

TABLA DE CONTENIDO

2	INTRODUCCIÓN	5
3	EL CONTEXTO GLOBAL	6
3.1	LA ORGANIZACIÓN – BHP BILLITON & PAMPA NORTE	6
3.1.1	BHP Billiton Pampa Norte.....	7
3.1.2	Descripción de la operación Cerro Colorado – CMCC	7
3.1.3	Descripción de la operación Spence	8
3.2	EL MERCADO DEL COBRE Y LAS OPORTUNIDADES PARA LOS PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS	9
3.2.1	El mercado del Cobre en expansión	9
3.2.2	El crecimiento de la industria genera oportunidades para proveedores extranjeros.	10
4	¿CÓMO DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA DE ABASTECIMIENTO HACIA CHINA?	15
4.1	OBJETIVO Y PROMESA DE VALOR	15
4.2	LOS DESAFÍOS EN ABASTECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MINERA	16
4.3	LOS PROS Y CONTRAS DEL COMERCIO CON CHINA.....	18
4.4	¿CÓMO FACILITAR EL NEGOCIO CON CHINA?	21
5	LA ESTRATEGIA DE SOURCING DE PAMPA NORTE HACIA CHINA.....	22
5.1	LA METODOLOGÍA.....	22
5.2	SPEND MAP & CATEGORY ANALYSIS.....	23
5.2.1	Spend Map – El Top 10 de las categorías en Pampa Norte	23
5.2.2	La Matriz de Sourcing	25
5.2.3	“The Sourcing Approach”	27
5.2.4	Mining Equipment - El Análisis de Mercado	29
5.2.5	El diseño de la estrategia de abastecimiento	33
5.3	LA OPORTUNIDAD DE LA PALA CHINA.....	35
5.3.1	¿Cómo convencimos a BHP Billiton?	35
5.3.2	La evaluación de riesgo	41
5.3.3	El contrato.....	44
5.3.4	Después del comodato, la sostenibilidad de la relación con el proveedor.	50
5.4	IDENTIFICAR OTRAS OPORTUNIDADES DE “SOURCING” EN CHINA (MEDIANO PLAZO).....	52
5.4.1	Pampa Norte 5YP “Critical Categories” – Las necesidades futuras	52
5.4.2	La propuesta del China Hub.	55
5.4.3	Nuestra recomendación.....	56
5.4.4	Benefits Estimate	60
6	CONCLUSIÓN	63
7	BIBLIOGRAFÍA	65
8	ANEXOS.....	66
8.1	ANEXO 1: FICHA PROVEEDOR – TAIYUAN HEAVY INDUSTRIES	66