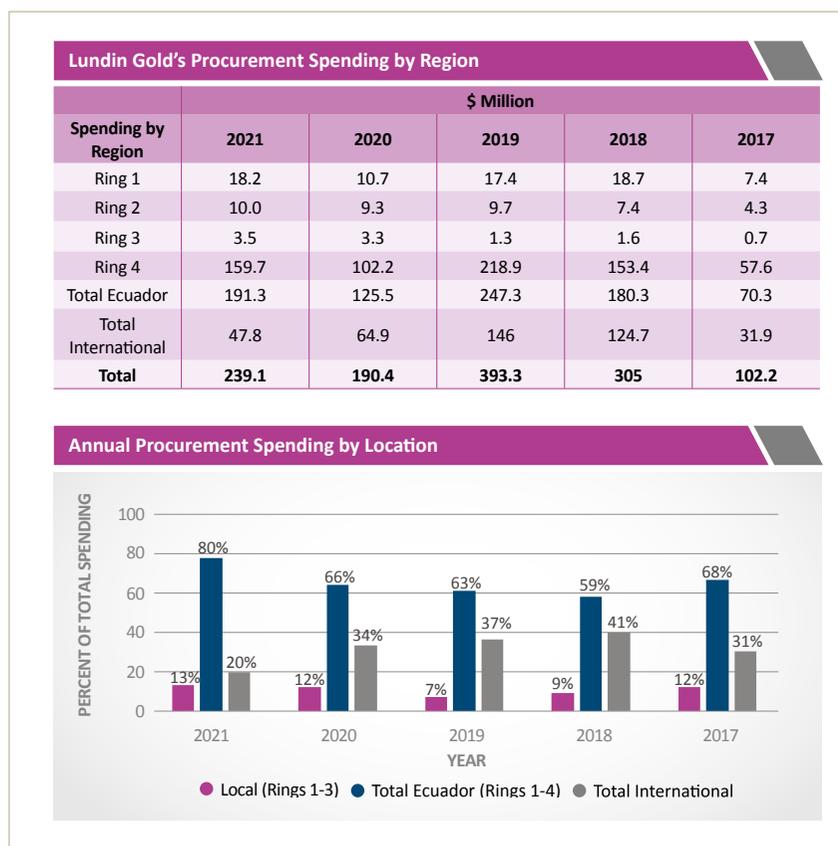
LPRM-301: Categorizing suppliers	Rainy River	New Afton	Cerro San Pedro
Report how the mine site categorizes suppliers based on:	Rainy River	New Afton	Cerro San Pedro
Geographic location, such as proximity to the site	Rainy River categorizes suppliers based on local, national and international regions. Rainy River is partnered with 16 Indigenous communities and an additional five non-Indigenous communities surrounding the Rainy River Mine. When possible we actively try to use local partners or encourage joint ventures with suppliers and local communities. Definition of local suppliers is businesses within northwestern Ontario.	New Afton categorizes suppliers based on local, domestic and international regions. Local suppliers include businesses in the Thompson Nicola Region, including Kamloops and surrounding towns within the region.	Local community businesses (near mine site) Local businesses (in the State of San Luis Potosí) When possible support development in local communities
Level of participation, including level of ownership and/or employment by local individuals or particular groups (Indigenous people, vulnerable groups, etc.)			
Level of value addition			
LPRM-302: Breakdown of procurement spend	Rainy River	New Afton	Cerro San Pedro
Report the breakdown of procurement spend for each category of supplier provided in Disclosure 301: Categorizing suppliers, including international suppliers	Rainy River categorizes suppliers based on local, Indigenous, regional, national and international regions	New Afton categorizes suppliers based on local, Indigenous, regional, national and international regions	CSP categorizes suppliers based on local, Indigenous, regional, national and international regions
Provide a breakdown by amount (in relevant currency) and by percentage of total spend	Total: \$388,340,793 Local: \$10,357,156 (3% excluding Indigenous spend) Indigenous: 189,957,771 (49%) National: \$91,317,866 (24%) Regional: \$80,498,074 (21%) International: \$16,210,725 (4%)	Local: \$94,423,307 Indigenous: \$58,767,745 Regional: \$92,747,728 National: \$99,703,253 International: \$20,012,169	Total: CAD\$2,314,092.14 Local: CAD\$1,223,023.23 (53%) National: CAD\$1,079,077.52 (47%) International: CAD\$11,991.39 (1%)
Provide a breakdown of spending by major spend families			
LPRM-400: Local procurement due diligence	Rainy River	New Afton	Cerro San Pedro
Report the supplier due diligence processes used at the mine site to avoid purchasing from suppliers with problematic behaviour	New Gold adheres to the following corporate policies: – Code of Business Conduct and Ethics – Anti-Bribery and Anti-Corruption Policy During the RFP process we send our anti-bribery forms as well as a vendor pre-qualification form that has to be completed by all bidders. Performance evaluations are routinely carried out with suppliers and non-conformance issues are addressed	During the RFP process we send our anti-bribery forms as well as a vendor pre-qualification form that has to be completed by all bidders. Information collected includes corporate information and structure, labour and financial capabilities, as well as a claims disclosure relating to disputes or claims.	Comply with SAT requirement
LPRM-402: Anti-corruption policy	Rainy River	New Afton	Cerro San Pedro
Report the existence and location of any anti-corruption policy it has and/or any policies that are intended to prevent corruption in their procurement processes and in their suppliers	New Gold Anti-Bribery and Anti-Corruption Policy	New Gold Anti-Bribery and Anti-Corruption Policy	New Gold Anti-Bribery and Anti-Corruption Policy
LPRM-403: Training and guidance for suppliers	Rainy River	New Afton	Cerro San Pedro
Report information and training provided to suppliers on best practices related to due diligence processes	Our Code of Business Conduct and Ethics is embedded into the RFP/RFQ documents sent to all suppliers	This is presently being reviewed and will be updated for 2023	Suppliers and contractors are receiving site-specific information and training related to safety and risk assessment

**5. Mejorar la presentación de informes sobre los procesos de diligencia debida en las cadenas de suministro:** Esta información se está convirtiendo en un punto focal para las agencias de calificación ESG y los inversionistas; y está siendo cada vez más regulada por los gobiernos. Como primer paso, las empresas deben asegurarse de que los Códigos de Conducta Debida incorporen un lenguaje que demuestre la aplicabilidad a los proveedores. También es recomendable que las empresas desarrollen un Código de Conducta específico para Proveedores, y se hagan públicas las expectativas de desempeño del proveedor, al mismo tiempo que se describen las herramientas de selección de proveedores, el procedimiento para que los proveedores confirmen el entendimiento y consentimiento sobre estas expectativas, y con qué frecuencia, los requisitos de presentación de informes, y cómo los proveedores son monitoreados durante el período del contrato. Proporcionar esta información empodera a los proveedores, así como anticipa y cumple con las solicitudes de información de una multitud de actores. Un ejemplo de cómo presentar esta información relevante a la proveeduría local es New Gold a través del uso del Mecanismo de Información para la Adquisición Local en el Sector Minero (LPRM) usado a lo largo del presente estudio. Desde el 2021 se encuentra reportando en concordancia con el LPRM y reporta esta información de manera accesible a través de un índice. El LPRM, mejora la gestión interna de las compañías mineras con objeto de crear mayores beneficios para los países receptores y así fortalecer su licencia social para operar, genera información práctica que ayuda a los proveedores y otros grupos de interés a colaborar con los sitios mineros y, lo que es más importante, incrementa la transparencia en los procesos de adquisición para evitar la corrupción.

► Fuente: Captura de pantalla de la sección de [Sustainability](#) de New Gold.

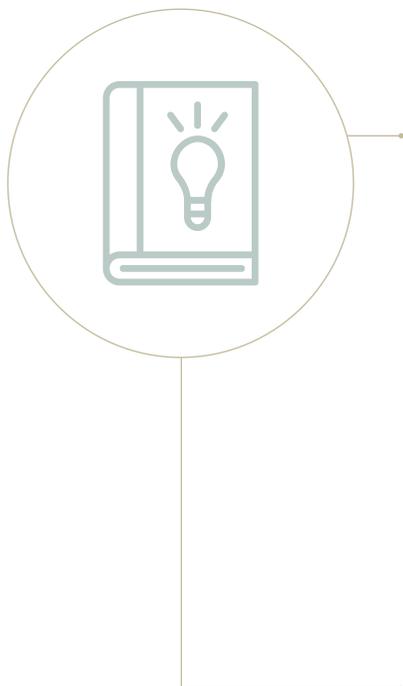


**6. Monitorear, medir y compartir de manera pública el impacto de la adquisición local:** Evaluar y medir regularmente el impacto de las iniciativas de adquisición local. Observar y comunicar el porcentaje de bienes y servicios locales adquiridos y realizar un seguimiento de los beneficios económicos y sociales generados para la economía local. Un ejemplo de esto es el caso de Lundin Gold el cual provee en todos sus reportes de sostenibilidad, datos sobre el monto total de compra en los diferentes anillos de influencia, mostrando de esta manera el impacto y la contribución económica de las operaciones de Fruta del Norte.



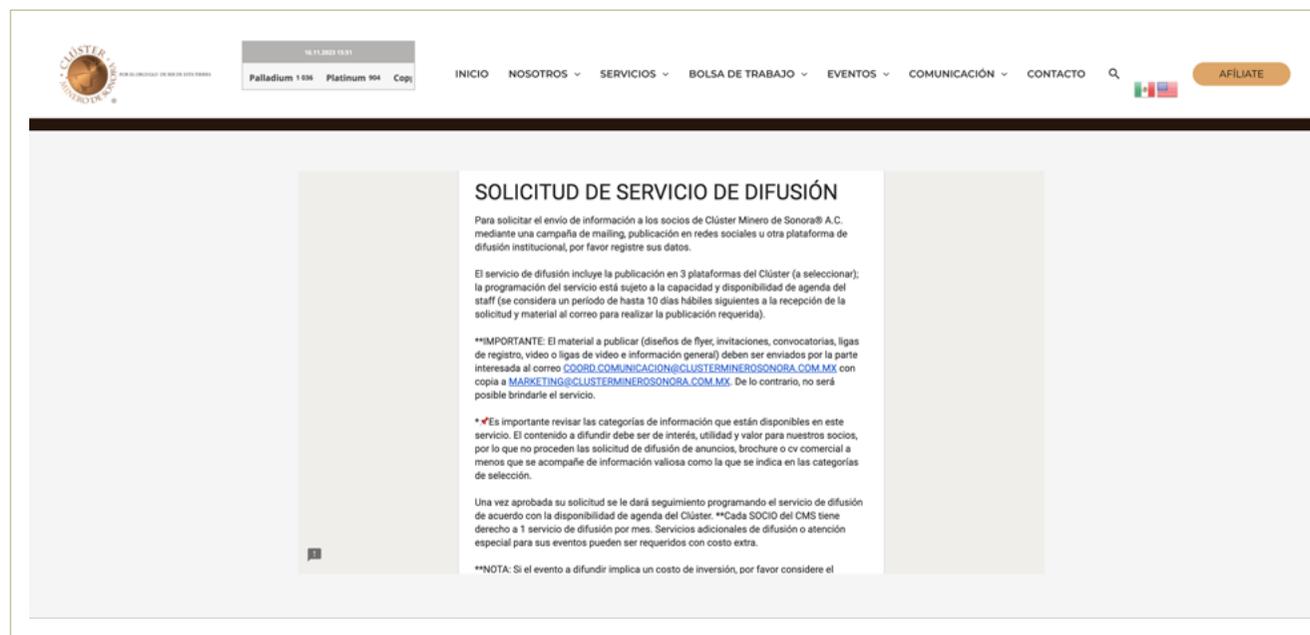
► Fuente: Captura de pantalla del [Sustainability Report 2021](#), pag. 62.

## Recomendaciones para los proveedores, asociaciones y gremios de proveedores locales



**1. Fortalecer la colaboración entre los proveedores:** Fomentar la colaboración y cooperación entre los proveedores mineros locales para mejorar su poder de negociación y competitividad colectiva. Establecer redes o asociaciones que faciliten el intercambio de conocimientos sobre información existente de licitaciones y requerimientos estándar por parte de las empresas mineras.

**2. Mejorar la visibilidad y esfuerzos de marketing:** Invertir en estrategias y plataformas de marketing que promuevan las capacidades y ofertas de los proveedores mineros locales. Crear presencia en línea, participar en eventos de la industria y aprovechar las redes sociales para mostrar productos, servicios e historias de éxito. En esta sección los gremios y las asociaciones pueden ser clave en el impulso a estas iniciativas, a través de la creación de espacios para que los proveedores promuevan sus ofertas. El Clúster de Sonora en México provee un servicio en el cual ayuda a sus proveedores asociados a generar esfuerzos de marketing en sus plataformas de proveedores para que tenga mucha más visibilidad frente a las compañías mineras y puedan ser contratadas.

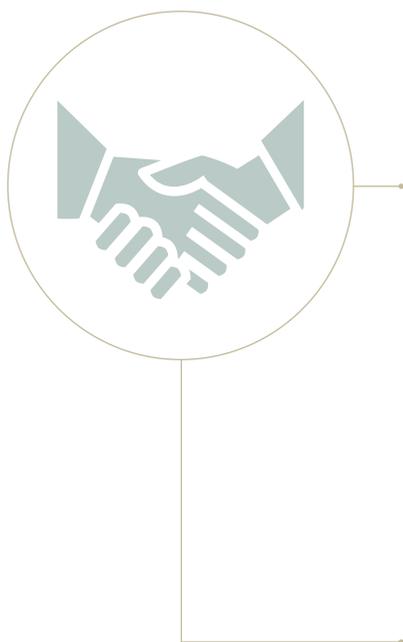


► **Fuente:** Captura de pantalla en la sección [Difusión](#) del sitio web del Clúster de Sonora.

**3. Desarrollar bases de datos y directorios de proveedores:** Establecer bases de datos o directorios exhaustivos de proveedores mineros locales, que incluyan su experiencia, capacidades e información de contacto, como lo hace SAMMI mediante la consolidación de información relevante de los proveedores mineros peruanos en su totalidad, teniendo un foco particular en los proveedores de base tecnológica<sup>9</sup>. Esta caracterización de proveedores les permite establecer un nexo casi directo con las unidades mineras, en caso de que hubiere algún requerimiento particular, SAMMI también ha sintetizado esta información en sus estudios de proveedores mineros. Finalmente, estas bases de datos facilitan el acceso a esta información para las compañías mineras, facilitando su colaboración con proveedores locales.

**4. Brindar programas de desarrollo de capacidades:** Los gremios y asociaciones podrían crear una serie de programas de capacitación, talleres e iniciativas de mentoría para ayudar a los proveedores locales a mejorar sus habilidades técnicas, de gestión y operativas. Podrían enfocarse en áreas como el control de calidad, gestión de proyectos, procesos de adquisición y desarrollo empresarial.

**5. Facilitar la conexión de negocios:** Los gremios y asociaciones podrían enfocarse en crear eventos de emparejamiento entre proveedores y compradores, conferencias o foros empresariales donde los proveedores mineros locales puedan interactuar directamente con las compañías mineras. Estas plataformas facilitan la creación de redes y posibles colaboraciones comerciales y también ayudaran al manejo de expectativas por parte de los proveedores como de las empresas mineras sobre la calidad y la oferta existente de proveedores. El Clúster de Sonora provee este servicio para sus asociados, manteniendo y creando espacios de ruedas de negocios en donde empresas mineras asociadas y proveedores se reúnen para compartir sus necesidades en la cadena de suministros y para que se dé a conocer también la oferta local de proveedores de Sonora.

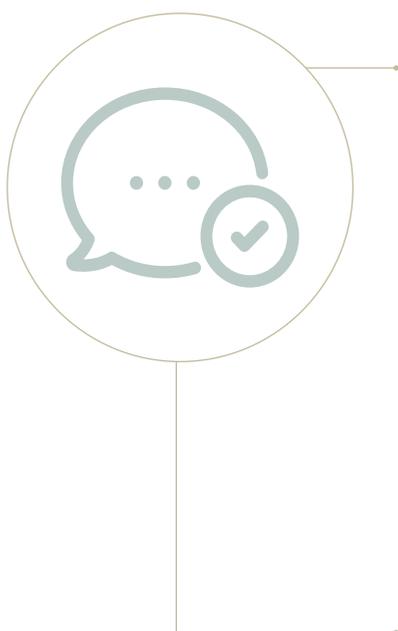


► **Fuente:** Captura de pantalla en la sección [Encuentro de Negocios](#) del sitio web del Clúster de Sonora.

<sup>9</sup> [Estudio de Proveedores Mineros del Perú](#) – 2021

**6. Fomentar la innovación y el avance tecnológico:** Animar a los proveedores a invertir en investigación y desarrollo para mejorar sus productos, procesos y servicios. Explorar alianzas con instituciones de investigación y expertos de la industria para fomentar la innovación dentro de la cadena de suministro minero local. El programa de Networking internacional que desarrolla SAMMI es un claro ejemplo de cómo se aprovecha esta oportunidad, el programa se enfoca en concretar reuniones entre proveedores nacionales y foráneos, con la intención de generar actividades de asociatividad y colaboración entre ambos, destacando el trabajo de acompañamiento que realiza el equipo de SAMMI a lo largo de todo este proceso, inclusive capacitando a los proveedores nacionales para evitar la asimetría que normalmente se muestra en las reuniones entre los proveedores peruanos versus los extranjeros.

**7. Establecer mecanismos de quejas y procesos de resolución de disputas:** Colaborar con las empresas mineras y las asociaciones de la industria para establecer mecanismos efectivos para abordar las quejas y resolver disputas entre proveedores y empresas mineras. Esto fomenta la confianza y fortalece las relaciones entre las partes interesadas. El caso de Southern Copper se podría usarlo como modelo para los gremios y asociaciones para que sean ellos los intermediarios entre las empresas y los proveedores locales. Las cámaras podrían ser un gran apoyo para la resolución de quejas o disputas. Southern Copper, por su lado ofrece una ventanilla única para resolución de quejas, disputas o solicitud de información para los proveedores locales. De acuerdo con nuestras entrevistas esta ventanilla funciona como una especie de ventanilla física para que la comunidad presente sus inquietudes y las eleven a quien corresponda en Southern Copper.



► Fuente: Entrevista representantes Southern Copper.



► Anexos

# Anexo 1 – Indicadores del LPRM.

2

## Mecanismo de Información para la Adquisición Local

Descargue aquí el documento LPRM completo, el que incluye orientación y ejemplos de cómo las compañías mineras están reportando su información de acuerdo con el LPRM: [www.commddev.org/mining-local-procurement-reporting-mechanism](http://www.commddev.org/mining-local-procurement-reporting-mechanism)

### LOS ELEMENTOS DEL LPRM

**LPRM 100: Contexto de la información a reportar de la adquisición local** Estos contenidos entregan argumentos necesarios para entender la información subsecuente. Por ejemplo, reportar el número de trabajadores de un yacimiento, entrega el contexto necesario para que los grupos de interés externos, como los proveedores de vestuario, puedan entender la escala de la oportunidad de negocios. Para la compañía minera, estos contenidos son un punto de inicio para administrar las expectativas externas de la escala y duración del proyecto minero.

#### INFORMACION A REPORTAR 101: CONTEXTO

La organización informadora deberá reportar los siguiente:

- Nombre de la compañía minera
- Nombre del yacimiento
- Período del reporte
- Estado de los recursos, incluyendo expansiones de desarrollo en curso.
- Año estimado del cierre del yacimiento (si se encuentra en fase de producción) o vida estimada de la mina en desarrollo (si no está en fase de producción).
- Número promedio de trabajadores en el yacimiento durante el período del reporte.

#### LPRM 200: Métodos de adquisición

Esta información se concentran en los procesos de la adquisición local, y requieren que las compañías informen sus políticas y sistemas que ayuden a la obtención de proveedores locales. Para representantes externos, esta información expone las prioridades, procedimientos y puntos de contacto de la compañía en relación a la adquisición local.

#### INFORMACION A REPORTAR 201: POLÍTICA SOBRE LOS PROVEEDORES LOCALES

La organización informante debe reportar la existencia de cualquier política de adquisición local de un yacimiento u otras estrategias o estándares de la compañía que incluyan a la adquisición local.

Nota: otros estándares o políticas de una compañía pueden incluir, entre otros, estrategias de las cadenas de suministro, políticas de compromiso con los grupos de interés, o políticas de CRS.

#### INFORMACION A REPORTAR 202: RESPONSABLES DE LOS PROVEEDORES LOCALES

La organización informante debe reportar el nombre de los departamentos responsables de la adquisición local de un yacimiento.

#### INFORMACION A REPORTAR 203: GRANDES CONTRATISTAS Y PROVEEDORES LOCALES

La organización informante debe reportar si, y cómo, los yacimientos requieren de grandes proveedores/contratistas en la mina para priorizar a los proveedores locales. Adicionalmente, deberá explicar cómo la organización informante evalúa a sus grandes proveedores/contratistas en relación a sus adquisiciones locales.

Nota: los grandes proveedores/contratistas pueden incluir empresas de Ingeniería, Adquisiciones y Gestión de Construcción (EPCM) y/o Ingeniería, Adquisiciones y Construcción (EPC), además, de otras compañías proveedoras de servicios.

#### INFORMACION A REPORTAR 204: EL PROCESO DE ADQUISICIÓN

- **INFORMACION A REPORTAR 204 A:** La organización informante debe entregar la información de contacto (dirección o teléfono) a las personas o puntos de contactos de los proveedores, tales como oficinas de información.
- **INFORMACION A REPORTAR 204 B:** La organización informante debe entregar la información de portales de adquisición, bases de datos o registros (y en caso de que sea aplicable, proveerá las páginas web) de proveedores internos y externos.
- **INFORMACION A REPORTAR 204 C:** La organización informante debe entregar información de los requerimientos y apoyo para la precalificación (números de teléfono, direcciones de correo electrónico o páginas web, cuando sea aplicable).
- **INFORMACION A REPORTAR 204 D:** La organización informante debe entregar información acerca de los programas de desarrollo de proveedores o capacitación de proveedores (páginas web y números de teléfono cuando sea aplicable).

3

## Mecanismo de Información para la Adquisición Local

**LPRM 300: Categorías de los gastos de la adquisición local** Esta información permite a las compañías medir y monitorear el gasto en adquisición local desde un período de reporte al siguiente. Para individuos externos, esta información entrega un mejor entendimiento de qué compra la compañía minera, dónde están las oportunidades para proveedores actuales y potenciales, además, de ayudar a desarrollar un diálogo informado con el yacimiento, acerca de cómo incrementar la adquisición local.

#### INFORMACION A REPORTAR 301: CLASIFICACIÓN DE LOS PROVEEDORES

La organización informante debe reportar cómo los yacimientos categorizan a los proveedores basados en:

- Ubicación geográfica, tales como la proximidad al yacimiento.
- Nivel de participación, grado de patrimonio y/o escala de empleo de personas de la localidad o grupos particulares (pueblos indígenas, grupos vulnerables, etc.).
- Nivel del valor agregado.

#### INFORMACION A REPORTAR 302: ANÁLISIS DE LOS GASTOS DE ADQUISICIÓN

La organización informante debe reportar el análisis de los gastos de adquisición de cada proveedor, según la clasificación entregada para e apartado 301: Clasificación de los proveedores, incluyendo a los proveedores extranjeros. El reporte debe proveer de un desglose de los montos (en el cambio de moneda relevante) y de los porcentajes del gasto total (véase Nota 1). Además, en lo posible, el reporte debe entregar un análisis de los gastos por grupos (véase Nota 2).

Nota 1: La organización informante debería reportar el gasto total de la adquisición, como es definido en la GRI 204-1 (véase párrafo siguiente). Si otro enfoque es utilizado para definir el gasto total de la adquisición, éste debe ser reportado por la organización informante.

GRI 204-1: "Cuando la información especificada en el Objetivo 204-1 sea recopilada, la organización informante debería calcular los porcentajes basándose en las facturas o compromisos hechos durante el período del reporte, por ejemplo, por medio de contabilidad de acumulaciones" (GRI 2016).

Nota 2: Las organizaciones informantes deberían definir en términos generales cada grupo de gasto entregado, tales como gastos de consumo, logística y construcción.

**LPRM 400: Diligencia debida en la adquisición local** El propósito de esta información es incentivar a los yacimientos a crear sistemas que demuestren que no están involuntariamente ayudando a procesos problemáticos entre sus proveedores (como la corrupción, el empleo infantil y abusos a los derechos humanos).

#### INFORMACION A REPORTAR 401: PROCESOS DE LA DILIGENCIA DEBIDA

La organización informante debe reportar la existencia de procesos de diligencia debida de los proveedores empleados en el yacimiento, para evitar de esta forma, la compra de bienes a proveedores con comportamientos problemáticos.

#### INFORMACION A REPORTAR 402: POLÍTICA ANTICORRUPCIÓN

La organización informante debe reportar las políticas anticorrupción existentes y/o políticas creadas para prevenir la corrupción en los procesos de adquisición y en sus proveedores.

#### INFORMACION A REPORTAR 403: CAPACITACIÓN Y ORIENTACIÓN A LOS PROVEEDORES

La organización informante debe reportar la orientación y capacitación entregada a los proveedores, acerca de las mejores prácticas relacionadas con los procesos de la diligencia debida.

**LPRM 500: Métodos para incentivar la adquisición local** Esta información cubre varios métodos empleados por los yacimientos mineros para entregar soporte adicional a los proveedores, aunque no son aconsejables en todos los contextos. Cuando las compañías mineras se basan en los métodos descritos a continuación, se aconseja ser lo más transparente posible en estos procesos, para así, ayudar a los proveedores y a otros grupos de interés del país receptor a orientarse acerca del proceso de adquisición.

#### INFORMACION A REPORTAR 501: COMPROMISOS

La organización informante debe entregar una serie de compromisos concretos adoptados por el yacimiento para aumentar la adquisición local.

Nota: Estos compromisos pueden incluir, sin limitarse, objetivos anuales o semestrales del gasto en adquisición, programas de desarrollo para proveedores, planes para la adquisición local, indicadores claves de rendimiento (KPI) del personal de adquisición, entre otros objetivos de la adquisición local.

## Mecanismo de Información para la Adquisición Local

### INFORMACION A REPORTAR 502: PRIORIDAD EN LA EVALUACIÓN DE LAS LICITACIONES

La organización informante debería explicar con el mayor detalle posible, si se le entrega prioridad a los proveedores locales al momento de evaluar las licitaciones.

### INFORMACION A REPORTAR 503: PRIORIDAD EN LA EVALUACIÓN DE LAS LICITACIONES PARA CONTRIBUCIONES LOCALES

La organización informante debería detallar si se le entrega prioridad a los proveedores que demuestran contribuciones económicas locales significativas.

Nota: La prioridad adicional puede incluir, sin limitarse, a proveedores con niveles significativos de personal local, o proveedores que obtienen componentes de proveedores locales, etc.

### INFORMACION A REPORTAR 504: MÉTODOS EXENTOS DE EVALUACIÓN QUE INCENTIVAN LA OBTENCIÓN LOCAL

La organización informante debería describir los métodos exentos de evaluación que son utilizados por el yacimiento para integrar a los proveedores locales.

Nota: Los métodos exentos de evaluación incluyen a, y no se limitan, la disociación de contratos que permitan a los pequeños proveedores a presentarse a licitaciones acordes al tamaño de su negocio, o esfuerzos que ayuden a un pequeño proveedor a formar una cooperativa o una asociación más extensa.

### INFORMACION A REPORTAR 505: ASISTENCIA A LOS PROVEEDORES PARA ENTENDER EL PROCESO DE LICITACIÓN

La organización informante debería detallar las actividades o soporte que el yacimiento entrega a los proveedores locales para orientarlos en los procesos de precalificación y licitación.

Nota: Los tipos de actividades que ayudan a los proveedores a guiarse en los procesos de precalificación y licitación incluyen a, y no se limitan, sesiones informativas, capacitación, folletos explicativos, y comunicados que expliquen las razones por las cuales algunas ofertas son rechazadas.

### INFORMACION A REPORTAR 506: PROCESOS ESPECIALES DE REMUNERACIÓN PARA PROVEEDORES LOCALES

La organización informante debería detallar los procedimientos de remuneración especiales que el yacimiento utiliza para asistir a proveedores locales.

Nota: Los procesos especiales de remuneración incluyen, entre otros, pagos totales o parciales por adelantado, o dentro de un menor periodo de tiempo, a diferencia de los proveedores internacionales, y otro tipo de remuneraciones acordadas.

### INFORMACION A REPORTAR 507: ESTIMULAR LA ADQUISICIÓN DE GRUPOS DETERMINADOS

La organización informante debería describir los esfuerzos que estimulan a los proveedores a incluir y apoyar a grupos determinados, como mujeres, jóvenes y comunidades indígenas.

### LPRM 600: Obligaciones y compromisos externos

*Se incentiva el uso de esta información en los yacimientos que están sujetos a requerimientos legales en relación a la adquisición local y los procesos que la incentivan. Entregar información concierne a estos requerimientos, ayuda a los proveedores y otros grupos de interés a entender el contexto de los esfuerzos de un yacimiento con respecto a la obtención local, además, de incrementar la transparencia.*

### INFORMACION A REPORTAR 601: REGLAMENTOS

La organización informante debería detallar los reglamentos de la adquisición local, o la adquisición de proveedores locales específicos, u otras condiciones contractuales entre el yacimiento y el gobierno del país receptor.

### INFORMACION A REPORTAR 602: OTROS CONVENIOS Y CONTRATOS

La organización informante debería describir los memorándums de entendimiento, Acuerdos de Impacto-Beneficio (IBA), u otros tipos de convenios de interés comunitario a los que el yacimiento está sujeto por parte de grupos de interés específicos, y que requieren de medidas necesarias para la adquisición de proveedores determinados en el país receptor.

## Anexo 2 – Información interna, reportada por parte de las compañías.

LPRM - Aspectos a reportar generales	Compañías <sup>10</sup>			
	1	2	3	4
101: Contexto	✓	✓	✓	✓
201: Política de Proveedores Locales		✓	✓	
202: Responsables de los proveedores locales	✓	✓	✓	
203: Grandes contratistas y proveedores locales			✓	
204A: Información de contacto del responsable de adquisiciones locales	✓	✓	✓	
204B: Portales de Compras de Proveedores, Bases de Datos o Registros	✓		✓	✓
204C: Requisitos y Apoyos para la Precalificación	✓	✓	✓	
204D: Programas de desarrollo de proveedores o apoyo al desarrollo de capacidades	✓		✓	
301: Categorización de proveedores	✓	✓	✓	✓
302: Desglose del gasto en compras	✓	✓	✓	✓
401: Procesos de diligencia debida	✓	✓	✓	
402: Política Anticorrupción	✓	✓	✓	✓
403: Capacitación y Orientación a Proveedores			✓	

LPRM - Aspectos a reportar particulares (dependen del contexto)	Compañías			
	1	2	3	4
501: Compromisos			✓	
502: Preferencia en la puntuación de las licitaciones				
503: Preferencia en Puntaje de Licitaciones por Aportes Locales Significativos		✓		
504: Métodos diferentes a la puntuación para incentivar las compras locales				
505: Ayuda a los proveedores a comprender el proceso de licitación			✓	
506: Procedimientos Especiales de Pago a Proveedores Locales				
507: Fomentar la compra de grupos particulares			✓	
601: Regulaciones				
602: Otros Acuerdos y Contratos				

<sup>10</sup> El nombre de las compañías ha sido obviado por razones de privacidad a pesar de que toda la información fuera recolectada de fuentes 100% públicas. El orden de las compañías no está relacionado con el orden de la tabla 1.

## Anexo 3 – Entrevistas realizadas

Ítem	Institución	Nombre
1	Anglo American	Manuel Ramos
2	Southern Copper	Arturo Cueto
3	Hudbay Minerals	Michael Rojas
4	Proveedor: MolyCop	Ramiro Taboada
5	Proveedor: Serpesor	Eduardo Jimenez
6	Proveedor: Technoserve	Joan Zuñiga
7	Proveedor: Transita	Edwin Sota
8	Proveedor: Yura	Jose Postigo
9	Proveedor: Paretto Confecciones	Alfredo Huancauire
10	Proveedor: Sicher	Diego Sosa
11	Proveedor: Walsh Perú	Paul Oviedo
12	Proveedor: GEARTEC EIRL	Nuri Sosa
13	Proveedor: Mardesur SRL	Flavio Nina

Ítem	Institución	Nombre
14	Ministerio de Energía y Minas	Diaz Rujel Paola, Figueroa Mayra
15	Ministerio de la Producción	Alfonso Accineli
16	PromPerú	Elmer Lava
17	Propuesta Ciudadana	Esteban Vallesriestra y Epifanio Baca
18	Cooperación	José de Echave
19	Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE)	Javier Castro
20	Instituto de Ingenieros de Minas del Perú (IIMP)	Roberto Maldonado / Carlos Diez Canseco
21	Cámara de Comercio e Industria Arequipa	Cesar Iquira
22	Banco de Desarrollo de America Latina CAF	Jairo Tiusaba
23	Banco Interamericano de Desarrollo BID	Mario Huapaya

## Anexo 4 – Guía de entrevistas<sup>11</sup>

### Entrevistas con organizaciones de la sociedad civil

1. ¿Cómo percibe la comunicación de la empresa en relación con sus oportunidades de contratación?
2. En su opinión, ¿hasta qué punto es transparente el proceso de contratación de la empresa?
3. ¿Puede compartir su opinión sobre el cumplimiento de la debida diligencia de los proveedores por parte de la empresa?
4. Según su experiencia, ¿hasta qué punto es eficaz la comunicación de la empresa durante el proceso de contratación?
5. ¿Considera que la empresa proporciona suficiente información sobre sus políticas y procedimientos de contratación?
6. ¿Se ha enfrentado a algún problema o dificultad durante el proceso de contratación con la empresa? En caso afirmativo, ¿cómo se resolvieron?
7. ¿Cómo calificaría el proceso de contratación de la empresa en términos de imparcialidad y objetividad?
8. ¿Cree que la empresa ofrece igualdad de oportunidades a todos los proveedores para participar en su proceso de contratación?
9. ¿Cómo la empresa brinda retroalimentación a los proveedores durante y después del proceso de contratación?
10. ¿Considera que la empresa dispone de medidas adecuadas para garantizar la confidencialidad de la información de los proveedores durante el proceso de contratación?

### Entrevistas con instituciones públicas

1. ¿Qué medidas han aplicado para promover la contratación local en la industria minera del sur de Perú?
2. ¿Cómo identifican a los proveedores locales y garantizan su participación en los procesos de contratación?
3. ¿Qué medidas han tomado para aumentar la capacidad de los proveedores locales para satisfacer las demandas de la industria minera?
4. ¿Cómo garantizan que los proveedores locales tengan las mismas oportunidades de competir por contratos de compra?
5. ¿Qué tipo de apoyo prestan a los proveedores locales en términos de financiación, formación y asistencia técnica?
6. ¿Qué tipo de incentivos ofrecen a las empresas mineras para animarlas a abastecerse de proveedores locales?
7. ¿Cómo se aseguran de que las empresas mineras cumplen la normativa y las políticas locales de contratación?
8. ¿Cómo monitorean y evalúan la eficacia de sus políticas y prácticas de contratación local?
9. ¿Cuáles son los principales retos a los que se han enfrentado a la hora de promover la contratación local en la industria minera del sur de Perú y cómo los han abordado?
10. ¿Cómo involucran a las comunidades locales y a las partes interesadas en la promoción de la contratación local en la industria minera?

<sup>11</sup> Esta guía contiene preguntas orientadoras, durante las entrevistas las preguntas fueron adaptadas según su relevancia para cada entrevistado.

### Entrevistas con organizaciones de la sociedad civil

1. ¿Qué estrategias emplea su organización para promover y aumentar la contratación local de proveedores locales en la industria minera del sur de Perú?
2. ¿Cómo trabaja su organización con los proveedores locales para mejorar su capacidad y competitividad a la hora de suministrar bienes y servicios a la industria minera del sur del Perú?
3. ¿Qué tipo de apoyo y recursos proporciona su organización a los proveedores locales para cumplir con los requisitos de contratación de las empresas mineras que operan en el sur del Perú?
4. ¿Cómo se vincula su organización con las empresas mineras para abogar por la inclusión y utilización de proveedores locales en sus procesos de contratación?
5. ¿Qué iniciativas ha implementado su organización para fortalecer los vínculos entre la industria minera y los proveedores locales en el sur de Perú?
6. ¿Cómo promueve su organización la transparencia y la rendición de cuentas en las prácticas de contratación de las empresas mineras que operan en el sur de Perú?
7. ¿Qué papel desempeña su organización para garantizar que los proveedores locales tengan igualdad de acceso a las oportunidades de contratación en la industria minera del sur de Perú?
8. ¿Cómo trabaja su organización con otras partes interesadas, como organismos gubernamentales y la sociedad civil, para fomentar y apoyar la contratación local de proveedores locales en la industria minera del sur de Perú?
9. ¿Qué retos han encontrado a la hora de promover y aumentar la contratación local de proveedores locales en la industria minera del sur de Perú, y cómo los han abordado?
10. ¿Cómo mide su organización el impacto y la eficacia de sus esfuerzos para fomentar y apoyar la contratación de proveedores locales en la industria minera del sur de Perú?

### Entrevistas con empresas mineras

1. ¿Cómo comunica sus oportunidades de contratación a los posibles proveedores?
2. ¿Qué medidas adopta para garantizar que sus procesos de contratación sean transparentes y justos para todos los proveedores?
3. ¿Cómo lleva a cabo la debida diligencia de los proveedores para garantizar el cumplimiento de los estándares éticos y de sostenibilidad de su empresa?
4. ¿Ofrece formación o apoyo a los proveedores locales para ayudarles a cumplir sus requerimientos de contratación?
5. ¿Cómo evalúa y selecciona a los proveedores para sus necesidades de aprovisionamiento?
6. ¿Qué criterios utiliza para evaluar el desempeño de sus proveedores?
7. ¿Qué medidas aplica para controlar y gestionar el riesgo de los proveedores?
8. ¿Cómo garantiza que sus prácticas de adquisiciones están en consonancia con los objetivos y compromisos de sostenibilidad de su empresa?
9. ¿Dispone de un sistema para recibir comentarios y quejas de los proveedores sobre sus procesos de contratación?
10. ¿Cómo se asegura de que sus prácticas de contratación cumplen las leyes y normativas aplicables? Top of Form



**SAMMI**  
CLÚSTER MINERO ANDINO



engineers without borders  
ingénieurs sans frontières  
Canada



**MINING  
SHARED  
VALUE**



cooperación  
alemana  
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implementado por

**giz** Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH