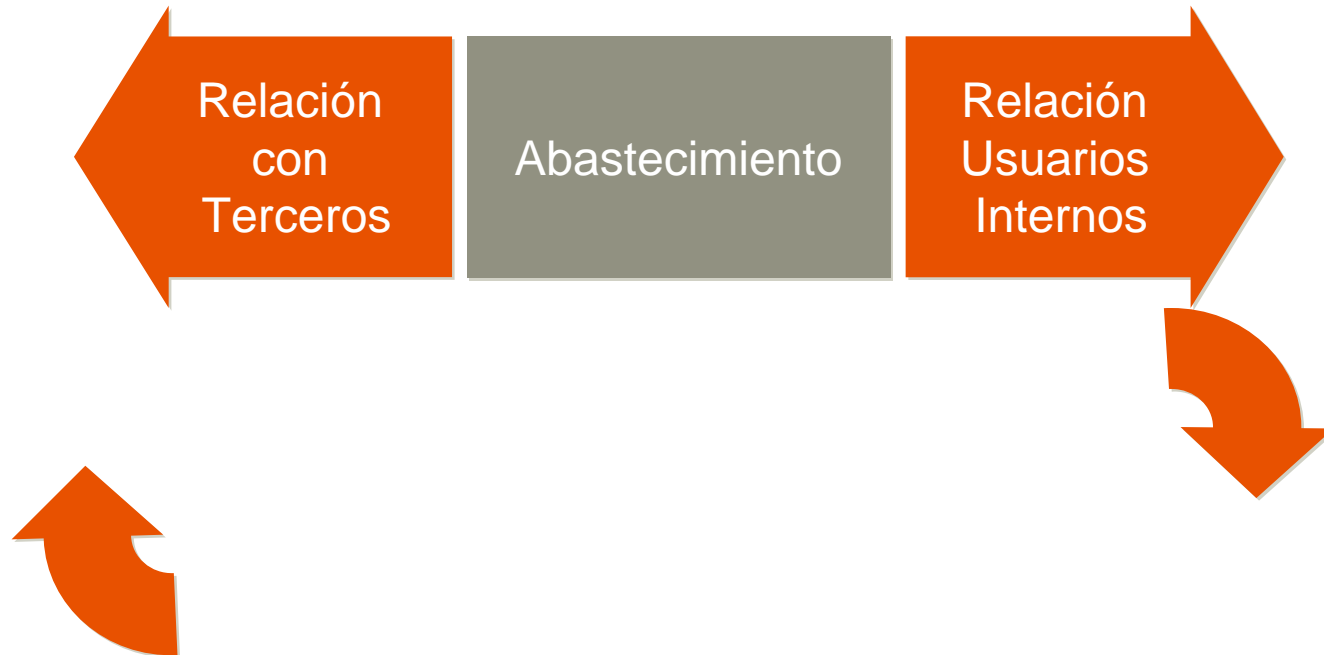




BHPBilliton Relación con Proveedores Una visión de futuro

Ricardo Reyes
Gerente de Abastecimiento
Metales Base

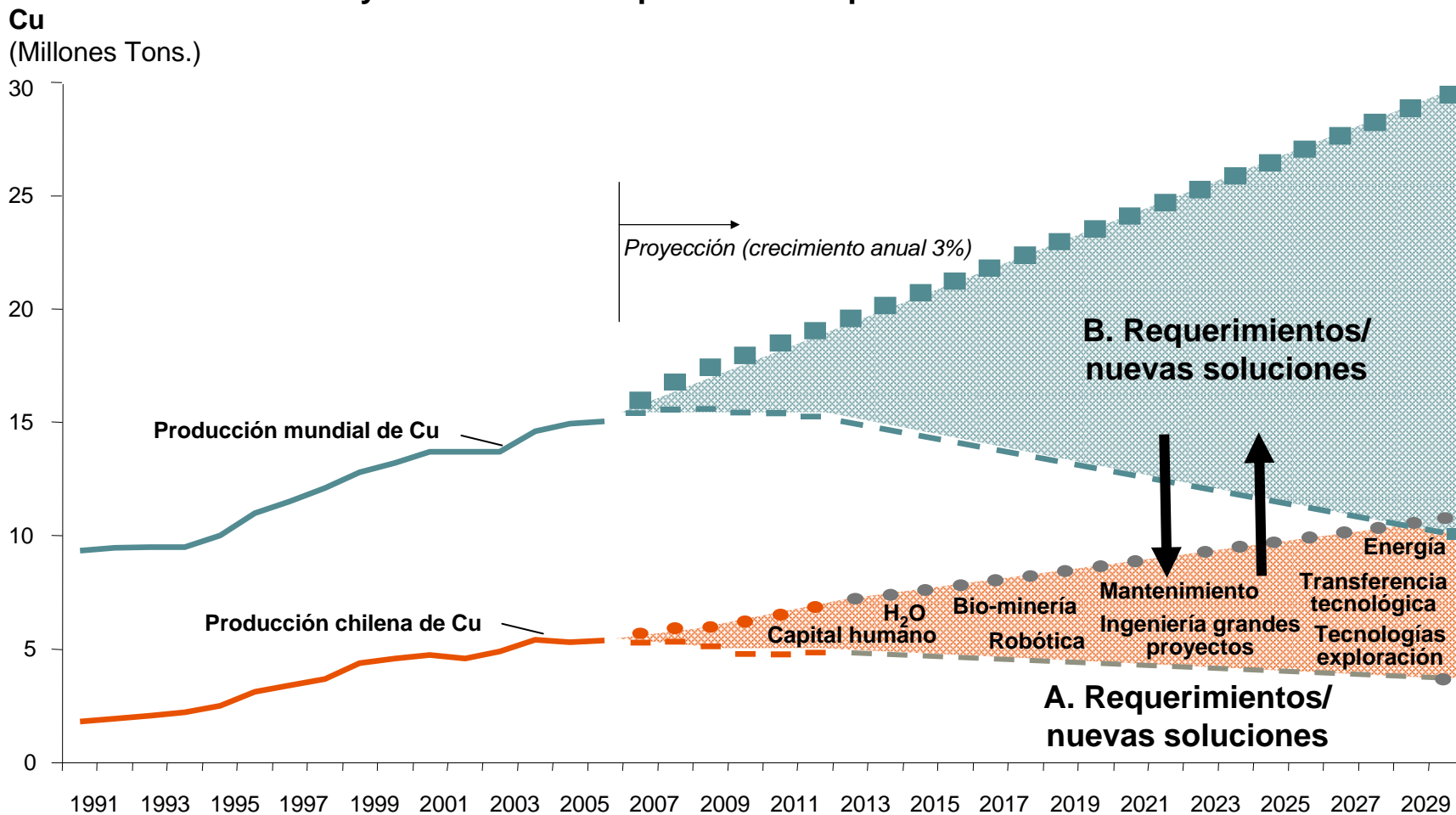




BHP Billiton requiere de sus proveedores, las capacidades y habilidades para cubrir apropiadamente las necesidades externalizadas de corto, mediano y largo plazo.

Requerimientos de la Industria

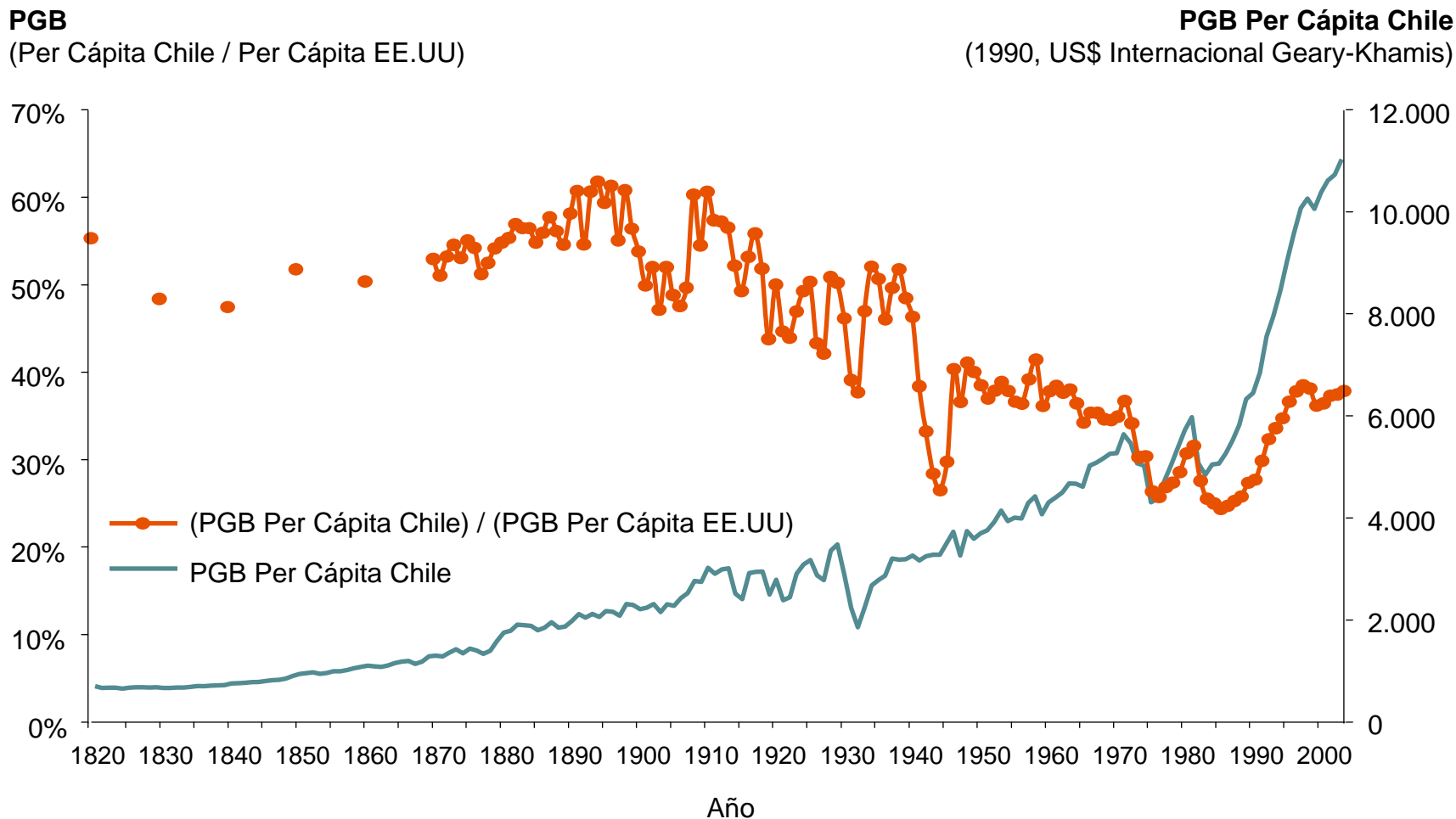
Proyecciones de la expansión de la producción de cobre



Fuente: Consejo Nacional de Innovación y Competitividad "Hacia una Estrategia Nacional de Innovación para la Competitividad"; Estudio del Boston Consulting Group, 2007; Presentación de Hunt. G (6 Junio 2007), Londres; CRU.

Avance relativo versus Avance absoluto

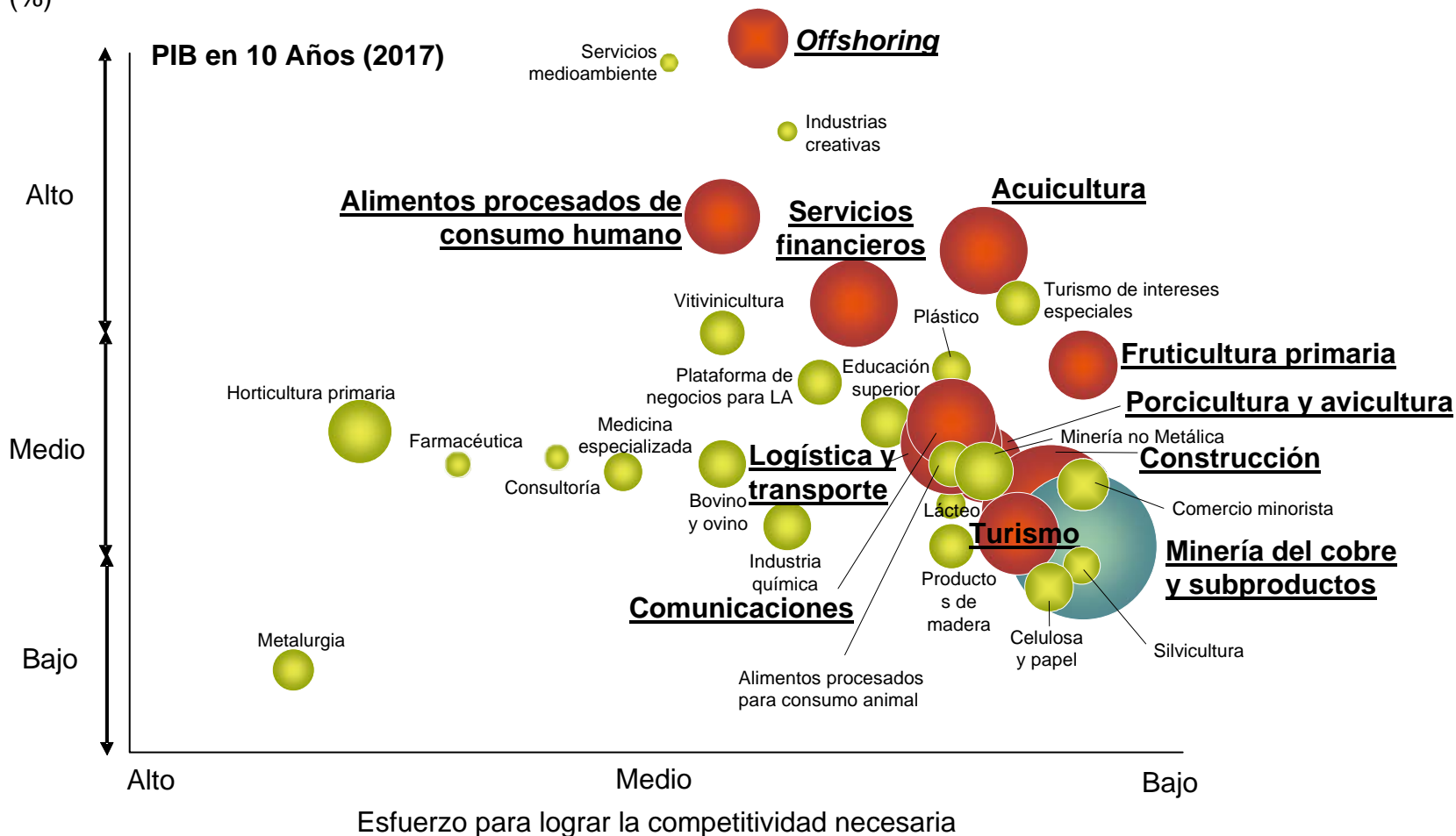
Crecimiento Económico de Chile: 1820 - 2003



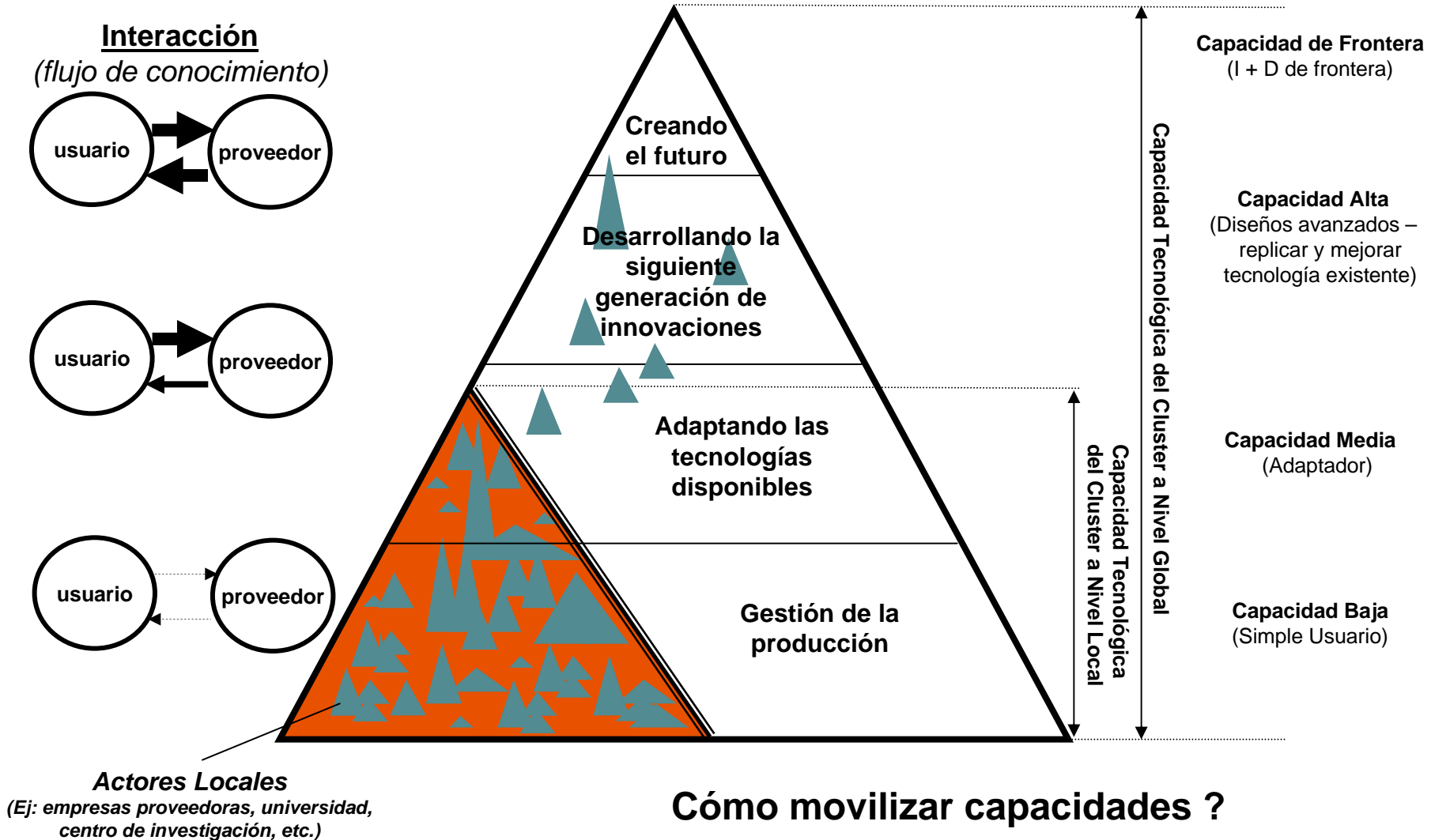
Fuente: Basado en datos de Maddison, A. (2007) "Historical Statistics for the World Economy: 1 – 2003"

Cluster que movilizan al país

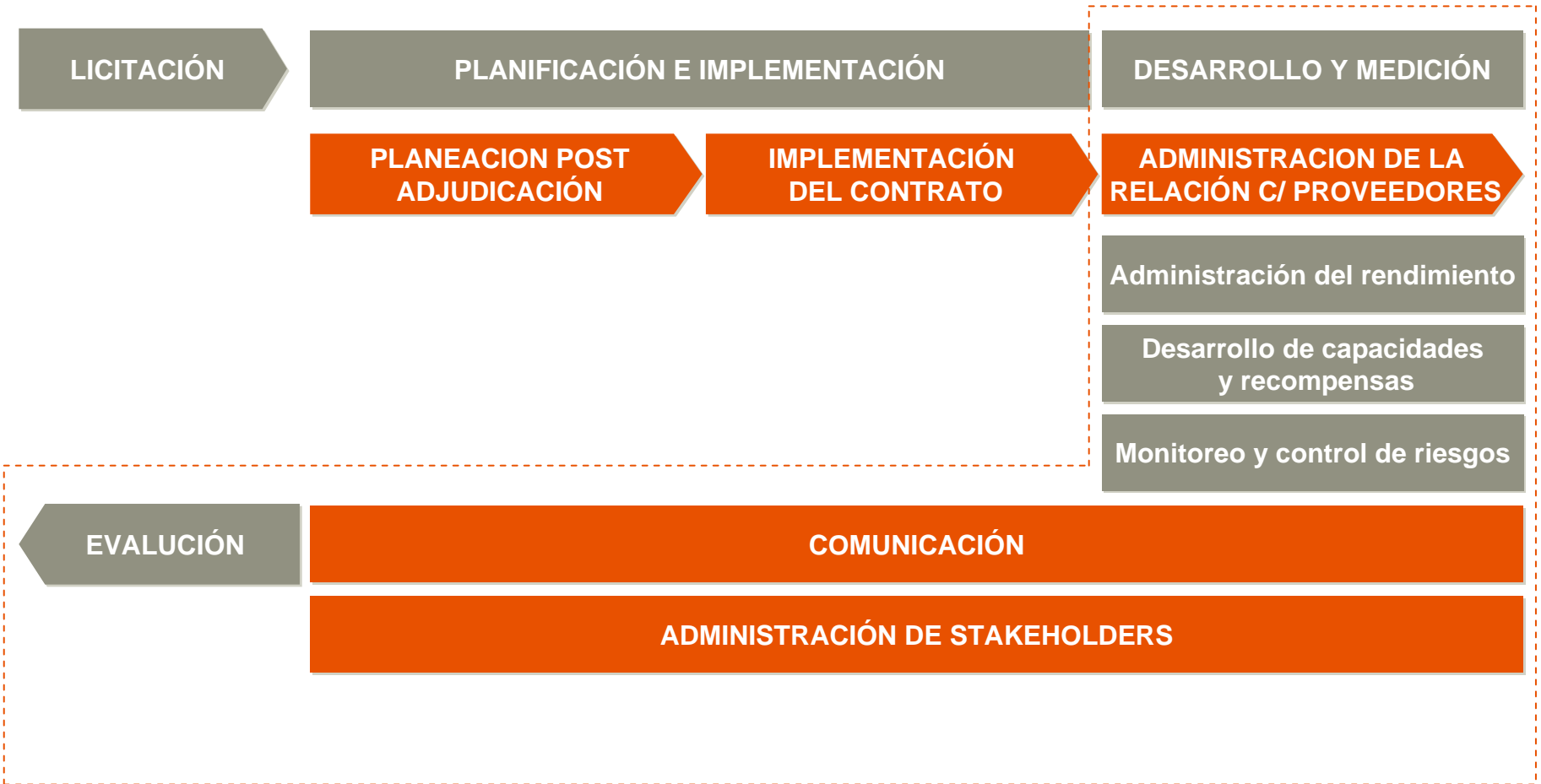
Potencial de crecimiento (%)



Distribución de la base de proveedores

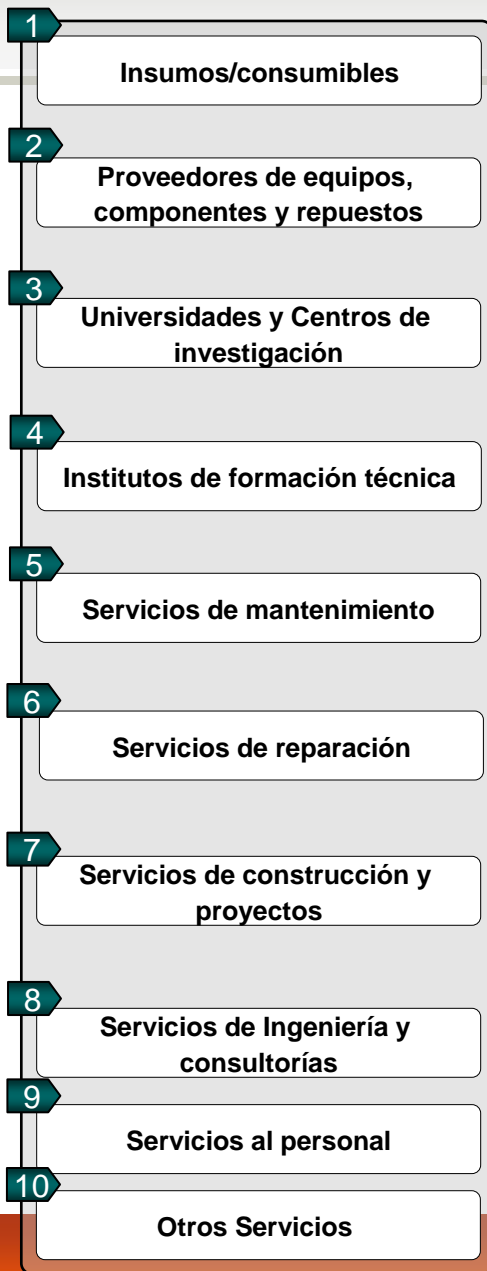


Modelo SRM Base Metals

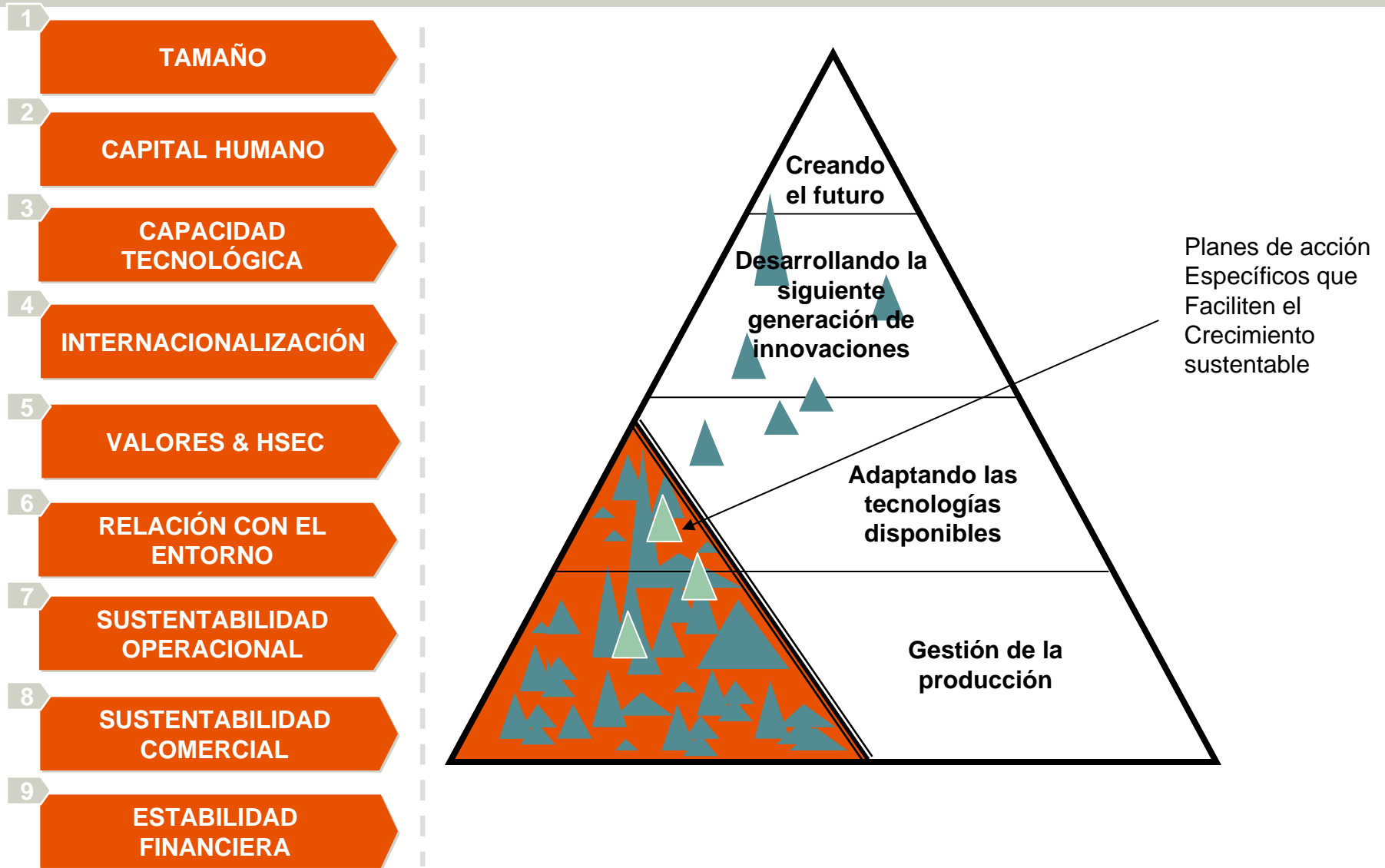


Modelo SRM Base Metals

SECTOR



Principios del Modelo SRM



SECTOR

- 1 Insumos/consumibles
- 2 Proveedores de equipos, componentes y repuestos
- 3 Universidades y Centros de investigación
- 4 Institutos de formación técnica
- 5 Servicios de mantenimiento
- 6 Servicios de reparación
- 7 Servicios de construcción y proyectos
- 8 Servicios de Ingeniería y consultorías
- 9 Servicios al personal
- 10 Otros Servicios

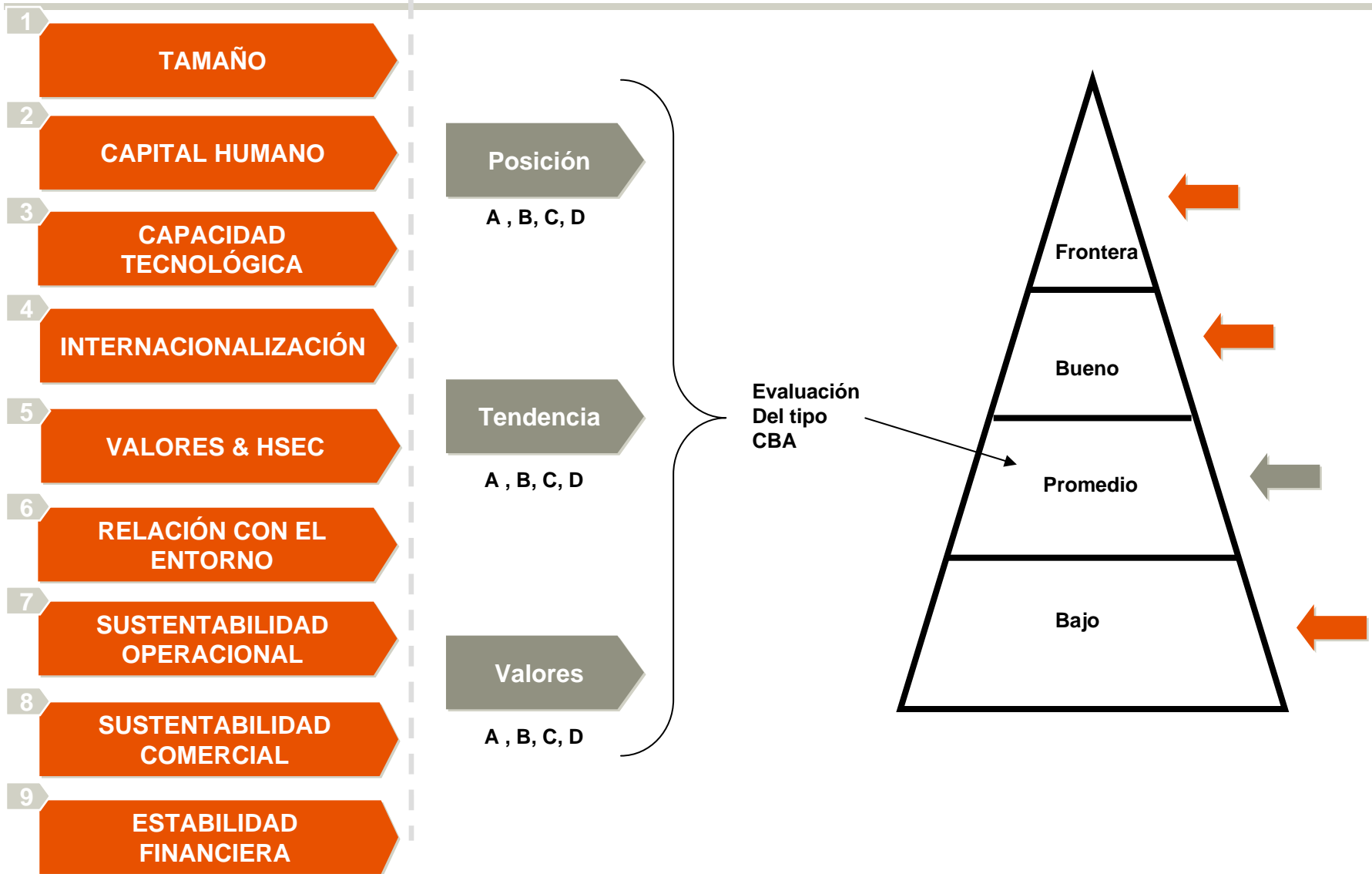
DIMENSIÓN

- 1 TAMAÑO
- 2 CAPITAL HUMANO
- 3 CAPACIDAD TECNOLÓGICA
- 4 INTERNACIONALIZACIÓN
- 5 VALORES & HSEC
- 6 RELACIÓN CON EL ENTORNO
- 7 SUSTENTABILIDAD OPERACIONAL
- 8 SUSTENTABILIDAD COMERCIAL
- 9 ESTABILIDAD FINANCIERA

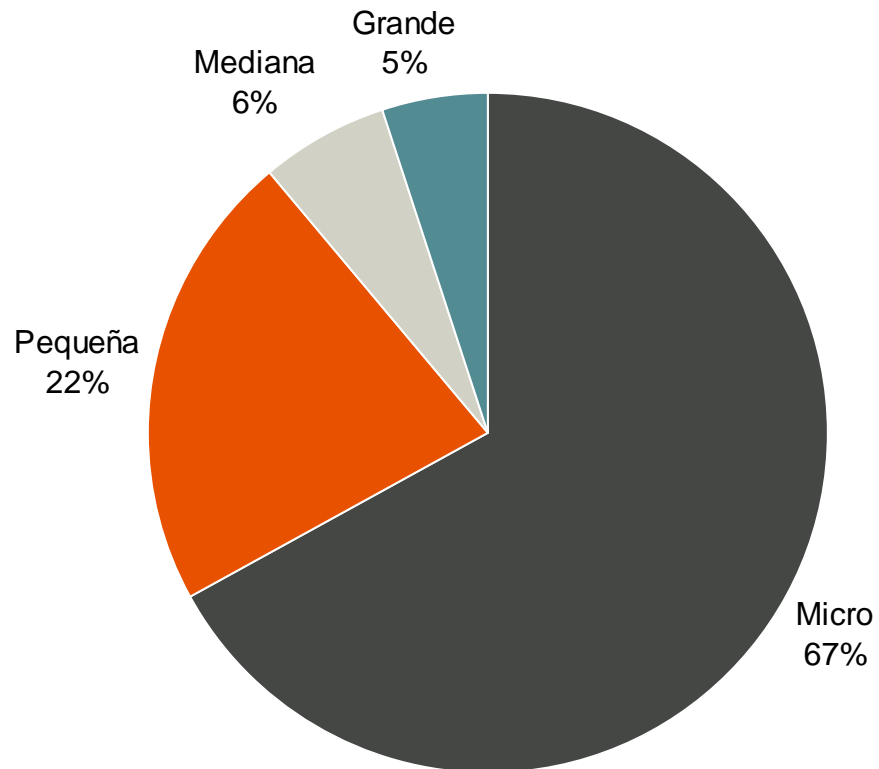
ATRIBUTO

- Volumen de ventas / Incidencia BHP Billiton
- Cantidad de empleados (Staff/Subcontratados)
- Distribución de empleados
- Tipos de Capacitación e inversión
- Nivel de rotación
- Relevancia de la innovación en la organización
- Mejoras de innovación realizadas
- Propiedad Intelectual
- Áreas de “Core expertise”
- Uso de E-commerce
- Posicionamiento Nacional e Internacional
- Ventas en el exterior
- Políticas y procedimientos alineados con valores BHP Billiton
- Grado de semejanza con “BHP Billiton Way”
- Grado de relación con los Stakeholders
- Referentes Nacionales e Internacionales
- Liderazgo en la industria
- Calidad en procesos de Gestión
- Proyecciones de crecimiento
- Gasto
- Apalancamiento de productos
- Nivel de impacto en la producción
- Nivel de endeudamiento
- Situación Laboral
- Conformación de la empresa/legal

Lógica del Modelo SRM

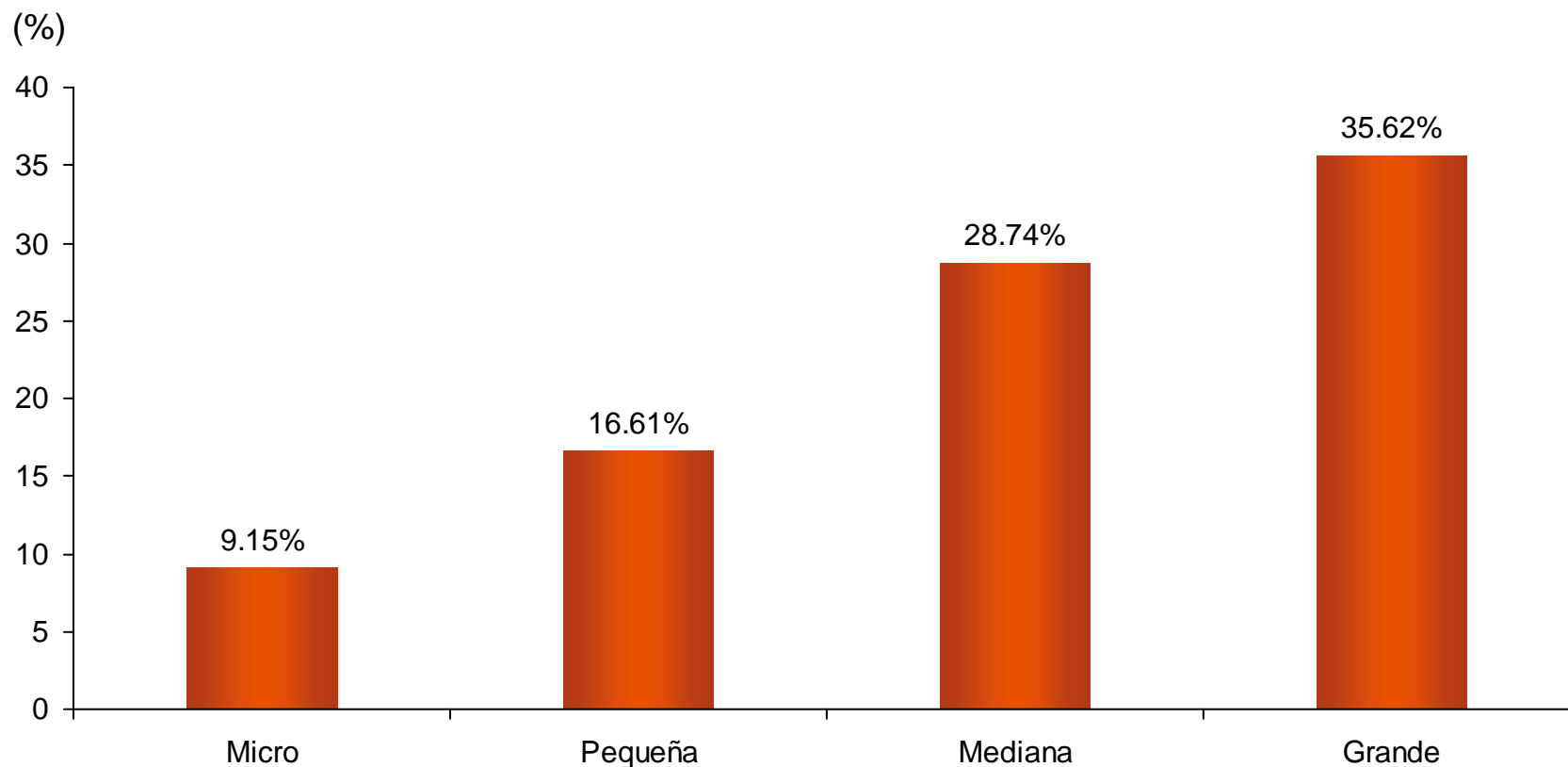


- El siguiente gráfico presenta la distribución por categoría de las empresas que realizaron negocios con BHP Billiton y sus Operaciones en Chile durante 2008^(a).



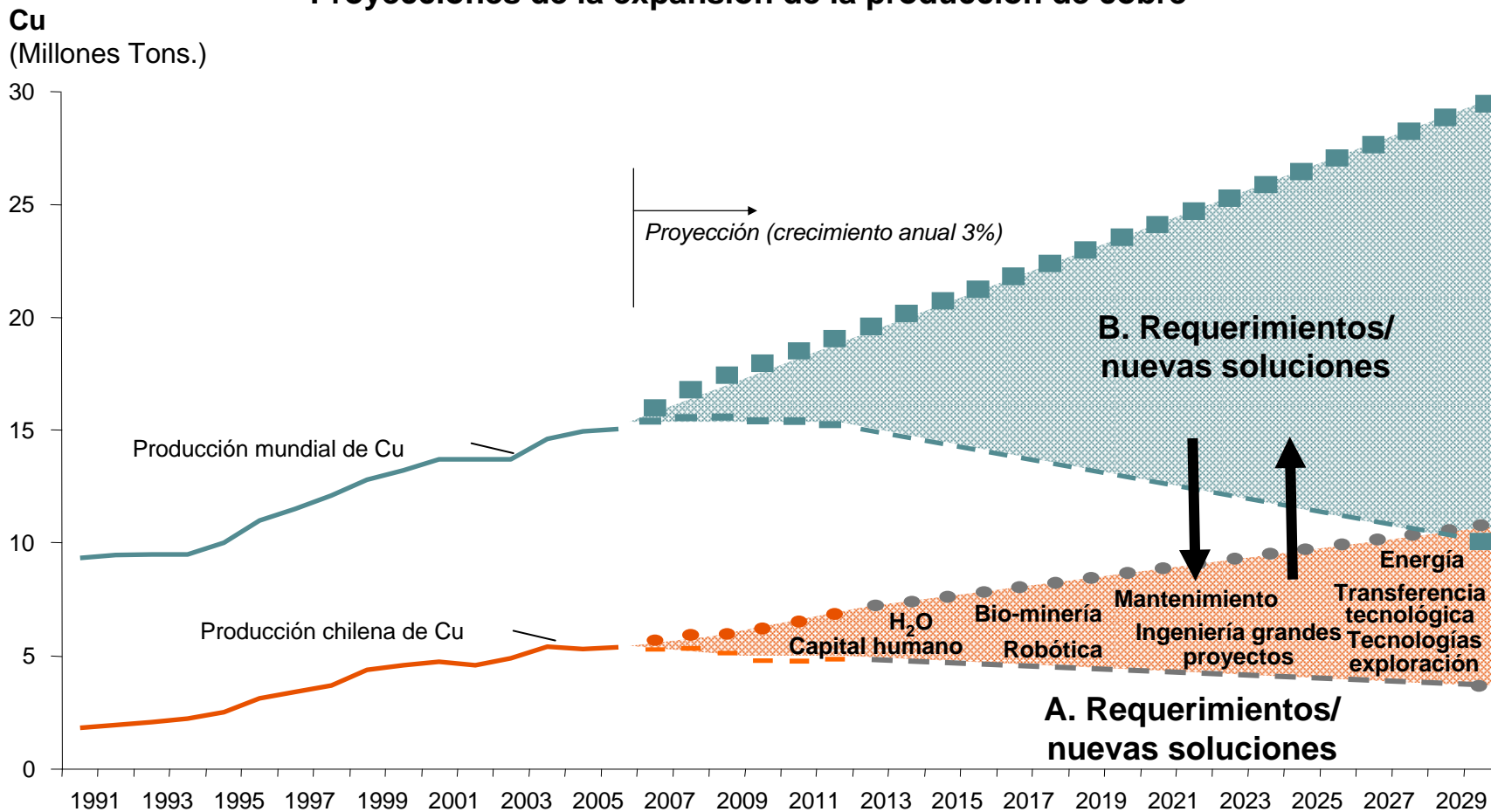
(a) Categorías en base la definición de Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa del SII considerando la facturación realizada durante 2008 (en forma agregada) a las Operaciones de BHP Billiton en Chile.

- El siguiente gráfico presenta la adopción de la Factura Electrónica Legal para las categorías antes mencionadas^(a).



(a) El análisis fue considerando si las empresas están certificadas ante el SII como emisores/ receptores de DTE (Documentos Tributarios Electrónicos) en base a la información pública disponible en la www.sii.cl a este respecto.

Proyecciones de la expansión de la producción de cobre



Fuente: Consejo Nacional de Innovación y Competitividad "Hacia una Estrategia Nacional de Innovación para la Competitividad"; Estudio del Boston Consulting Group, 2007; Presentación de Hunt. G (6 Junio 2007), Londres; CRU.

¡Gracias!



bhpbilliton

resourcing the future