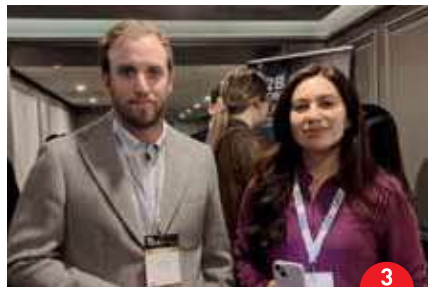


B2B World Class Suppliers: proveedores estratégicos para una minería competitiva

La innovación, la tecnología y la eficiencia operacional de los proveedores se han convertido en factores decisivos para mejorar la competitividad de la gran minería. Bajo esa premisa, el Instituto de Marketing Industrial B2B (IMI B2B), Georgia State University –a través del Center for Business and Industrial Marketing– y Nueva Minería y Energía reunieron en Santiago a ejecutivos de compras, supply chain y abastecimiento en el encuentro “B2B World Class Suppliers”, instancia en la que se presentaron casos de éxito que demostraron cómo estas capacidades generan beneficios concretos en costo total de propiedad (TCO), productividad, seguridad y sostenibilidad para la industria.



Fotos: IMI B2B

- 1: Roberto Mora Cortez (IMI B2B)
- 2: Salón/evento (B2B World Class Suppliers 2026)
- 3: Gonzalo Robertson Marty y Gisela Segura (Ambos BHP)
- 4: Cristián Alarcón (MC Bauchemie), Armando Olavarria (CTES), Sebastián Guerrero (CTES) y Milan Ceric (MC Bauchemie)
- 5: Jaime Irribarra (Sandvik), Werner Jakob y Pablo Carrasco (MD)
- 6: Ingrid Soto (Melón), Luis Vásquez (Melón), Arien Carvajal (Softys), Cristóbal Alfredo Quiroz (Softys) y Arturo Marcoa Benucci (Softys)
- 7: Freddy Sepúlveda (ABB), Marcela Celis (Codelco), Bibiana Rojas (ABB) y Anastasiya Kokkonen (ABB)
- 8: Francisco Díaz (Sierra Gorda), Juan Pablo Farfán (BHP) y Javier López (BHP)
- 9: Samuel Mendoza (Lundin), Alondra Lazo (Lundin), Justo Verdejo (Enx), Luis Aramburú (Lundin), Patricio Valencia (Lundin) y Franco Ganora (Lundin)

nme

Nueva Minería y Energía



ELECTRIFICACIÓN MINERA: **INTEGRACIÓN TECNOLÓGICA**

Suscribase



Media Partner
**EXPO
MINA**
PERÚ 2026

EXPO
FOREDE 20
26
ATACAMA

Agosto 2026