



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

Créditos fotográficos

Repositorio fotográfico del proyecto MinSus

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.

Resumen ejecutivo

En la gobernanza de las industrias extractivas, se presta cada vez más atención al enorme papel que desempeña la compra de bienes y servicios en el desarrollo económico y social de los países que albergan actividades mineras e hidrocarburíferas. En la última década, ha habido un impulso para fortalecer los encadenamientos hacia atrás en ambos sectores, lo que ha llevado a las empresas mineras a adoptar nuevas pautas y herramientas para la adquisición local. Iniciativas como el Consejo Internacional de Minería y Metales (ICMM) han introducido indicadores para evaluar las contribuciones de las empresas al desarrollo social y económico a través de la compra a proveedores locales, y se ha buscado que las empresas proporcionen información práctica a los proveedores para que puedan navegar eficazmente por el proceso de adquisición.

Además, mecanismos como el Mecanismo de Información para la Adquisición Local en el Sector Minero (LPRM) tienen como objetivo aumentar la transparencia y el detalle en las prácticas de adquisición de las empresas mineras. De igual manera, la Iniciativa para la Transparencia de las Industrias Extractivas (EITI) ha reconocido el papel que tiene la adquisición en la gobernanza de los recursos naturales, impulsando esfuerzos para combatir la corrupción y fomentando un comportamiento responsable por parte de los proveedores.

En este contexto, el presente estudio parte de la necesidad de contar con un diagnóstico a profundidad del estado actual del intercambio de información y la transparencia para las adquisiciones del sector minero peruano y se plantea como objetivo pilotear dicho diagnóstico haciendo énfasis en la zona sur del Perú, considerando a las compañías mineras socias de SAMMI Clúster Minero Andino. Asimismo, a partir de este análisis, se busca brindar recomendaciones orientadas a mejorar las prácticas de las empresas mineras, empoderar a los actores locales y prevenir la corrupción.

La metodología empleada en este estudio considera el análisis de información pública de cuatro empresas mineras con base en el Mecanismo de Información para la Adquisición Local en el Sector Minero (LPRM). De manera complementaria, se recopiló la percepción de diversos actores del ecosistema peruano a través de entrevistas focalizadas.

A continuación, se resumen los principales hallazgos y recomendaciones del estudio.





Hallazgos a partir del análisis de la información pública

- 1** **Son pocas las empresas mineras que cuentan con una Política de Proveedores Locales de acceso público. Las demás empresas, a pesar de tenerlas de manera interna, no las han puesto a disposición del público.** En este punto destaca el caso de Anglo American Quellaveco que establece y difunde su política de proveedores, no solo de manera corporativa, sino específica para el contexto local.
- 2** **La información sobre los Portales de Proveeduría es generalmente precisa y transparente; sin embargo, esta información es de carácter corporativo y a veces resulta difícil determinar si es aplicable a proveedores locales.** Tener un portal para proveedores locales de minería ofrece varios beneficios, como promover la transparencia y accesibilidad, mejorar la comunicación y colaboración entre la empresa minera y proveedores locales, agilizar los procesos de adquisición y gestionar de mejor manera la cadena de suministro. El portal de proveedores de Anglo American Quellaveco es un buen ejemplo de una plataforma para proveedores locales ya que incluye información valiosa para los proveedores.
- 3** **No existe una estandarización en cuanto a la definición del término “local”, lo que no permite uniformizar la desagregación de cifras de proveeduría local y la categorización de proveedores.** En ese sentido, a pesar existir una desagregación de las cifras de proveeduría, estas no son comparables entre empresas mineras, lo cual puede generar desafíos en la gestión y medición de los impactos de los programas de proveeduría local. La manera en la que Southern Copper desagrega estas cifras representa una buena práctica de cómo se podría lograr una estandarización en los conceptos de localidad.
- 4** **La mayoría de las compañías cuentan con políticas o códigos de conducta para proveedores que abordan la diligencia debida y medidas anticorrupción; sin embargo, son pocos los casos en que esas políticas hacen alusión a su aplicación en el territorio.** Se recomienda establecer políticas específicas al sitio para abordar estos temas que se adapten a las características únicas de cada operación, garantizando prácticas responsables y una mejor gestión de riesgos. El Supplier Code of Conduct and Ethics de Hudbay Minerals ejemplifica con claridad los principios y expectativas que deben cumplir los proveedores de la compañía minera.



Hallazgos de las entrevistas

- 1 La preselección interna de los proveedores locales que son invitados a participar en las licitaciones podría constituirse en una barrera de acceso, limitar la competencia y generar desconfianza.** Se encontró que existe la práctica generalizada de realizar una preselección de proveedores locales para invitarlos a participar en licitaciones en el sector minero. Este es un proceso esencial que emplean las empresas mineras para evaluar la capacidad técnica, financiera, comercial y legal de los proveedores, así como el cumplimiento de requisitos ambientales, sociales y éticos establecidos por las compañías mineras. Aunque esta práctica ahorra tiempo y recursos, se debe considerar que al mismo tiempo puede limitar la diversidad y competencia de proveedores, creando barreras para nuevos participantes y generando desconfianza entre los proveedores locales.
- 2 La falta de claridad en los criterios de evaluación y la ausencia de retroalimentación por parte de las empresas mineras limita la capacidad de los proveedores de adaptar y mejorar su oferta.** Los proveedores señalaron que la falta de claridad en los factores de ponderación empleados para la evaluación de sus propuestas y el no recibir retroalimentación respecto a las razones por las que no ganan las licitaciones, les dificulta mejorar o adaptar su oferta para satisfacer las necesidades de la empresa. Esto a su vez puede causar frustración y confusión, e incluso desconfianza con relación a la transparencia e imparcialidad del proceso de compra y adjudicación de contratos.
- 3 Existe una escasa disponibilidad de información oficial sobre adquisiciones mineras, lo cual impide el desarrollo de investigación y el análisis para políticas públicas.** La escasa disponibilidad y calidad de la información oficial sobre las adquisiciones mineras, junto con la confidencialidad de los informes presentados por las empresas mineras, dificultan el monitoreo, la evaluación y el desarrollo de investigación que sirva de sustento para políticas públicas en este ámbito.
- 4 Se identifica una alta dependencia de los proveedores locales en las compañías mineras, lo cual puede desvirtuar las oportunidades de articulación y colaboración.** Se observa que muchos proveedores y comunidades locales dependen de las empresas mineras, a quienes aspiran venderles cerca del 100% de sus productos, sin necesariamente asegurar su competitividad en el mercado. Esto puede ser desafiante para las empresas que desean apoyar a sus proveedores y comunidades, pero que también deben considerar su propia competitividad y sostenibilidad financiera. Esta relación de dependencia puede desvirtuar oportunidades de colaboración y trabajo conjunto con otros actores y gremios también, ya que algunos espacios de diálogo destinados a estrategias de proveeduría terminan centrados en la búsqueda de oportunidades de negocio o laborales.



- 5 **Existen avances en el desarrollo de proveedores locales y programas de apoyo para que alcancen los estándares requeridos por las empresas mineras, pero persiste la desconfianza como una barrera importante.** Actualmente, existen diversas iniciativas gubernamentales e internacionales para apoyar el desarrollo de proveedores en la industria minera. En Perú, el gobierno está trabajando en una hoja de ruta tecnológica para proveedores mineros y se ofrecen talleres para ayudar a los proveedores locales a obtener certificaciones de calidad y sostenibilidad. Pese a ello, la falta de confianza de las empresas mineras en la capacidad de los proveedores locales persiste como una barrera significativa para su inclusión en la cadena de suministro
- 6 **Los proveedores y otros actores de la industria minera perciben que la información sobre oportunidades de proveeduría no es fácilmente accesible.** A pesar de esfuerzos externos para mejorar la conexión entre oferta y demanda, los proveedores perciben a la industria en general como hermética y poco abierta a brindar oportunidades para el desarrollo económico local.



Recomendaciones para los gobiernos nacional, regionales y locales

- 1 Facilitar el contacto entre proveedores y empresas mineras, mediante la creación de plataformas que conecten ambas partes.** Actualmente, existen ejemplos como el Portal del Empresario Moqueguano (PEM), utilizado por Anglo American Quellaveco para registrar proveedores interesados en suministrar a la minera. Adaptaciones o mejoras en estos sistemas podrían incluir información detallada sobre los procesos de compra de cada minera y enlaces directos para acceder a información relevante, reduciendo la brecha de información. Estas plataformas podrían ser gestionadas por actores externos, como ONGs o fundaciones, pero financiadas por instituciones gubernamentales o alianzas público-privadas.
- 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.** Esto se puede lograr mediante la implementación de mecanismos de consulta, y permitiría fortalecer programas de proveeduría y concientización sobre el impacto de las compras locales en la economía.
- 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, junto con la aplicación de normas y procedimientos vigentes para garantizarla.** Aunque Perú cuenta con un marco normativo y procedimientos que establecen el reporte de las compras de bienes y servicios por parte de las empresas mineras, esta información no se sistematiza ni publica para uso de los diversos actores interesados. Se sugiere usar referencias como el LPRM para estandarizar la información recopilada y capacitar a funcionarios públicos respecto de la importancia del procesamiento y el uso de esta información para la creación de políticas públicas y su evaluación.
- 4 Hacer uso de la información de compras locales para desarrollar políticas públicas.** Los datos de compras locales pueden ser una herramienta valiosa para generar políticas públicas que fomenten 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, donde publican anualmente informes de Contenido Local con datos concretos sobre la contribución económica de la minería.
- 5 Dialogar con los interesados.** 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.



Recomendaciones para las empresas mineras

- 1 Establecer una política de adquisiciones locales y comunicarla claramente a todos los departamentos, personal relevante, proveedores y comunidades.** Priorizar a los proveedores locales y comunicarlo a través de una política de acceso público es crucial para el desarrollo económico de la región, genera una relación positiva con las comunidades y fomenta el fortalecimiento de la capacidad local.
- 2 Estandarizar la definición de “local” en el Perú permitiría a las empresas mineras comunicar claramente su impacto en diferentes áreas de influencia.** Esto podría lograrse mediante una consulta con grupos relevantes, considerando criterios como ubicación geográfica, nivel de participación local y valor retenido en la comunidad.
- 3 Realizar evaluaciones de proveedores locales para construir una base de datos confiable y compartir información pública para aquellos interesados en formar parte de los proveedores precalificados.** Un ejemplo es Agnico Eagle Nunavut, que provee un proceso detallado de precalificación para los proveedores interesados.
- 4 Comunicar de manera accesible y transparente los detalles de los procesos de adquisición para garantizar igualdad de oportunidades.** Un ejemplo es la sección de “Suppliers” de Freeport-McMoRan, donde se centraliza la información necesaria para los proveedores locales.
- 5 Mejorar la presentación de informes sobre los procesos de diligencia debida en las cadenas de suministro, incluyendo códigos de conducta para proveedores y expectativas de desempeño.** Un ejemplo es New Gold que emplea el Mecanismo de Información para la Adquisición Local en el Sector Minero (LPRM) para fortalecer la licencia social, colaborar con proveedores y aumentar la transparencia en los procesos de adquisición.
- 6 Monitorear, medir y compartir de manera pública el impacto de la adquisición local,** comunicando el porcentaje de bienes y servicios locales adquiridos y los beneficios económicos y sociales generados. Lundin Gold es un ejemplo en este sentido, pues proporciona datos en sus reportes de sostenibilidad sobre el monto total de compras en diferentes áreas de influencia, lo que les permite mostrar su impacto económico.



Recomendaciones para los proveedores, asociaciones y gremios de proveedores locales

- 1 Fortalecer la colaboración entre los proveedores a través de redes y asociaciones que faciliten el intercambio de información sobre licitaciones y requerimientos de las empresas mineras.** Esto a su vez les permitiría mejorar su poder de negociación y competitividad.
- 2 Mejorar la visibilidad de los proveedores locales, mediante esfuerzos de marketing, la presencia en línea, y el desarrollo de bases de datos y directorios.** Un ejemplo es el Clúster de Sonora en México, que ayuda a sus proveedores asociados a promover sus ofertas en plataformas de proveedores para aumentar sus posibilidades de ser contratados por las compañías mineras. Las bases de datos y directorios facilitan el acceso a información para las compañías mineras y promueven la colaboración con proveedores locales, como lo hace SAMMI en la zona sur del Perú.
- 3 Brindar programas de desarrollo de capacidades para proveedores locales en áreas técnicas, de gestión y operativas.** Mediante talleres y mentorías especialmente diseñados para que los proveedores puedan atender los requerimientos del sector minero.
- 4 Facilitar la conexión de negocios a través de iniciativas de emparejamiento entre proveedores y compradores.** Es importante el desarrollo de conferencias, foros empresariales y otras iniciativas que promuevan la interacción directa entre proveedores locales y compañías mineras, fomentando colaboraciones y creando redes comerciales.
- 5 Fomentar la innovación y el avance tecnológico para mejorar productos y servicios.** Para ello se recomienda establecer alianzas con instituciones de investigación y expertos nacionales y extranjeros para impulsar la innovación en la cadena de suministro local.
- 6 Establecer mecanismos de quejas y procesos de resolución de disputas con la colaboración de empresas mineras y asociaciones, promoviendo la confianza y fortaleciendo las relaciones.** El caso de Southern Copper puede servir como modelo para los gremios y asociaciones al actuar como intermediarios entre empresas y proveedores locales, proporcionando una ventanilla única para presentar inquietudes y solicitudes de información.

Este estudio es un primer paso importante para fortalecer el acceso a la información de las compras en el ecosistema minero nacional. Se sugiere explorar áreas de oportunidad en una segunda versión, como ampliar el alcance a nivel nacional, segmentar proveedores según tamaño y especialidad, incorporar un análisis de demanda y proponer una definición del concepto de “local”. También se propone evaluar mejores prácticas y revisar la implementación de recomendaciones a los actores del ecosistema minero.



SAMMI
CLÚSTER MINERO ANDINO



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