

Los modelos de Marketplace: integrando a la pymes a través del eCommerce



Santiago, 05 de agosto de 2010

iConstruye / Gerente de División Negocios y Tecnología

- **Ingeniero Civil en Informática y MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez, con mas 20 años de experiencia en el sector de tecnología y 10 años en torno a soluciones en la nube, tanto de comercio electrónico, e-procurement, como del medio internet.**
- **Entre 2004 y 2010, a cargo del área de Negocios y Tecnología de Iconstruye donde ha liderado el desarrollo y la operación de los portales de compra Chilecompra, SECOP de Colombia, Panamacompra y SEAC de Buenos Aires, además de estar a cargo del despliegue de las solución de abastecimiento para la Construcción en Iconstruye Chile y Colombia, fortaleciendo este último tiempo el portal de soluciones clínicas y de abastecimiento para el sector Salud.**
- **Entre los años 2000 y el 2004, lideró el área de tecnología a nivel global y en Chile en soluciones de Billing y CRM, para Terra Corp. y Terra Chile, donde desarrolló las estrategias de ecommerce en Terra Chile y la modernización de soluciones a nivel global.**
- **Entre los años año 1995 y 2000, subgerente comercial en filial de Sonda con Movistar, desplegando soluciones de Billing para empresas de telefonía móvil en Chile, Argentina, Brasil y Paraguay.**
- **Sus inicios fueron a comienzos de 1990 en empresas de la industria de Seguros y de soluciones tecnológicas.**

Latinvía / Director de Operaciones

- **Latinvía es una compañía dedicada al desarrollo, integración y operación de soluciones de e-business con más de 3.500 clientes en 20 países.**
- **Anteriormente, ha desempeñado gerencias generales y operacionales en empresas industriales y de servicios, en el país y en el exterior. Ha dirigido e integrado equipos profesionales interdisciplinarios en temas tales como análisis estratégico, planeamiento de negocio, apertura y desarrollo de mercados, reorganizaciones y re-estructuraciones y mejoras de productividad global.**
- **Con estudios en Ciencias Económicas en la Universidad Católica de Santa Fe. Ha realizado Postgrados en Capital Markets (Argentina), en Desarrollo y Comportamiento Organizacional (Chile) y Entrepreneurship (Boston, USA).**
- **Cursó seminarios sobre management, negociación, gerenciamiento de proyectos, reorganizaciones y re-estructuraciones de empresas en Argentina y en el exterior .**
- **A nivel institucional, es Director de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE). Miembro del Comité de Proyectos de FinanTlc , Coordinador del Centro de Emprendedores TI de la Cámara de Empresas de Software & Servicios Informáticos (CESSI). Miembro del Directorio del ILCE (Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico y Miembro de CABASE (Cámara de Internet). Conferencista invitado en temas de re-ingeniería, e-business y emprendedorismo.**

Artikos Chile / Gerente Comercial

- **Ingeniero Civil Mecánico, MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez. 10 años de experiencia en diseño e implantación de procesos y modelos de negocios basados en Internet en empresas corporativas de las industrias minera, bancaria, procesadoras, retail, salud, entre otras.**
- **Ha liderado procesos de diseño de modelos de negocios e implantación de servicios de: compras electrónicas, administración de contratos, registro de contratistas, central de abastecimiento, factura electrónica, factoring electrónico y portal de pagos y recaudaciones, en empresas como: CGE, Cementos Bío Bío, Minera Los Pelambres, Banco de Chile, BCI, entre otros.**
- **Investigador del proyecto de Identificación y Sistematización de los Impactos de la Reforma de las Compras Públicas de Chile a Nivel Municipal encargado por The International Development Research Centre (Canadá) y Universidad Nacional San Martín (Argentina), realizado en junio, 2010.**
- **Investigador responsable ante la ANEPE-Ministerio de la Defensa del proyecto de investigación “Modelamiento y Desafíos en la Introducción de Tecnologías de Información a los Procesos de Abastecimiento de las Fuerzas Armadas de Chile”, realizado en el 2004.**
- **Académico en Compras Electrónicas, Modelos de Negocios en Internet y Sistemas E-Business en las Universidades Diego Portales, Andrés Bello y UNIACC.**

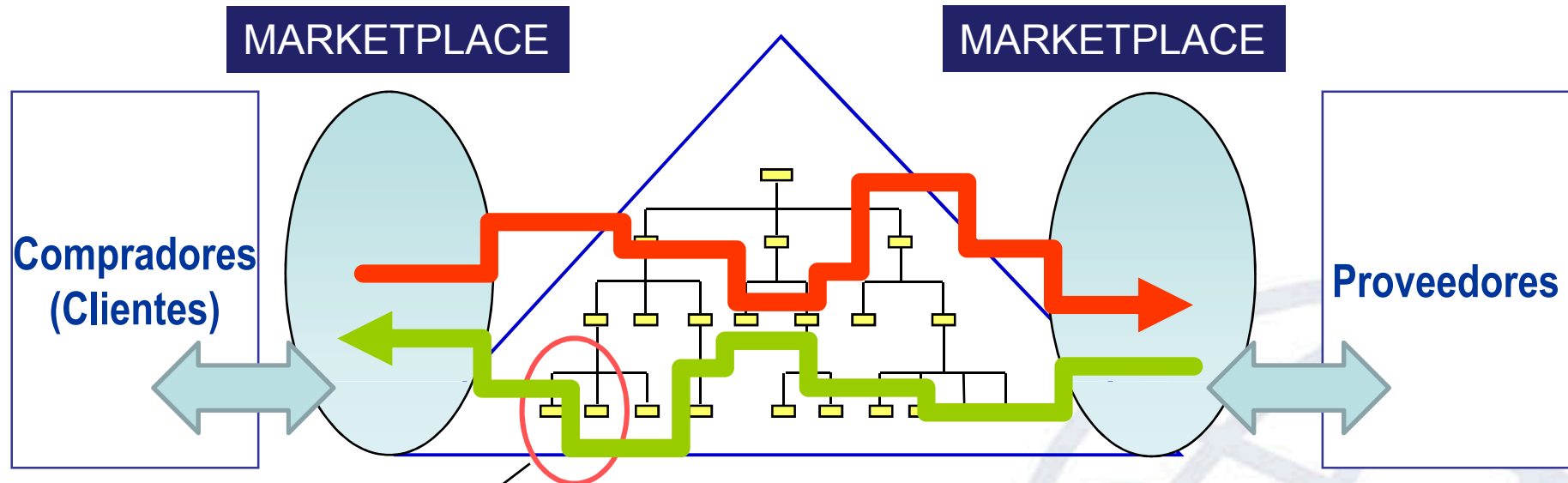
Algunas Preguntas Orientadoras



- **¿Cuál es el valor para las empresas proveedoras que participan en un marketplace? ¿Cómo aumentar y comunicar dicho valor?**
- **¿Cómo aumentar el valor para las empresas compradoras?**
- **¿Cómo se relaciona un marketplace con un ERP? ¿Son alternativos o complementarios?**



La función de abastecimiento cruza toda la organización y traspasa sus bordes



- ▶▶ Costo Total de Abastecimiento se genera en varias áreas diferentes de la empresa.
- ▶▶ Dado que el costo de comprar está distribuido por toda la organización es difícil calcular los ahorros generados.

El Ciclo de Abastecimiento se caracteriza por ser multifuncional



UNA EMPRESA

Modelo General de un Mercado Electrónico



Compras & Ventas Electrónicas

Factura
Electrónica

Administración
Contratos

Registro
Proveedores

Central
Compras

Pagos

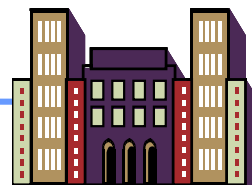
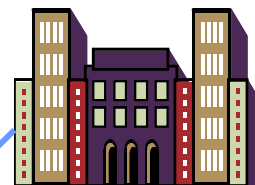
Logística



Compradores



Cotizaciones
Licitaciones
Catálogos
OC



Proveedores

UNA EMPRESA

Los Beneficios son Reales



Ámbito	Antes	Después
Gastos ocultos en el proceso	38%	14,2%
Ciclo de compra promedio	20,4 días	3,8 días
Costo operativo de compra	US\$ 56	US\$ 23
Reducción precio compra promedio	0%	7,3%
Rotación de activos	-	Aumenta
Control centralizado	Complejo	Fácil
Operación descentralizada	Compleja	Fácil
Rendición de Cuentas (Accountability)	Compleja	Fácil
Control de fraudes	Complejo	Fácil

Fuente: Aberdeen Group – Diciembre 2004

UNA EMPRESA

Beneficios Específicos según el Player



COMPRADORES

- Reducción del ciclo de compras y aprobación
- Centralización de la información de compras y control
- Descentralización de funciones de compra
- Eliminación de tareas redundantes y papeles
- Operación independiente de la ubicación física
- Integración con la cadena logística
- Trazabilidad del proceso



PROVEEDORES

- Mayor información para sus clientes (trazabilidad)
- Reducción del tiempo de cotización y venta
- Visibilidad de estados del proceso de venta (cotizaciones y OC)
- Mayor control de las ventas (cotizaciones realizadas vs adjudicadas)
- Pre-aprobación de facturas y consulta del estado de pago de facturas
- Consulta de nivel de stock y consumos en consignación

UNA EMPRESA

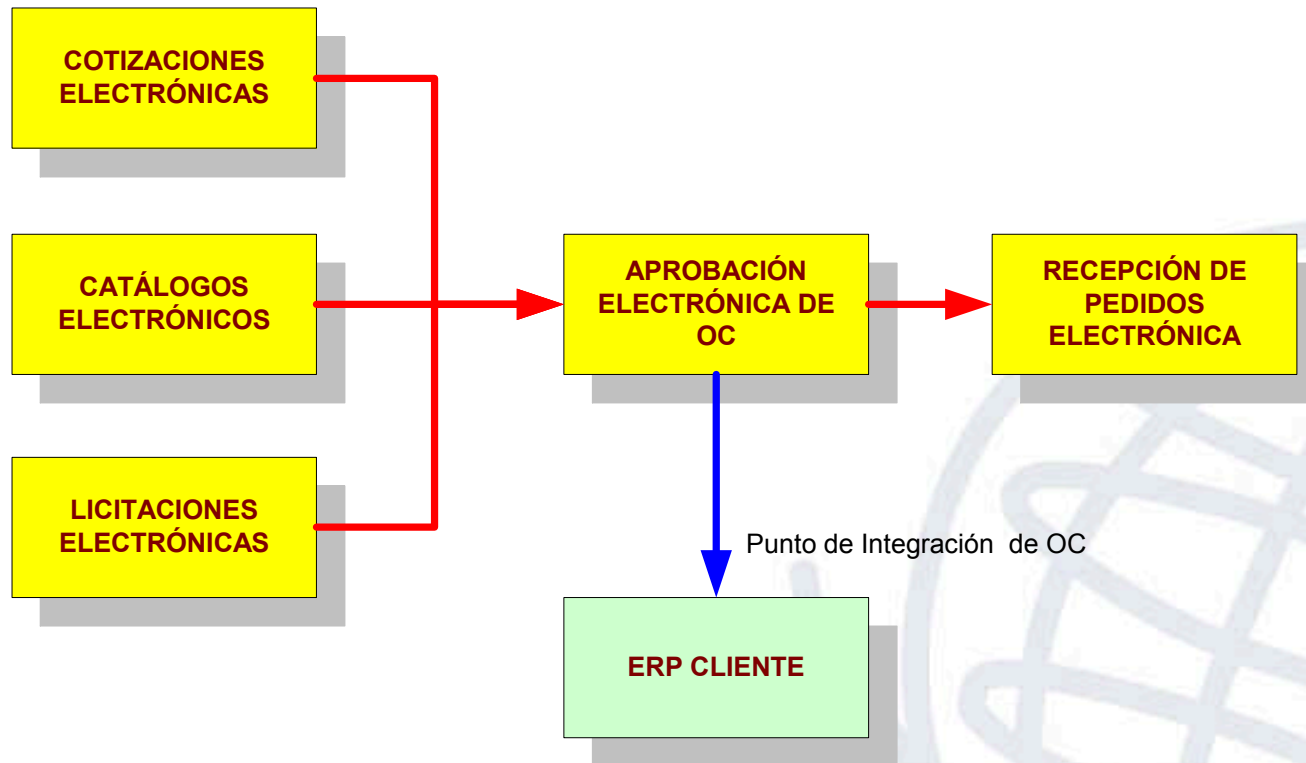
Definiendo el Modelo de Operación



- **Integración de procesos con diversos sistemas**
 - Con o sin ERP
 - Distintos ERP y configuraciones asociadas
 - Diversos puntos de integración
 - Integración a diversos módulos: inventario, contabilidad, proceso de pago, operadores logísticos, mesas de ayuda
- **Funcionalidades diversas**
 - Requerimientos internos - Cotizaciones – Licitaciones - Subastas
 - Administración de órdenes de compra
 - Catálogos electrónicos y convenios marco
 - Operación logística
 - Flujos de aprobación de distintos documentos (solicitudes, OC, contratos, pagos)
- **Operación**
 - Centralizada /Descentralizada / Mixta

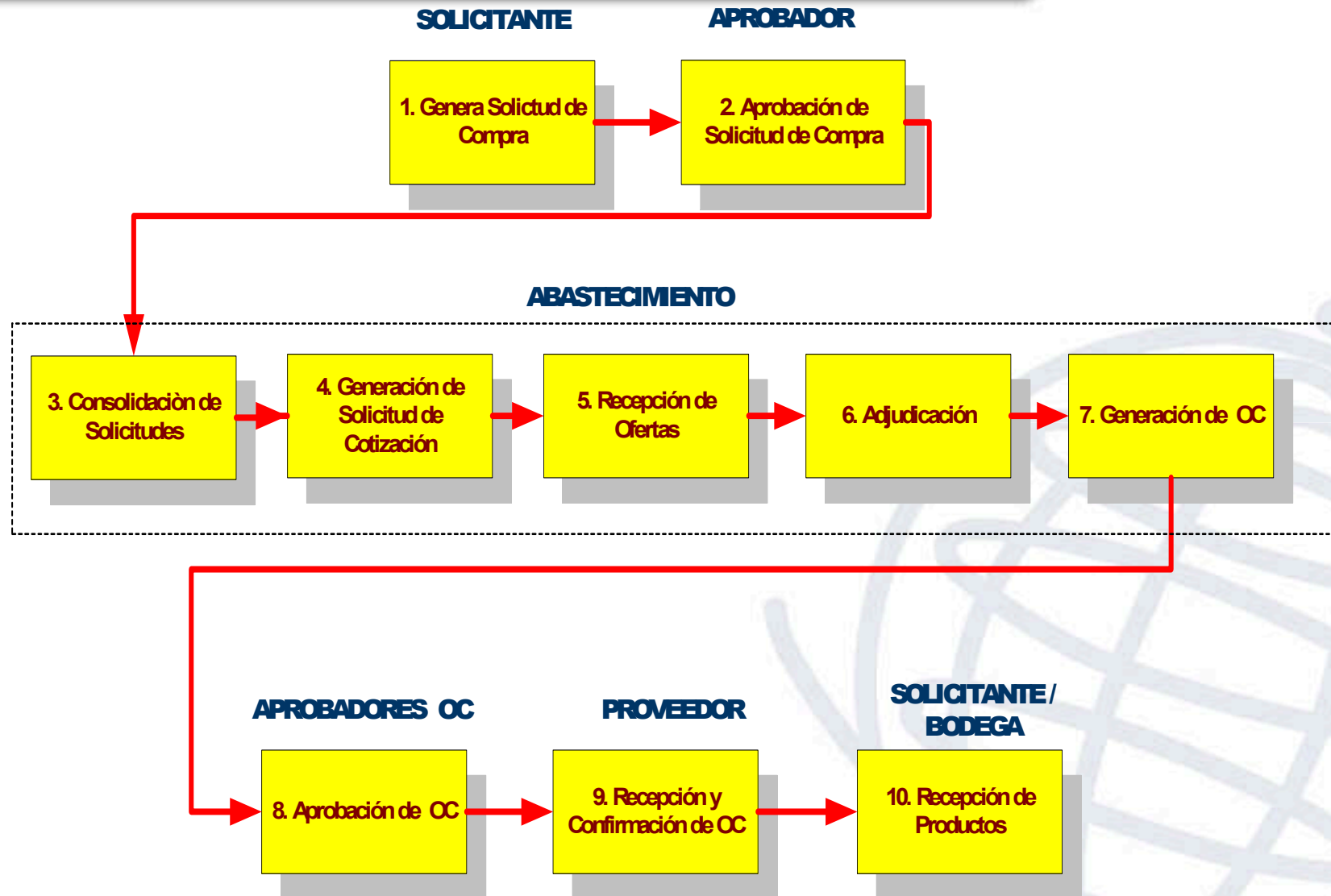
UNA EMPRESA

Modelo General de Compras Electrónicas



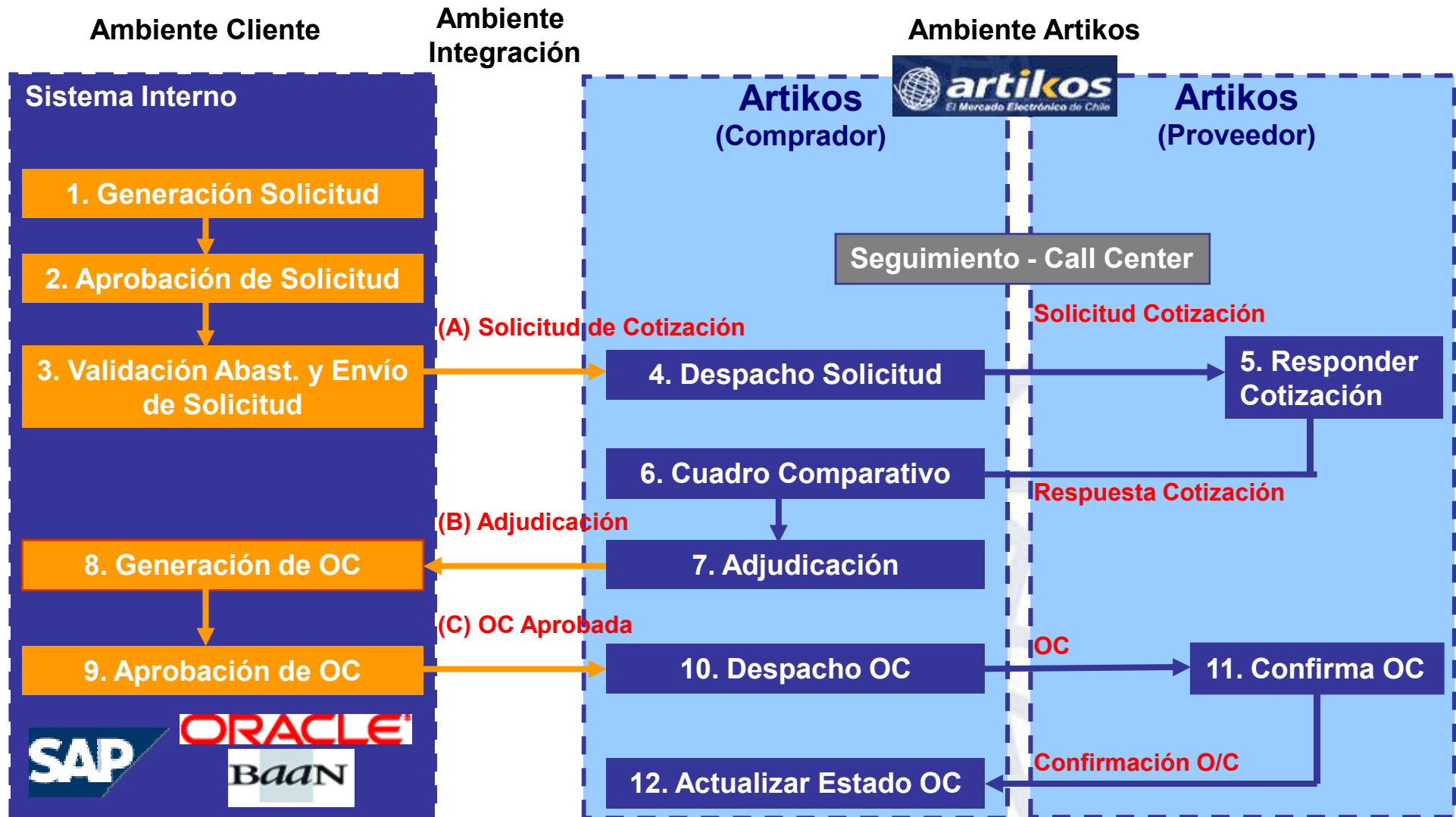
UNA EMPRESA

Modelo de Cotizaciones (sin ERP)



UNA EMPRESA

Cotizaciones Electrónicas Integrada al ERP



UNA EMPRESA

Integración de la Cadena de Valor



**Central de Compras y
Catálogos Electrónicos**



**Requerimientos de Casa
Matriz y Sucursales**



**Almacenamiento de
productos**



**Preparación de
pedidos**



**Transporte y
despacho a
sucursales**



UNA EMPRESA

- **Nuevos proveedores para los compradores**
 - Evaluación de cumplimiento
 - Homologación de registros de proveedores de distintas empresas
 - Lograr que el 100% de los proveedores sean electrónicos
- **Nuevos compradores para los proveedores**
 - Aumento de ventas
- **100% de las compras sean electrónicas**
- **¿Quién paga por el ecommerce?**
 - Valor percibido por los proveedores y compradores
 - Dificultad de medir los ahorros
 - Nivel de madurez (readiness) vs. disposición a pagar
- **Perfeccionar y simplificar los modelos de integración de sistemas**
- **Interoperabilidad de mercados electrónicos**
- **Administración de comunidades de proveedores y compradores de diversos países**



artikos
El Mercado Electrónico de Chile



MUCHAS GRACIAS...
Roberto Anrique / ranrique@artikos.cl

UNA EMPRESA