Edificio Neus II, Ñuñoa - Santiago, RM, Chile.

08 Nuestros Proveedores

8.1 Política de relación con proveedores
8.2 Código de ética de proveedores y terceros
8.3 Modelo de licitación
8.4 Cláusulas contractuales de sostenibilidad
8.5 ¿Quiénes son nuestros proveedores?
8.6 Calificación y evaluación de proveedores
8.7 Instancias de diálogo con proveedores

Teck, Estación de Ciclones - QB2, Iquique, I Región, Chile.

Nuestros Proveedores

102-9

Las empresas proveedoras y subcontratistas son actores estratégicos en el desarrollo de nuestras operaciones. Estas organizaciones participan principalmente del abastecimiento de bienes y servicios, y en el mantenimiento de nuestros activos. Dada la relevancia estas actividades, nos ocupamos de construir un vínculo de confianza y de largo plazo que nos permita forjar relaciones colaborativas y de beneficio mutuo.

Materiales

Servicios

Subcontratos

Con el propósito de enfocar de mejor manera nuestro trabajo en materia de abastecimiento, segmentamos a los proveedores en tres categorías:

- Materiales
- Servicios
- Subcontratos

Esta categorización nos permite enfocar nuestros esfuerzos comerciales y administrativos según las características del contrato y el tipo de bien o servicio que adquirimos.

Para llevar a cabo nuestro proceso de abastecimiento, contamos con Maqsa Abastecimiento y Servicios, Comercial Austral y MAQSA Austral, quienes son responsables del abastecimiento en las categorías antes mencionadas.

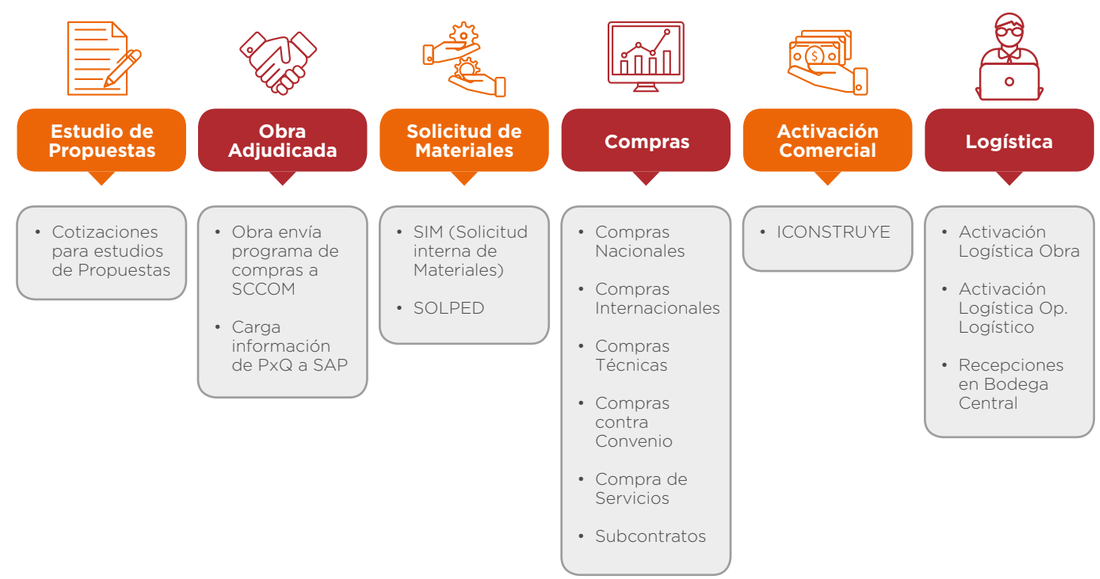
En lo que refiere a nuestra gestión, este fue un período de consolidación, terminamos el proceso de integración entre SalfaCorp Comercial y MAQSA, que se inició en 2019, y cuyo objetivo era lograr eficiencia, evitar duplicidades en procesos internos y mejorar la gestión y desempeño que ambas empresas entregaban. Hoy operamos de forma totalmente integrada bajo el nombre de MAQSA Abastecimiento y Servicios.

Durante el año 2021 se consolidó el uso de la nueva plataforma de cotizaciones, lo que permite mejorar la trazabilidad de las interacciones con proveedores y mejora el proceso, haciéndolo más transparente y eficaz. Esta plataforma busca abrirnos a nuevos proveedores, como también hacer que nuestros proveedores actuales participen de un ambiente competitivo con sus pares en la industria.

Asimismo, en este período, seguimos trabajando fuertemente en la evaluación de los proveedores, la que se efectuó a través de la plataforma iconstruye, además solicitamos un estudio para realizar la evaluación de proveedores a través de la plataforma SAP, de tal manera que sea más objetiva y se realice un número mayor de veces al año. Estimamos tener implementado este sistema durante el año 2022.

Proceso de abastecimiento

Nuestro proceso de abastecimiento consta de seis fases, que se explican a continuación:



Estudio de Propuestas

Los departamentos de estudios de propuestas de nuestras empresas operativas encomiendan a MAQSA Abastecimiento y Servicios, la cotización de materiales, fabricaciones y equipos a instalar en obra, quien a través del Departamento Técnico Multidisciplinario (DTM), realiza esta labor, para lo cual se trabaja con especialistas técnicos según las distintas especialidades.

El resultado de este proceso, es lo que luego se integra al detalle de recursos de la obra y alimenta el programa de compras de Propuestas.

Obra Adjudicada

Una vez adjudicada la obra, el equipo que conforma el proyecto debe:

- Armar el detalle del recurso final y generar el programa de compras.
- Cargar en SAP el presupuesto de obra modificado, más el Budget que la obra tendrá disponible para las familias de materiales que usará.

Solicitud de Materiales

La solicitud de materiales, se realiza a través de la SIM (solicitud Interna de Materiales), que se traspasa a SAP generándose un documento que se llama SOLPED (Solicitud de Pedido), el cual lleva los códigos asociados a las familias de artículos que se cargan y permiten solicitar compras con cargo al presupuesto.

Compras

Existen distintos tipos de compras, las cuales se especifican a continuación:

Compras Nacionales

Corresponde a compras de servicios, materiales recurrentes y volúmenes, en general no tienen complejidad técnica.

Los ejecutivos de compras nacionales reciben las SOLPED a través de SAP, y gestionan las cotizaciones a través de una plataforma de cotizaciones externa (ICONSTRUYE) o a través de correos electrónicos en forma directa.

Se elabora un cuadro comparativo de las cotizaciones, se selecciona al proveedor y posteriormente las compras pasan por un proceso de estrategia de liberación que depende del monto de la compra.

Compras Internacionales

Son las compras que se realizan en el extranjero. Estas pueden ser gestionadas a través de la oficina de China, ubicada en Shanghái, o directamente a través del equipo de compras internacionales de Santiago.

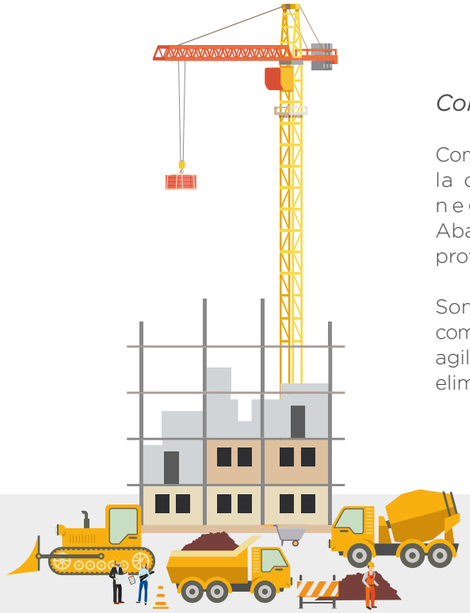
Se hacen compras en grandes volúmenes (EPP), compras al detalle (repuestos de maquinarias), fabricaciones de estructuras, maquinarias para la minería, etc. En este proceso, se ocupan de toda la cadena, desde la cotización hasta la internación de material y la logística a la obra.

Teck, Estación de Ciclones - QB2, Iquique, I Región, Chile.

Compras Técnicas

Compras que tienen complejidad técnica y que son gestionadas a través de especialistas, quienes tienen experiencia con materiales eléctricos, metalmecánicos, piping o de edificación, entre otros. Requieren de más tiempo para su elaboración, ya que se analizan con más detalles, el proceso de cotización es más complejo y la compra finalmente se decide en conjunto con la obra.

Conjunto Habitacional Antupiren (DS49), Peñalolén - Santiago, RM, Chile.



Compras contra Convenio

Compras que realiza directamente la obra, en base a contratos negociados por Maqsa Abastecimiento y Servicios con proveedores.

Son materiales de alta rotación, como los EPP y otros, que permiten agilizar el proceso de compra y elimina pasos intermedios.

Compras Servicios Especiales

Compras o contratos referentes a los siguientes ítems:

- Camioneta y flotas
- Buses de traslado de personal
- Alimentación
- Andamios

Activación Comercial

La activación comercial es un proceso externo. Parte con la aprobación de la orden de compra, que es enviada a ICONSTRUYE, a la plataforma de activación comercial específicamente, donde ellos contactan a los proveedores y solicitan la "aceptación comercial".

Logística

Una vez aceptada la orden de compra, esta puede ser enviada al proveedor u operador logístico, quienes coordinan el despacho o retiro de la compra.

A continuación, presentamos el ámbito de acción, gestión y foco de trabajo de cada una de nuestras empresas dedicadas al abastecimiento:

MAQSA Abastecimiento y Servicios

A través de esta empresa proveemos de forma eficiente y oportuna, insumos y servicios, maquinaria, equipos y herramientas para obras y oficinas de las empresas operativas de SalfaCorp. Gestionamos en forma eficiente los equipos, que se orientan principalmente a ofrecer alternativas de arriendo y mantención de maquinarias y equipos, andamios, vehículos, gestión de compras locales, nacionales e internacionales, almacenamiento y distribución de materiales y equipos a clientes internos, y servicios de instalación de faenas para todos los proyectos de SalfaCorp y Filiales.

En nuestra empresa contamos con operadores, equipos y herramientas que cumplen con el más alto y exigente estándar de calidad y seguridad requerido por nuestros clientes.

Apoyamos el desarrollo del negocio de nuestros clientes a través de una amplia y diversificada flota de equipos y herramientas, para la construcción y movimiento de tierra, con el fin de garantizar altos niveles de productividad, y ofrecer un servicio confiable y seguro. El tipo de equipos con los que contamos, son los siguientes:

- Equipos para construcción y montaje industrial (Grúas Hidráulicas, Camiones, Excavadoras, etc)
- Equipos para minería subterránea, perforación y tronadura
- Equipos de generación, compresores e iluminación
- Equipos y herramientas para la construcción
- Vehículos motorizados
- Instalaciones de faena
- Andamios
- Moldaje (tableros, alzaprimas, andamios, etc.)

Tabla resumen del tipo de abastecimiento por empresa y zona geográfica

EMPRESA	TIPO DE ABASTECIMIENTO	ZONA GEOGRÁFICA
Maqsa Abastecimiento y Servicios	Materiales, insumos y servicios. Maquinarias y equipos, andamios, vehículos, Servicios de instalación de faenas.	Arica – Puerto Montt
Comercial Austral	Materiales, insumos y servicios.	Zona Austral
MAQSA Austral	Maquinarias y equipos, andamios, vehículos, Servicios de instalación de faenas.	Zona Austral

Conjunto Habitacional Antupiren (DS49), Peñalolén - Santiago, RM, Chile.

Nuestros clientes son todas las empresas operativas de las unidades de negocio de Ingeniería y Construcción, Ingeniería y Construcción, y en el negocio de construcción de Aconcagua.

Con el propósito de dar cobertura a las necesidades de nuestras empresas operativas, contamos con más de 486 equipos mayores que están a disposición de todas nuestras obras entre Arica y Puerto Montt. Además hemos arrendado a terceros 1.104 equipos para las diferentes obras del Grupo SalfaCorp.

486
Equipos Mayores

1.104
Equipos Arrendados

En 2021 consolidamos la reportabilidad a través de Paneles PBI para controlar nuestra gestión y hacerla eficiente. De tal manera de optimizar el uso de los recursos, con el objetivo de que las obras no incurran en gastos mayores a los presupuestados. Uno de los paneles implementados fue el seguimiento de la Huella de Carbono CO2 en los Fletes.

Asimismo, en este período nace la iniciativa de recoger, comprender, estructurar y ordenar las diferentes propuestas e ideas a través de un modelo de gestión, con el fin de resolver problemas importantes e innovar. Este modelo está definido dentro de cuatro focos estratégicos:

1. Optimización y digitalización
2. SIG FIT
3. Liderazgo y empoderamiento línea de mando
4. Corporativo

A lo largo del proceso, el modelo de gestión contempla los pasos mínimos a seguir para llevar a cabo las buenas ideas y una correcta ejecución de las mismas, estas son:

1. Validación
2. Desarrollo
3. Implementación

Es importante destacar que, para lograr el éxito del proceso, la actividad a desarrollar debe considerar a un responsable y un sponsor, los cuales serán los encargados de acompañar y efectuar las etapas definidas.

Con el propósito de organizar y gestionar tanto las ideas como iniciativas o proyectos, éstas se registran y consolidan a través de un documento llamado "portafolio de proyectos" el cual es actualizado de forma periódica.

Algunos de los proyectos que se pueden mencionar son: Piloto de electromovilidad con camionetas en obra, unidad generadora fotovoltaica, Bodega Fácil y Subcargo.

Compras realizadas durante 2021

Tabla. Órdenes de compra, montos facturados y números de proveedores en MAQSA Abastecimiento y Servicios

	PROMEDIO ÓRDENES DE COMPRA ($)	PROMEDIO ÓRDENES DE COMPRA MENSUALES	TOTAL ÓRDENES DE COMPRA 2021	TOTAL MONTO 2021 ($)	NÚMERO DE PROVEEDORES	PROMEDIO DE ÓRDENES DE COMPRA POR PROVEEDOR	PROMEDIO MONTO POR PROVEEDOR ($)
Maquinaria	$ 3.441.383	1.206	14.475	$ 49.814.016.367	831	17	$ 59.944.665
Convenios	$ 686.300	1.286	15.436	$ 10.593.728.252	18	858	$ 588.540.458
Materiales y Servicios	$ 3.502.100	3.118	37.410	$ 131.013.568.792	1.551	24	$ 84.470.386

Referente a la gestión de fletes, durante el 2021 hubo un gasto de $6.307.621.442 pesos, donde trabajamos con 171 transportistas. Fundamentalmente los fletes se realizaron a través de la plataforma Subcargo.

Monto gastado en fletes

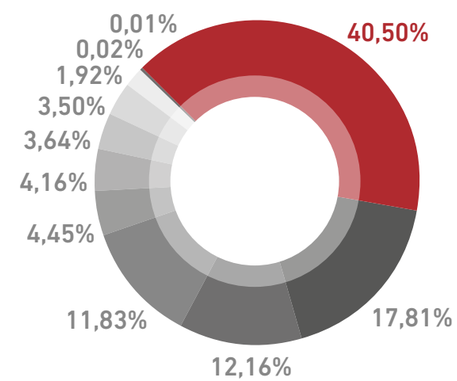
$6.307.621.442

171
transportistas

Gestión de transporte

	VALOR FLETE PROMEDIO	PROMEDIO FLETES MENSUALES	CANTIDAD TOTAL DE FLETES 2019	GASTO TOTAL EN FLETES	CANTIDAD DE TRANS-PORTISTAS	CANT. PROMEDIO DE FLETES POR TRANSPORTISTA	MONTO PROMEDIO FACTURADO POR PROVEEDOR	TRANSPORTISTA CON MÁS NÚMERO DE OC
Gestión Transportes	$ 722.523	728	8.730	$ 6.307.621.442	171	51	$ 36.886.675	800

Tipo de Camión



Tipo de Camión:

- Camión 28 ton. Plano
- Camión 10 ton. Plano
- Camión 5 ton. Plano
- Envío currier
- Camión cama baja 70 ton.
- Camión 15 ton. Plano
- Camión pluma
- Camión 2 ton. Plano
- Camión cama baja 25 ton
- Camión 28 ton. Plano cuello cisne
- Camión 3,5 ton

Se realizaron fletes consolidados correspondientes al 5% del total de fletes efectuados, donde transportamos 4.373 toneladas, un aumento del 67% en comparación al año 2020, con un porcentaje de ocupación que promedia el 82,43% que corresponde a una mejora del 8% en relación al año anterior. Nuestro desafío para el 2022 es seguir aumentando la carga transportada en fletes con carga consolidada.

Teck, Estaciones de Bombeo - QB2, Iquique, I Región, Chile.

SC Asia Trade

La oficina de China se encuentra en la ciudad de Shanghái y desde donde se maneja la operación de compras internacionales, las cuales no sólo se realizan en China, pero que desde ese país nos permite un mejor acceso a otros mercados de la región.

La Oficina de China opera con una WOFE (Wholly Foreign-Owned Enterprise), que consiste en una empresa de propiedad totalmente extranjera, es una estructura común y ampliamente aceptada para empresas de todas las industrias en China. WFOE China se refiere principalmente a la configuración de la empresa en China, donde las acciones de la empresa son propiedad de los inversores extranjeros.

De este modo, desde esta oficina importamos productos para las principales obras de nuestra Compañía, tanto en Chile como en Latinoamérica.

Hoy, la oficina de China tiene como desafío ampliar su operación, abarcando una mayor porción de las compras ejecutadas en Chile, y así competir con grandes distribuidores y fabricantes.

Certificación de calidad

En el marco de la importación de bienes y servicios de valor agregado desde nuestra oficina emplazada en China, hemos suscrito un acuerdo con TÜV Rheinland, empresa líder a nivel mundial de aseguramiento y certificaciones de calidad. Esta empresa es responsable de realizar las inspecciones en cualquier parte del mundo, para asegurar el cumplimiento a las exigencias normativas de las fabricaciones que encargamos, lo que nos permite importar productos de alto estándar, cumpliendo con los plazos y requisitos de los clientes.

En el año 2021 hemos realizado inspecciones de los productos importados desde China, Taiwán, Sudáfrica y Estados Unidos. Estos países se suman a México, Alemania e India, donde ya habíamos realizado inspecciones en años anteriores.

Zona Austral

El proceso de abastecimiento y la logística en la zona austral del país, presenta características que representan un desafío de coordinación, con el propósito de realizar una gestión eficiente y acorde a las necesidades y tiempos que requieren nuestras empresas operativas.

Como parte del contexto de abastecimiento de materiales en la zona austral del país, es preciso considerar los tiempos de los traslados, lo cual representa uno de los grandes desafíos para el abastecimiento de bienes en la zona por vía terrestre, marítima y área.

Los tiempos de traslado en general son los siguientes:

- 5 días cuando el traslado se hace vía camión desde Santiago a Punta Arenas con tránsito por Argentina.
- 8 días con camión por tránsito vía roll on roll desde Santiago a Punta Arenas vía Puerto Montt.
- 15 días cuando el traslado se hace vía marítima con container saliendo desde San Antonio con dirección a Punta Arenas.
- 2 días para fletes aéreos.

Otro factor relevante a considerar en la gestión del abastecimiento son las condiciones climáticas de la zona austral del país. Durante el período de invierno el traslado de materiales vía terrestre por Argentina es complicado debido al cierre de los pasos fronterizos provocados por las tormentas y la nieve. Asimismo, en el período de verano, todo el material declarado como carga peligrosa lo trasladamos vía marítima.

Otra particularidad del abastecimiento es el tipo de embalaje que se requiere para transportar el material, ya que el tránsito por camión recorre 3.200 Km que contempla el tránsito por la cordillera y en el caso del container el barco pasa por zonas complejas, como es el "Golfo de Penas".

Abastecimiento, Vigas de 28 mts largo, Punta Arenas, XII Región, Chile.

MAQSA Austral

Desde la creación de MAQSA Austral, hemos entregado servicios y apoyo de arriendo de maquinarias y logística a las diferentes unidades de negocios de nuestra compañía y clientes externos en la zona austral del país, a través de una amplia gama de equipos y maquinarias. Los equipos que contamos para ofrecer nuestro servicio para las áreas de construcción y movimiento de tierra son los siguientes:

- Equipos mayores (Grúas, camiones tolva, excavadoras, retroexcavadoras, equipos de asfalto, rodillos, camiones para el bombeo de hormigón, Equipos de Perforación, etc.).
- Equipos menores y herramientas (elevadores de personas, placas compactadoras, taladros, esmeriles, cerchas vibradoras, todo para habilidad instalaciones de faena, etc.).
- Vehículos motorizados (camionetas, minibuses).
- Moldajes y andamios.
- Servicios de sanitización y arriendo de baños químicos.
- Prefabricados de Hormigón.

De esta forma, brindamos servicios especializados en la gestión eficiente de equipos, que se orienta principalmente a ofrecer alternativas de arriendo y mantención de maquinarias y equipos, andamios, vehículos, servicios, gestión de compras locales, nacionales e internacionales, almacenamiento y distribución de materiales y equipos a clientes internos, y servicios de instalación de faenas para todos los proyectos de SalfaCorp.

Actualmente la compañía está en un proceso de reestructuración en cuanto a la propiedad de los activos (equipos), los cuales serán vendidos desde Maqsa Austral a Constructora Salfa.

La unidad de abastecimiento

Proveemos de materiales, repuestos, insumos y servicios para obras de la XII región de Magallanes y la Antártica Chilena, de Inmobiliaria Salfa Austral, Concremag y MAQSA Austral, Constructora Salfa, y para todas las empresas del grupo, que desarrollen proyectos en la zona austral del país.

Este proceso, contempla todas las actividades de cotizaciones, confección de cuadros comparativos y hacer los pedidos de compra, para posteriormente gestionar la logística y entrega de los materiales a las obras.

Dentro de la Empresa Constructora Salfa S.A existe un departamento de abastecimiento y logística que atiende los requerimientos de compra, logística y comercio exterior, de materiales y servicios, para las distintas sociedades de SalfaCorp en la región de Magallanes y la Antártica Chilena.

Las sociedades atendidas son: Constructora Salfa S.A, Concremag S.A, Comercial Austral Spa, Maqsa Austral S.A. y Montajes Industrial Salfa S.A.

8.1 Política de relación con proveedores

Objetivo

Definir los lineamientos que deben considerar los directores, funcionarios, colaboradores, agentes o representantes de SalfaCorp S.A. y Filiales al momento de relacionarse con proveedores, acreedores, subcontratos y terceros que se involucren con la Compañía, a fin de evitar cometer acciones que podrían ser consideradas ilícitas y comprometer las responsabilidad de SalfaCorp S.A. y Filiales.

Los alcances y directrices de esta Política, aplica a todos los directores, funcionarios, colaboradores, agentes o representantes de SalfaCorp S.A. y Filiales, que se relacionen con los proveedores, acreedores, subcontratistas y terceros que suministren bienes o presten servicios a SalfaCorp S.A. y Filiales.

Durante el presente período, realizamos una actualización de esta Política, incorporando las nuevas definiciones relativas a la Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica correspondientes a la Ley 20.393. Además, incluimos las directrices de sostenibilidad, aplicables a las relaciones con proveedores y subcontratos concernientes a temas de relaciones laborales, Derechos Humanos y gestión ambiental.

8.2 Código de ética de proveedores y terceros

El Código de Ética, es el documento que define el marco de actuación esperado por las empresas proveedoras, subcontratistas y terceros con quienes mantenemos relaciones comerciales, debiendo cumplir con las normas y regulaciones vigentes aplicables a cada una de nuestras operaciones.

En materia de sostenibilidad, incluye las definiciones adoptadas en materia de: trabajo forzado; trabajo infantil; jornada laboral, descanso y salario; Derechos Humanos; libertad de asociación; no discriminación; acoso laboral; diversidad e inclusión; acoso laboral, libertad de expresión, esclavitud laboral, gestión ambiental y, seguridad y salud ocupacional.

Este documento resume los principios, valores éticos y conductas mínimas que deben cumplir los proveedores, contratistas, subcontratistas y terceros con quienes mantenemos relaciones comerciales, al igual que cada una de nuestras filiales y contiene los siguientes puntos:

- Integridad del negocio
- Estándares laborales
- Seguridad y salud
- Regalos e invitaciones
- Auditoría y término de abastecimiento
- Canal de denuncias anónimas

8.3 Modelo de licitación

El procedimiento de Gestión de Abastecimiento, es el instrumento en el que nos basamos en todos nuestros procesos de adquisiciones, y por tanto, nos entrega un marco formal para la incorporación y participación de proveedores en la cadena de abastecimiento.

Cada una de nuestras empresas: MAQSA Abastecimiento y Servicios, Comercial Austral y MAQSA Austral (sólo con subcontratos), son responsables de su proceso de adquisición, para ello, cuentan con un procedimiento que los rige, y mediante el cual, nos asegurarnos de relacionarnos con proveedores que se ajustan a nuestros estándares de calidad y dan cumplimiento a la normativa legal vigente. Esto lo efectuamos mediante un exhaustivo proceso revisión y verificación de información, en el cual analizamos aspectos legales, financieros, cumplimiento de la Ley 20.393 de responsabilidad de las personas jurídicas y el pago de cotizaciones a sus trabajadores.

8.4 Cláusulas contractuales de sostenibilidad

Con el objetivo de definir formalmente los requisitos de Compañías al establecer relaciones comerciales con nuestra Empresa, los proveedores, subcontratistas y terceros deben cumplir las disposiciones establecidas en la Política de Sostenibilidad, Política de Derechos Humanos, Política de Medio Ambiente, Política de Relación con la Comunidad, Política de Relación con Proveedores y Código de Ética de Proveedores, en las cláusulas de los contratos.

De este modo, se exige que proveedores, subcontratistas y terceros den cumplimiento a estos requisitos, y en caso de incumplimiento, se contemplan distintos tipos de sanciones, entre ellas, el término de la relación contractual.

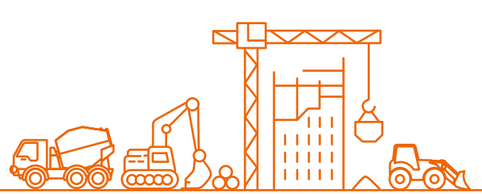
Edificio Tocornal, Santiago Centro - Santiago, RM, Chile.

8.5 ¿Quiénes son nuestros proveedores?

Una de nuestras principales preocupaciones es fortalecer la cadena de abastecimiento. En este marco establecemos relaciones estrechas y perdurables en el tiempo, enfocando nuestra gestión en generar relaciones 'win – win' con los proveedores que son estratégicos para nuestro negocio.

De este modo, nos hemos esforzado en codificar y clasificar a los proveedores, identificando aquellos que son estratégicos para el core de nuestro negocio, con lo cual disminuye el riesgo de aprovisionamiento y generamos ahorros de recursos en su manejo y administración.

Lo anterior nos permite construir una cadena de abastecimiento sólida, en la cual adquirimos bienes, servicios y maquinaria a precios convenientes, lo que nos permite ser más competitivos a nivel de mercado en términos de calidad y precio de nuestros servicios, además de contar con una base permanente de proveedores con los cuales trabajar.



MAQSA Abastecimiento y Servicios

Proveedores por Convenio

Son proveedores con quienes tenemos acuerdos de comercialización con precios convenidos durante un período de tiempo determinado, lo que nos permite automatizar las compras a través de SAP y de este modo, ser más eficientes en el proceso de adquisición. Durante 2021 los proveedores por convenio fueron en total 18 proveedores, con 18 contratos y $10.593.728.252 en montos de facturación.

Estos convenios son transversales, y su objetivo es disminuir los riesgos de la Compañía en materia de abastecimiento, a través de acuerdos con proveedores que nos garantizan un suministro eficiente y a un costo competitivo.

Acuerdos Comerciales

Son proveedores con los que tenemos listados de precios fijos por períodos de tiempos menores a los Proveedores por Convenio, este tipo de acuerdo se genera sobre bienes que presentan una alta fluctuación de precios en función de variables exógenas, como por ejemplo, el precio del dólar. Durante el año 2021 trabajamos con 19 proveedores con acuerdos comerciales.

Esto nos ayuda a mantener una relación estrecha con el proveedor, adquirir una cantidad de bienes por volumen a un precio conveniente respecto del mercado y estar constantemente evaluando los precios de nuestras adquisiciones.

Socios estratégicos

Son proveedores que mediante el bien o servicio que nos proveen, agregan valor en el desarrollo de nuestro negocio o bien nos ayudan a gestionar parte de nuestros riesgos operacionales más significativos.

Actualmente nuestros principales socios estratégicos son los siguientes:

Cocha Viajes

Tenemos asignadas dos ejecutivas exclusivas para SalfaCorp, que atienden las necesidades de las diferentes unidades de negocio de tal manera que nos permitan tener una mayor fluidez en la información y acortar los tiempos de respuesta en la reserva de pasajes aéreos y hoteles para las diferentes obras a lo largo de todo Chile.

Debido a la Pandemia fue necesario cambiar el modelo de negocio con Cocha Viajes, se pasó de un modelo de Implants a uno donde existe una mayor autogestión de los viajes y reserva hoteles mediante el nuevo software Cocha Traveler, donde los propios viajeros pueden realizar las reservas de acuerdo a sus necesidades y además se implementó un panel PBI donde se pueden obtener, entre otra información, el cumplimiento de las políticas corporativas de viajes, origen y destinos de los vuelos, gastos y cantidad de viajes mensuales.

Mitta

Es el principal proveedor de camionetas de SalfaCorp y tiene como servicios diferenciadores, un ejecutivo exclusivo dedicado a SalfaCorp, sucursales en todo chile, mantención y reparación en las diferentes sucursales, además de la casa matriz, una alta capacidad de respuesta ante solicitudes de camionetas, una respuesta eficiente ante solicitudes de reemplazos y también un sistema de autogestión para la mantención de la camionetas, logrando una oferta de servicio oportuna y eficiente.

Voltera

Es un proveedor líder en Chile en soluciones de Electromovilidad con el cual se firmó un acuerdo de cooperación con el objeto de potenciar la electromovilidad en las diferentes faenas de montaje industrial, obras civiles, movimientos de tierra, perforaciones, tronaduras, obras portuarias, exploraciones mineras de Salfa ICSA.

El año 2021 se inició un exitoso proyecto piloto para las pruebas de 4 camionetas eléctricas Voltera Rich 6, son vehículos ZEV que cuentan con los más altos estándares en seguridad y de baja contaminación acústica, las que han dados un excelente resultado en las pruebas realizadas.

El convenio que tenemos con Hilti, nos permite trabajar de forma continua en una relación "win – win", en la cual hemos definido un marco de acción que nos permite contar con su asesoría, presencia y abastecimiento continuo en nuestras operaciones.

Actualmente, la relación que mantenemos nos permite tener un ejecutivo exclusivo Hilti, dedicado a SalfaCorp y con ejecutivos asignados a nuestras obras, que prestan asesorías para encontrar las mejores soluciones a nuestros requerimientos y además realizan capacitaciones en obra. A través, del Departamento de Ingeniería estamos informados sobre los últimos desarrollos y soluciones de tal manera que el trabajo en obra sea más rápido, fácil y seguro.

Tenemos un acuerdo comercial desde 2015 entre SalfaCorp y 3M El propósito de este convenio es colaborar en la implementación de los Protocolos de Seguridad y Salud Ocupacional, relacionados con el Plan Nacional de Erradicación de la Silicosis en Chile (PLANESI) y el Protocolo de Exposición Ocupacional a Ruido (PREXOR) y aumentar el nivel de compromiso de los trabajadores para el uso adecuado de los elementos de protección personal a través de la educación y también trabajamos en buscar soluciones que impacten positivamente las operaciones de SalfaCorp.

De este modo, desarrollamos actividades conjuntas para el logro de estos objetivos,

- Participación en la Campaña de Verano Seguro - MAQSA, donde se entregó un kit que contenía Respiradores desechables, alcohol gel y lente.
- Capacitaciones Online: 1- Prueba de ajuste cuantitativa EARFit, para protectores auditivos 3M, 2- Prueba de ajuste cualitativa FT-10, para protectores respiratorios 3M, 3- Prueba de ajuste cuantitativa PortaCount, para protectores respiratorios 3M.
- Capacitaciones en Obra: 1-Uso correcto y mantenimiento de protectores respiratorios 3M. 2-Uso correcto y mantenimiento de protectores auditivos 3M.
- Pruebas de EPPs en Obra: Nueva generación de respirador SecureClick y lentes con tecnología antiempañante Scotchgard.
- Pruebas de soluciones industriales 3M en el HUB de Salfa Montajes: Discos de corte y desbaste.

Las Capacitaciones teóricas y prácticas para equipos de protección respiratoria, han sido con foco en COVID 19.

Para efectuar este trabajo, 3M ha dispuesto un equipo de profesionales altamente calificados en terreno, quienes nos acompañan en la implementación de los planes de trabajo.

Con esta empresa establecemos un vínculo comercial que nos permite acceder a Elementos de Protección Personal (EPP) a precios competitivos, y a la vez, hemos trabajado en la implementación de sistemas que nos permitan agilizar la entrega de EPP en cada obra, mejorando los registros de los consumos de EPP.

Durante el año 2021 hemos logrado implementar en varias obras dispensadores de EPP de alta rotación, con esto hemos logrado disminuir los tiempos de espera en nuestras bodegas, además de lograr un sistema de control en línea a través de la página WEB específica de Küpfer

El objetivo de este convenio es asegurar que nuestros trabajadores usen sus EPP de forma adecuada, garantizando que los tienen a su disposición, de acuerdo a las necesidades que presenta la obra.

SubCargo es una plataforma de Gestión de Fletes que permite entre otras cosas tener en un mismo lugar y de una manera fácil de visualizar, todos los transportes punto a punto de la compañía.

Principales Ventajas:

- Trazabilidad de cada Flete (Documentación del Camión, Documentación del Chofer, Guía de Despacho, Estado de la Carga).
- Seguimiento vía GPS (a través de la APP del Chofer).
- Tracking del Servicio al cliente (a través de los Status de cada uno de los servicios).
- Eficiencias en el proceso de asignación de viajes, con ahorros que impactan el presupuesto de logística y la optimización de fletes realizados.

Compañía Minera Zaldívar, Servicio de Mantenimiento Planta Apilado, Remanejo, Área Húmeda y Áreas de Chancado, Antofagasta, II Región, Chile.

ENEL, Trabajadores en Construcción de Edifico Centro de Excelencia Operativa (CEO), Lampa - Santiago, RM, Chile.

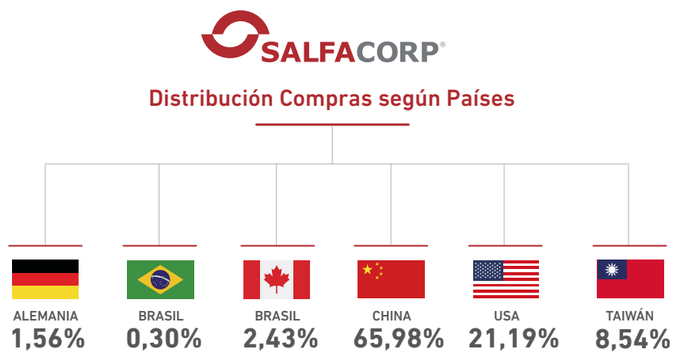
8.5.1. Gastos en proveedores
204-1

En 2021 realizamos un gasto total de USD 256.248.444 que representa un 60% más que en 2020, período en el cual gastamos USD 160.587.406. Este aumento se debe a la fuerte reactivación del país y a la adjudicación de nuevos proyectos. Asimismo, el 98,75% de los gastos realizados corresponde a proveedores nacionales y el 1,25% a proveedores internacionales.

El abastecimiento con proveedores internacionales, lo realizamos principalmente con los siguientes países:

USD
256.248.444

98,75%
en compras nacionales



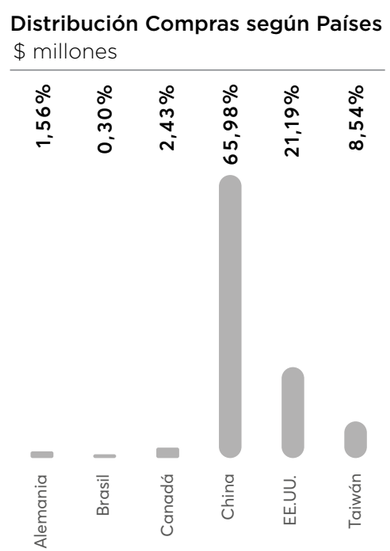


Tabla. Gasto en proveedores desglosado por año

DESGLOSE DE GASTOS	2018	2019	2020	2021
Gastos Compras Nacionales	USD 186.913.011	USD 139.060.127	USD 154.469.127	USD 253.036.440
Gastos Compras Internacionales	USD 7.708.433,80	USD 2.634.771	USD 6.118.279	USD 3.212.004

Datos generales de la gestión de proveedores

Total de proveedores:
2.033

Cantidad de órdenes de compra:
67.321
(Total de líneas compradas 301.681)

Monto facturado compras nacionales (USD):
253.036.440

ENEL, Construcción de Edifico Centro de Excelencia Operativa (CEO), Lampa - Santiago, RM, Chile.

Proyecto Nuevo Norte I y II (DS49), Arica, I Región, Chile.

8.6 Calificación y evaluación de proveedores

De forma transversal, en Maqsa Abastecimiento y Servicios, nos preocupamos de trabajar con los mejores proveedores de bienes, servicios, maquinaria, arriendo y mantención de equipos, asegurándonos de contar con proveedores de calidad, que nos permitan potenciar la competitividad de nuestro negocio.

De este modo, con el propósito de conocer la gestión que realiza cada proveedor, implementamos un proceso de evaluación de su gestión mediante una encuesta dirigida a las empresas operativas que tienen una relación directa con cada proveedor.

Mediante esta herramienta evaluamos aquellos aspectos que consideramos fundamentales para entregar un servicio de calidad por parte de las empresas proveedoras de bienes y servicios de Maqsa Abastecimiento y Servicios, Comercial Austral y MAQSA Austral.

Principales variables evaluadas

EMPRESAS PROVEEDORAS DE BIENES Y SERVICIOS
Calidad del Producto
Tiempos de Entrega
Servicio al Cliente

Con el fin de mejorar nuestros proceso de evaluación de nuestros proveedores, durante el 2021 se realizó un estudio para hacer la evaluación a través de nuestro ERP (SAP) de tal manera de obtener resultados en línea, cuantitativa y en forma periódica del comportamiento de nuestros proveedores. Esta nueva forma se implementará durante el año 2022.

8.7 Instancias de diálogo con proveedores

En SalfaCorp nos preocupamos de mantener un diálogo fluido con nuestros proveedores y establecer relaciones de confianza, que nos ayuden a generar lazos perdurables en el tiempo, y acceder a proveedores de calidad, que nos permitan ser competitivos y trabajar acorde a los estándares de seguridad, calidad y sostenibilidad que hemos definido.

De este modo, Maqsa Abastecimientos y Servicios y MAQSA Austral, con el propósito de mantener una relación fluida y constructiva con los proveedores, implementan constantemente instancias de diálogo y retroalimentación con los proveedores, que nos permiten canalizar dudas, sugerencias, oportunidades de mejora, necesidades de nuestras empresas operativas, inquietudes de los proveedores, entre otros temas. A continuación, presentamos las distintas instancias de diálogo que empleamos en la Compañía:

Charla de Prevención de delitos y Sostenibilidad

En SalfaCorp consideramos que dado la relevancia que reviste la cadena de abastecimiento, es fundamental que las empresas proveedoras y subcontratistas conozcan las disposiciones que ha establecido la Compañía.

Por ello, en Diciembre 2021 desarrollamos un encuentro con nuestras empresas proveedoras y subcontratos, cuyo objetivo fue dar a conocer los alcances, objetivos y directrices que hemos adoptados en materia de sostenibilidad y prevención de delitos.

En esta instancia participaron más de 70 empresas, contando con la presencia de expositores especialistas a nivel de mercado en materia de sostenibilidad y prevención de delitos, además de la presencia de los encargados de ambos temas en la Empresa. Esto nos permitió revisar las tendencias a nivel de mercado y las definiciones que la Compañía ha establecido en estas materias, y que son atingente a las relaciones comerciales con proveedores, subcontratos y terceros.

Maqsa Abastecimiento y Servicios

Actualmente contamos con un portal de proveedores, el cual es una plataforma en que SalfaCorp publica información acerca de las órdenes de compra disponible para ser entregadas, las recepciones efectuadas para cada una de las órdenes de compra entregadas, órdenes de compra disponibles para facturar, el estado de las facturas, así como las formas y montos de los pagos a efectuar.

Asimismo, realizamos reuniones permanentemente con los distintos proveedores con los cuales mantenemos contratos vigentes, esto nos permite canalizar las principales dudas y consultas que surgen en el proceso.

MAQSA Austral

Realizamos reuniones mensuales con nuestros proveedores, instancia en la cual abordamos temas contingentes derivados del vínculo comercial, tales como, EDP sin aprobación de SalfaCorp, pagos, (DD.HH.), temas generales pendientes, estatus de nuevas solicitudes, equipos disponibles para arriendo, entre otros.

Comercial Austral

Nuestro vínculo con los proveedores es permanente, para ello realizamos charlas técnicas en oficina de compras y en obras. En este contexto, además de abordar contingencias, necesidades del negocio, etc. Los proveedores dan a conocer nuevos productos, sistemas de instalación y trabajo, aplicación, entre otros, lo cual nos permite fortalecer la relación y buscar alternativas orientadas a mejorar nuestro negocio.