

DF

DIARIO FINANCIERO®

SUPLEN-
MENTO

SANTIAGO DE CHILE
MARTES 20 DE ABRIL DE 2021

24

LICITACIONES, GESTIÓN DE PROVEEDORES Y TERCEROS

LOS NUEVOS DESAFÍOS PARA LOS PROCESOS DE COMPRAS

Hoy, más que nunca, es necesario gestionar de buena manera los procesos de licitaciones, ya que los riesgos de tener mala información y bajos stocks, afectan a la cadena productiva, aumentando los precios y riesgos de quiebra.

POR RITA NÚÑEZ B.

Dar transparencia y trazabilidad a los procesos de negociación y contratación, así como de evaluación y selección, es el principal desafío que tienen las compañías al desarrollar licitaciones y compras a terceros. "Las empresas deben usar data histórica para bajar el riesgo de la contratación en todo su ciclo de vida, para permitirles conocer nuevos oferentes, dar oportunidad a nuevos actores y generar relaciones de largo plazo predecibles con mis contratistas", dice Nicolás Errázuriz, gerente general corporativo de iConstruye.

Asimismo, la claridad de las licitaciones dependerá de la relevancia que tiene el producto o servicio en los objetivos de la compañía y, a su vez, de cuán desarrollado esté el mercado de proveedores, de acuerdo con Sebastián Varas, gerente de Virtus Partners.

En ese sentido, es fundamen-

tal gestionar adecuadamente los procesos de adquisiciones, ya que esto "permite mantener sin quiebres la cadena productiva, con niveles de inventario óptimo y riesgos controlados", señala Errázuriz. Y hoy, más que nunca, esta gestión es crítica, dado que "las asimetrías de información, bajos stocks y poca predictibilidad aumentan precios y riesgos de quiebra. Una correcta gestión de abastecimiento y logística permite resolver los problemas con anticipación", precisa el gerente de iConstruye.

Por otro lado, para los servicios y bienes indirectos, le permite a contratistas obtener información clara de los servicios y condiciones contratadas y se genera sana competencia para obtener buenas y justas condiciones en las ofertas, agrega.

Cómo elegir

La preocupación por los riesgos asociados a trabajar con nuevos proveedores es una rea-

lidad en el mercado, por lo que Felipe Manterola, cofounder de wherEX, recomienda, como una de las principales sugerencias para tomar una buena decisión, conocer toda la información de los proveedores (crecimiento, trayectoria, clientes, objetivos empresariales, referencias, entre otros). En el caso de esta plataforma, "es posible revisar la información de los proveedores, certificaciones y si tienen moras o multas laborales, a través del uso de webscraping. Además, cuentan con evaluaciones colaborativas, es decir que pueden revisar las calificaciones entregadas por otras empresas compradoras", explica Manterola.

Si bien hay oportunidades de mejora con la profesionalización de todo el proceso, estas dependerán, en gran medida, de las características

específicas de cada industria y organización. "Las empresas de baja madurez deben poner el foco en asegurar el suministro. Acá los beneficios emergen de dar una mayor estabilidad a la operación y asegurar la continuidad operacional", comenta Sebastián Varas.

En tanto, las de madurez media deben preocuparse por asegurar el mejor uso de los recursos. "Acá los beneficios emergen de ser más eficientes, tanto en el precio de compra como en la cantidad consumida y en las especificaciones compradas", especifica. Y por último, las compañías de madurez alta deben apalancar la expertise de los proveedores, puesto que "beneficios emergen de la generación de valor más allá de los costos, de la innovación y de la generación de ventajas competitivas", concluye.

Las claves en las licitaciones públicas

■ El sistema de licitaciones públicas es reconocido a nivel internacional como una buena práctica, porque entrega transparencia a los procesos y evita asignaciones arbitrarias por conceptos distintos a los técnicos y a los económicos. Sin embargo, para Sebastián Varas, los procesos del Estado tienden a decir al pie de la letra lo que necesitan y no lo que se quiere lograr, "haciendo que carezcan de la humildad necesaria para aprovechar la expertise de los proveedores para llegar a la mejor solución". Esto, dice, puede implicar que muchas veces las licitaciones del Estado soliciten algo que no se relaciona con lo que quieren lograr -por lo que el proveedor identificará una serie de problemas con las definiciones técnicas tras su adjudicación-, así como que lo solicitado no sea, necesariamente, la mejor forma de lograrlo. Para Varas, es clave que el Estado apueste por la experiencia de los proveedores para abastecerse de bienes y servicios, lo que "implicaría una mayor colaboración entre Estado y proveedores, lo que requeriría de nuevas políticas y procedimientos para asegurar la transparencia durante todo el proceso".



La plataforma pionera de servicios en inteligencia de negocios y gestión para Mercado Público

Esta empresa dio sus primeros pasos el año 2004, poco después de la creación de ChileCompra, convirtiéndose en el primer software para proveedores que postularon a licitaciones de bienes y servicios por parte de las reparticiones del Estado. Hoy, sigue siendo el software de este tipo más robusto en el mercado, generando valor diferenciador para sus clientes.

El origen de Masnet se remonta al año 2004, poco después del nacimiento del portal ChileCompra -hoy Mercado Público-, plataforma del Estado que en aquel entonces por primera vez reunía en un solo lugar la demanda de los compradores públicos y la oferta de miles de proveedores. Ante dicho cambio de paradigma, el desafío para los proveedores era mayor y existían muchas incógnitas, siendo la más importante "saber si estaban observando todo el mercado". Con el objetivo de resolver esta gran problemática, Masnet creó exitosamente un software para descargar todas las licitaciones vigentes de todos los organismos públicos, logrando búsquedas masivas y garantizando participar en todas las oportunidades de negocio.

"Fuimos pioneros en democratizar los datos públicos. Desde que comenzó ChileCompra en el 2003, Masnet comenzó a capturar y almacenar datos de licitaciones y órdenes de compra, lo que permitió tener una base de datos histórica y crear un software como servicio para la gestión e inteligencia de datos", señala Gino Tillemann, fundador y director ejecutivo de Masnet, y quien en ese entonces, con espíritu visionario, fue capaz de dimensionar el enorme desafío que esto iba a generar para las empresas proveedoras del sector público. Han transcurrido 17 años desde que Masnet creó su primer software, período en que la empresa ha experimentado una interesante evolución. "Comenzamos entregando un software, para luego en el tiempo crecer como un servicio y experiencia, integrado a la realidad cambiante de cada cliente, buscando en alguna medida la coproducción del desarrollo. Comprendimos rápido que la verdadera solución la conoce el cliente, de tal manera que agregar a la cadena de valor el contacto estrecho con el usuario era diferenciador", agrega Gino Tillemann.

Masnet fue la primera herramienta de este tipo, y actualmente es una plataforma con un software maduro, especialista, muy activo y con una propuesta de valor fresca e innovadora. "Nuestro software sigue siendo el más robusto del mercado, dedicado únicamente a las necesidades de nuestros clientes. Hoy

los servicios deben buscar dar un sentido colectivo, procurando una coexperiencia entre cliente y proveedor".

Actualmente consolidada como plataforma de referencia para las postulaciones de empresas proveedoras a Mercado Público, la propuesta de valor de Masnet se diferencia por su historia, experiencia probada y por su robusto software como servicio, dedicado y enfocado a la experiencia del usuario, siendo este aspecto el más importante de todo el ciclo, destaca Leonardo Soto, gerente comercial de Masnet.

Andy Vergara, Jefe de Operaciones de Masnet, subraya: "Es importante entender que Mercado Público es una plataforma viva, que siempre está mejorando y entregando más servicios. Por ese motivo, contar con un proveedor como Masnet, que frente a los cambios es proactivo y reactivo a la vez, es

**Gino Tillemann
Rojas, fundador
y director
ejecutivo de
Masnet.**



Una solución que se anticipa a los desafíos

El portal de Mercado Público está diseñado para conectar a organismos públicos y proveedores, ayudando con la adquisición de bienes y servicios de forma democrática y transparente. Esto genera problemáticas internas en cada proveedor, principalmente en la búsqueda de oportunidades de negocios, seguimiento de licitaciones, asignación y control, en muchos casos cientos o miles de licitaciones y órdenes de compra. "Contar con un proveedor que solucione dificultades de gestión y reportes de mercado, y que además se integre a los distintos departamentos de la empresa, resulta fundamental para separar la gestión comercial de la operativa y lograr concentrar los esfuerzos en maximizar la participación de mercado", cierra Gino Tillemann.

clave y fundamental para no perder oportunidades de negocio y lograr ser competitivo en términos de tiempo y dinero".

Asimismo, como estrategia técnica Masnet enfoca sus esfuerzos en dos grandes áreas: su base de datos y su propuesta de desarrollo evolutivo, atributos que garantizan seguridad y confianza. "Se puede ver a Masnet como un Data Warehouse de información y además como un software vivo y dinámico, que va evolucionando según las necesidades de cada cliente".

Ese mismo desarrollo evolutivo que propone Masnet, permite a sus clientes el acceso a la "fábrica" del software, avanzando con ello a una experiencia más compartida, lo que posibilita el acceso a los datos de distintas formas. "Así, cada cliente tiene la posibilidad de realizar la integración más adecuada que requiera; de hecho, en todos estos años hemos creado conexiones exitosas con distintas plataformas ERP", comenta Andy.

En esa línea, la integración de Masnet a los sistemas propios de cada cliente permite reducir el tiempo operativo de cada usuario, mitigando errores por doble digitación, validación de datos o cruce de información de diversas fuentes, logrando automatización de carga reactiva al momento de publicarse una licitación y orden de compra en Mercado Público. "Solo deben crearse las reglas para que Masnet suba la información. Parece mágico, pero es una realidad", destaca Leonardo Soto.

Su conocimiento ganado con años de experiencia y los atributos que gracias a eso ha desarrollado, convierten a Masnet en una potente herramienta de inteligencia de negocios para Mercado Público. Gino Tillemann profundiza al respecto: "Eso lo hemos logrado gracias a nuestra Base de Datos histórica, producto de la captura diaria de transacciones públicas, sumado a la gestión propia del cliente, lo que le permite crear reportes ricos en información, logrando descubrir factores relevantes para la toma de decisiones entre competidores, productos y precios. La riqueza de esta base de datos abre la posibilidad de crear reportes tradicionales o innovadores, solo limitados a nuestra imaginación".

Masnet fue la primera herramienta de este tipo, y actualmente es una plataforma madura, especialista, muy activo y con una propuesta de valor fresca e innovadora.

CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD GUÍAN RELACIÓN DE LAS EMPRESAS CON SUS PROVEEDORES

En un escenario donde las empresas apuestan cada vez más por acciones responsables hacia su entorno, la elección de proveedores no puede estar desligada de esta filosofía, advierten expertos. POR AIRAM FERNÁNDEZ

SEGUIMIENTO: CLAVE PARA REDUCIR COSTOS Y MINIMIZAR PÉRDIDAS

Según un estudio de Accenture, las empresas pierden el 30% de las oportunidades de mejora por hacer un mal trabajo con el cumplimiento de los contratos suscritos con sus proveedores.

POR AIRAM FERNÁNDEZ

El valor de un contrato no solo está en su firma, sino en lo que viene después: en que su ejecución, eficiencia y seguridad sean las esperadas. “El seguimiento es fundamental para verificar que los proveedores están cumpliendo plena y satisfactoriamente sus compromisos y para detectar y corregir oportunamente cualquier desviación”, explica el presidente ejecutivo de Andean BPO, Alex Schnake.

Este cumplimiento es una “palanca clave” para que las organizaciones aumenten el control y reduzcan el riesgo, dice el presidente ejecutivo de Accenture Chile, Nicolás Goldstein. Y si bien la mayoría de las organizaciones hace un seguimiento en algún nivel, la realidad es que la definición de ello varía para cada negocio. “Según nuestra experiencia, la mayoría tiene una visión muy limitada del cumplimiento”, sostiene, lo que se traduce en una pérdida de dinero para las empresas, además de la reducción del 30% de las oportunidades de mejora “por hacer un mal trabajo con el cumplimiento”, detalla Goldstein.

Cuando esto ocurre, hay “falta de planificación y coordinación, deterioro de la productividad de los recursos asignados al contrato por menor utilización y bajo rendimiento de éstos o utilización del contrato para fines no previstos”, dice Schnake. Y añade que con menor frecuencia, pero con un impacto “muy importante”, también se producen situa-

ciones de insolvencia de los contratistas que, si no son detectadas a tiempo, pueden arrastrar a la empresa principal a un espiral de serios problemas financieros.

Optimizar el seguimiento

La tecnología es una gran aliada. Goldstein dice que con Analytics se puede saber si la empresa está utilizando realmente los acuerdos que tiene con los proveedores. Y a partir de ahí, ampliar la información sobre el cumplimiento de los canales de compra, asegurando que el solicitante los está utilizando adecuadamente.

“Una vez que esto se tenga bajo control, se puede empezar a indagar en otras áreas en las que se crea que puede haber un problema, como el cumplimiento de la política de pedidos. Por ejemplo, la empresa puede tener determinado umbral de gasto -digamos, US\$ 5.000- por encima del cual una persona necesita la aprobación de un supervisor. Los análisis pueden identificar patrones en que los empleados pueden estar emitiendo sistemáticamente pedidos por US\$ 4.990 para eludir esa política, y señalar esos casos para su investigación”, ejemplifica.

Además, Goldstein dice que en el típico proceso de compras se bloquean muchísimos puntos de información. “Algunos de ellos son sus propios datos, y otros provienen de fuentes externas más utilizadas en el proceso de planificación y abastecimiento de categorías. Sin embargo, la mayoría de estos datos permanecen inaccesibles y sin utilizar porque los equipos de compras tienen dificultades para convertirlos en la información práctica que necesitan”, advierte, y concluye que por eso es fundamental que las empresas se centren en “aumentar la madurez” de sus capacidades de Analytics.

Hace dos años, la consultora especializada en sustentabilidad EcoVadis, realizó una encuesta a cerca de 50 grandes empresas europeas y estadounidenses para entender cómo la sustentabilidad se estaba integrando en las relaciones con sus proveedores. Concluyó que casi el 70% de las empresas incluye criterios de responsabilidad social corporativa en sus licitaciones y que el 73% considera aspectos de sustentabilidad.

La tendencia se mantiene. En Chile, se fortalece desde el estallido social y avanza con la crisis sanitaria, dicen los expertos.

“El trabajo con un ecosistema que ayude a las empresas a cumplir con sus objetivos sostenibles es fundamental, sobre todo hoy, cuando las personas buscan que las empresas vayan más allá de vender productos y servicios y creen que, producto de la pandemia, deberán cumplir un rol clave en ayudar a alcanzar objetivos sociales”, señala el presidente ejecutivo de Accenture Chile, Nicolás Goldstein, sobre la base de los resultados de la última versión del estudio Techvision: “Las empresas chilenas han escuchado este llamado y el 80% afirma que estará revisando su propósito de negocio en los próximos 12 meses”, precisa.

El vicepresidente de Virtus Partners, Matías Larraguibel, asegura que en el país cada vez hay más empresas estableciendo diversos criterios de sustentabilidad para incorporar nuevos

proveedores o involucrar “más profundamente” a los actuales para generar los cambios necesarios que los alineen a sus estándares. Por ejemplo, dice que “tras el estallido social en el país, muchas compañías que tenían tercerizados algunos servicios pidieron a sus proveedores que se alinearan con políticas de sustentabilidad que incluían, entre otras cosas, un salario justo de al menos \$500.000. Otros ejemplos tienen que ver con medidas de mitigación del cambio climático, donde diversas compañías exigen a sus proveedores que tengan una huella de carbono reducida, o la lucha contra el trabajo infantil, frente a lo que varias compañías están realizando importantes esfuerzos por evolucionar su sistema de proveedores insertos en países donde esta práctica es bastante habitual”.

Es el camino a seguir, advierte Goldstein. Las que tomen otra vía, no solo se arriesgan a sufrir “importantes efectos en su reputación de marca”, sino que también alejarán a potenciales inversionistas, en un contexto donde es cada vez más común que las decisiones de inversión sean definidas por políticas de sustentabilidad corporativas.



Excelencia en servicios de abastecimiento, gestión de contratación y de contratos



Ética en los negocios, metodología de trabajo, orientación a los objetivos y calidad de servicio. Esos son los cuatro pilares fundamentales de esta empresa, que cuenta con un equipo de profesionales con gran experiencia en abastecimiento, pero especialmente, con habilidades de trabajo colaborativo, disposición a aprender y pasión por el trabajo bien hecho.

Andean nace el año 2012 para dar servicios de gestión de abastecimiento de bienes y servicios para la industria. En el ámbito del abastecimiento de bienes, la empresa brinda servicios de gestión de compras, activación de pedidos y gestión de convenios de suministro, considerando en este último tanto las actividades de gestión de categorías como la generación y administración de convenios. Respecto de los servicios de terceros para la industria, Andean se hace cargo de la gestión de contratación y de contratos. La gestión de contratación es todo lo que ocurre antes de la suscripción de un contrato de servicios, es decir: preparación del marco documental, análisis y definición de la estrategia de contratación, optimización de contratos, preparación y ejecución de procesos de licitación de servicios y negociación de servicios estratégicos. La gestión de contratos, por su parte, es el apoyo en la administración de éstos, en actividades tales como la gestión de indicadores de desempeño y resultado, análisis de brechas, seguimiento de planes de mejoramiento, análisis y procesamiento de estados de



Beryl Brahm Stock,
gerente general de Andean.

pago, análisis de productividad, mediciones de tiempo de trabajo efectivo, "entre otras tareas tendientes a entregar información completa y oportuna que permita al administrador del contrato verificar el cumplimiento de la promesa de valor del servicio adjudicado, manteniendo dicho servicio controlado y operando de manera eficiente durante toda la vigencia del contrato suscrito", señala Beryl Brahm Stock, gerente general de Andean.

La propuesta de valor de la empresa es apoyar la gestión de abastecimiento de bienes y servicios de sus clientes, mediante servicios efectivos y de calidad ejecutados por un equipo humano altamente competente y comprometido con los objetivos del negocio. "En nuestra experiencia, el resultado más evidente e inmediato de un abordaje estructurado y profesional de los procesos de abastecimiento, es la obtención de ahorros en los precios pagados habitualmente por los productos o servicios, esto incluso sin impactar los márgenes de los proveedores", agrega Beryl Brahm. En esa línea, la profesional subraya que una correcta gestión de abastecimiento permite generar relaciones de mediano/largo plazo con los proveedores, "lo que es, en nuestra experiencia, la forma más eficiente de obtener los bienes y servicios que requieren los clientes para su operación".

Los servicios de Andean permiten a sus clientes asegurar la continuidad operacional, en paralelo con la implementación de iniciativas de abastecimiento para optimizar los resultados en el

mediano y largo plazo. La empresa comenzó su operación trabajando con clientes de la gran minería como Codelco y Antofagasta Minerals, para posteriormente sumar nuevos clientes de distintas industrias, como ENAP, FLSmidth, Cementos Bío Bío, Interacid, CEMIN, entre otros. En ese sentido, lo que siempre ha caracterizado a Andean es brindar servicios adaptados en función de la necesidad específica de cada cliente, considerando entre otros factores la tecnología disponible, grado de madurez del área de abastecimiento y los objetivos de ésta.

La filosofía de trabajo de Andean se basa en cuatro pilares fundamentales: ética en los negocios, metodología de trabajo, orientación a los objetivos y calidad de servicio. Consecuente con ello, la empresa cuenta con un Modelo y Manual de Prevención de Delitos según lo establecido en la Ley 20.393, y está certificada hasta fines de 2023 bajo la norma ISO 9001:2015 de gestión de calidad.

Como empresa prestadora de servicios, el principal activo de Andean es su gente. Beryl Brahm concluye al respecto: "Sabemos que cuando una persona cuenta con las herramientas apropiadas y tiene el respaldo de su equipo y de toda la empresa, realiza su trabajo con seguridad. Si a esto le agregamos un ambiente laboral de respeto, cercanía y confianza, logramos que nuestra gente esté feliz con lo que hace y eso es algo que notan nuestros clientes. Ese es el sello Andean, nuestro principal orgullo".

Tecnología digital para agregar valor

Los clientes de Andean habitualmente cuentan con sistemas propios (ERP, plataformas de comercio electrónico, etc.), los que esta empresa utiliza en los servicios que les presta. Del mismo modo, Andean desarrolla herramientas que le permitan ejecutar los servicios optimizando los recursos asignados, como el Sistema de Activación Integral (SAI) que automatiza tareas de los activadores de compras.

En ese contexto, la herramienta más relevante utilizada por Andean en sus servicios actuales de apoyo a la administración de contratos es el Sistema de Gestión de Terceros SG3, que cuenta con distintos módulos, permitiendo el monitoreo del desempeño del contrato, la realización de diálogos de desempeño y seguimiento de planes de acción, cumplimiento de obligaciones, monitoreo del gasto, gestión de estados de pago y optimización de productividad y costos.

SG3 posee además una interfaz con SAP, que posibilita el procesamiento de los estados de pago generando la HES correspondiente directamente en el ERP, simplificando así las tareas que debe ejecutar el administrador del contrato y su equipo de apoyo. "En el escenario actual derivado de la pandemia, SG3 ha sido una importante herramienta para asegurar la continuidad de los diálogos de desempeño de los contratos, incluso en casos en que no es factible tener la reunión de manera presencial", finaliza Beryl Brahm Stock.





LICITACIONES PÚBLICAS Y DE GRANDES EMPRESAS: LA OPORTUNIDAD PARA LAS PYME

Los registros de proveedores y servicios especializados en empresas de menor tamaño les están abriendo opciones para que puedan ofertar en estos procesos. POR FRANCISCA ORELLANA

En momentos de crisis económica, cierre de los mercados y menores ventas por la pandemia de Covid-19, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) se han visto sumamente afectadas, y la posibilidad de ser proveedores del Estado y de grandes empresas es una oportunidad interesante de abordar para su sobrevivencia.

“En general, todas las PYME pueden competir en igualdad de condiciones en procesos de licitaciones”, dice Felipe Manterola, cofounder de wherEX, y recalca que para postular es relevante

tener toda la información actualizada e incluir las certificaciones y datos como crecimiento, trayectoria, clientes, objetivos empresariales y referencias. “Les dará mayor peso al momento de competir en el mercado”, asegura.

Sin embargo, Alex Schnake, presidente ejecutivo de Andean BPO, explica que, en general, las bases de grandes empresas están pensadas para grandes proveedores, pues imponen “un sinnúmero de responsabilidades y obligaciones que a las PYME les resulta prácticamente imposible cumplir a cabalidad. Los contratos de cierta

importancia son adjudicados a grandes proveedores, o a algunas PYME que conocen muy bien a la empresa principal y saben cómo sortear las exigencias de ésta”, afirma. Pese a ello, hay empresas que reservan negocios de cuantía menor o moderada para los proveedores PYME, “lo que es una buena política para permitir el desarrollo de estos últimos”.

Servicios especiales

Por eso, ha surgido una serie de servicios que ayudan a las PYME a acceder a licitaciones. “Cada vez más, las grandes empresas

recurren a registros de proveedores multimandantes, es decir, administrados por un tercero especialista que valida los antecedentes de los proveedores, los clasifica y pone la información a disposición de los demandantes”, afirma Silva.

Producto de la pandemia, por ejemplo, desde el Estado se creó la modalidad de Compra Ágil en Mercado Público, donde organismos públicos licitan bienes y/o servicios a proveedores de menor tamaño por un monto igual o inferior a 30 UTM.

En el caso de wherEX, la plataforma cuenta con dos sellos: PYME,

para que empresas compradoras puedan identificar su tamaño, y Sello Local, para captar proveedores que pertenecen a su misma región. Un esfuerzo por democratizar el acceso, dice Manterola, y destaca que en 2020 las PYME se adjudicaron más del 40% de los SKU licitados, en categorías como ferretería, merchandising y publicidad, servicios de buceo y servicios de construcción.

Para Silva, sin embargo, sigue siendo clave que los proveedores tomen contacto directo con sus potenciales clientes para presentar su oferta de bienes y servicios.

wherEX

Plataforma de cotizaciones y licitaciones

También presente en México, Perú y Colombia

COMPETENCIA / TRANSPARENCIA / DIGITALIZACIÓN

www.wherex.com

PUBLIRREPORTAJE

wherEX: La revelación chilena para el mercado de licitaciones ágiles y transparentes

2020 fue el año en que wherEX consolidó su éxito con el aceleramiento de la transformación digital por la pandemia del Covid-19. Se trata de una plataforma chilena que utiliza Inteligencia Artificial (IA) para conectar cada requerimiento a favor de la continuidad del negocio con todos los posibles oferentes, generando así procesos de cotización y licitación competitivos, transparentes, trazables y eficientes.

“En contexto de confinamiento y donde la tecnología ha sido clave, wherEX se ha convertido en una herramienta fundamental para que las empresas optimicen sus recursos y tiempos, de acuerdo a sus necesidades”, señala Felipe Manterola, Cofounder de la compañía.

El año pasado wherEX cerró con cerca de 100 empresas compradoras y más de 14.500 proveedores, transando alrededor de US \$ 500 millones en industrias como la acuícola y pesquera, agrícola, alimentaria y minera; además, empezó a operar en Perú.



Felipe Manterola; Cofounder wherEX

A su plan de internacionalización se sumó la reciente llegada a México y Colombia. Para 2022, la empresa estima alcanzar US \$ 2.000 millones en transacciones a nivel global.



ICONSTRUYE, líderes ConTech en el país, ha desarrollado soluciones tecnológicas para optimizar el ciclo de abastecimiento, encargándose de las necesidades de sus clientes, desde el requerimiento hasta el pago.

ICONSTRUYE digitaliza el ecosistema de la construcción

Con más de 20 años desarrollando tecnologías al servicio del cliente, ICONSTRUYE - plataforma que integra soluciones source to pay - ha logrado incrementar en un 8% el rendimiento de la gestión de compra, abastecimiento y pago, al introducir herramientas digitales para el desarrollo de proyectos de distintos sectores productivos, con foco en la industria de la construcción.



La empresa cuenta actualmente con más de cuatro mil clientes en Chile, Colombia y Perú.

Construyendo el futuro en conjunto

Hoy se están desarrollando tres innovaciones para el producto Subcontratos: Soporte a "Hoja de Ruta", Panel de Riesgo de subcontratos y Firma Digital simple, permitiendo que todos aquellos que estén en búsqueda de la innovación de sus procesos, formen parte de este programa de acceso temprano, implementado en el marco del compromiso con el país y la industria. "Invitamos a nuestros clientes a que sean parte del desarrollo de estas soluciones, participando del diseño y haciendo propuestas de mejoras, lo que nos permitirá la implementación de una herramienta con gran valor agregado", indica Dickinson.

A pesar del declive por la pandemia, la industria de la construcción aseguró su crecimiento por medio de herramientas innovadoras que garantizan su eficiencia. La Construcción 4.0 permite la oferta de servicios que facilitan procesos, incrementan la productividad y optimizan los costos. En esta línea ICONSTRUYE, líderes ConTech en el país, ha desarrollado soluciones tecnológicas para optimizar el ciclo de abastecimiento, encargándose de las necesidades de sus clientes, desde el requerimiento hasta el pago.

Alec Dickinson, gerente de Producto y Tecnología de ICONSTRUYE, detalla cómo han replicado estas necesidades con cerca de 300 constructoras, que representan a más de 700 empresas, las cuales operan a través de iconstruye.

com. "Nuestras innovaciones tecnológicas y los 20 años de información de mercado con la que contamos, son herramientas diferenciadoras que nos permiten atender las necesidades de nuestros clientes de forma ágil, innovadora y disruptiva".

Hoy cuentan con soluciones de gestión de proveedores y subcontratistas, como Evaluación de Proveedores, Portal Pago y Gestión de Subcontratos, que son una necesidad para muchas empresas, considerando que la productividad de la gestión de compra, abastecimiento y pago puede aumentar hasta en un 8% al introducir tecnología, data y productos digitales, ahorrando entre un 3% y 5% en costos al área respectiva.

"Nuestras herramientas también

pueden agregar valor a otros sectores productivos, como son los contratistas de la minería, salud y servicios alimentarios. En la actualidad contamos con más de cuatro mil clientes en Chile, Colombia y Perú, con soluciones que se enmarcan en el concepto de Supplier Relationship Management, que apunta a generar herramientas de trabajo colaborativo, de manera que los procesos se puedan optimizar mediante tecnología y datos", agrega el ejecutivo.

Actualmente están trabajando en nuevas iniciativas para ayudar a sus clientes a operar de forma remota a través de la plataforma de capacitación llamada Academia IC. "Somos conscientes que la pandemia ha sido un golpe duro para muchas empresas que no estaban preparadas para trabajar de manera online, por esta razón nos complace saber que estamos contribuyendo al ecosistema ayudando a nuestros clientes a que puedan trabajar en esta modalidad, gracias a nuestras innovaciones digitales. Este compromiso se presenta en soluciones que se adaptan a la realidad actual y futura del mercado", finaliza Dickinson.

Servicios IC

Evaluación de Proveedores es una herramienta que busca facilitar la valoración de los distribuidores, en relación con el impacto que tienen en la operación de la empresa, y en el volumen de compras. Además, entrega la información detallada de cada uno para tomar las soluciones que más se adecúen a sus necesidades.

Portal Pago es una plataforma digital que entrega y transparenta la información al proveedor de manera automática sobre el estado de su factura, y que se ajusta a la normativa legal vigente sobre pago a 30 días.

La Gestión de Subcontratos permite administrar, controlar y contar con la trazabilidad del manejo de subcontratistas. "En minería, por ejemplo, son comunes los contratos grandes, pero que tienen hitos intermedios, es decir, en la medida que se van cumpliendo se van liberando parte de los costos acordados", sostiene Dickinson.

CONTACTO

Email: ventas@iconstruye.com
www.iconstruye.com



LAS TECNOLOGÍAS QUE IMPULSAN AL SECTOR



El proceso de transformación digital en las empresas parece no tener retorno luego de la pandemia, cuando los procesos de compra y de venta industrial no quedaron de lado gracias a él.

En ese sentido, prevalecieron las tecnologías 4.0, incluyendo la Inteligencia Artificial (IA), softwares y Analytics, que permitieron a las plataformas de comercio electrónico, por ejemplo, simplificar y acelerar “significativamente” los procesos de compra, minimizando la posibilidad de cometer errores, aportando transparencia “y dando acceso a un abanico amplio de proveedores potenciales”, observa Alex Schnake, presidente ejecutivo de Andean BPO.

Sin embargo, si en las grandes empresas la adopción tecnológica va avanzando, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) “aún tienen un largo camino por recorrer antes de pensar en tecnología de punta”, generando así una brecha respecto al uso y procesos de compras con estos avances, dice Sebastián Varas, gerente de Virtus Partners.

En la misma línea, Schnake agrega que en las PYME falta implementar procesos de abastecimiento formales, “que impliquen la adopción de mejores prácticas y que estén a cargo de personal competen-

La industria está encaminada en el uso de Inteligencia Artificial, Analytics y diferentes softwares, pero queda el desafío de apoyar a las pequeñas empresas que no tienen los flujos ni la capacidad de implementar estos avances, observan los expertos.

POR CONSTANZA GARÍN L.

te, con formación en la gestión de la cadena de suministro: adquisiciones, contratos y logística”.

Pese a este escenario, Varas aclara que las empresas de menor tamaño están trabajando en la incorporación tecnológica, “pero aún en la etapa más higiénica de softwares que les permitan gestionar los procesos del día a día”.

¿Cómo avanzar?

Para impulsar departamentos de compras eficientes hoy las empresas deben invertir en Analytics e IA, dice Nicolás Goldstein, presidente ejecutivo de Accenture Chile, pues se necesita información procesable a partir de sus datos y así mejorar el rendimiento en cada parte de la organización.

“Esto es especialmente importante cuando se trata de compras, ya que este departamento cuenta con una gran cantidad de datos que las organizaciones líderes están empezando a aprovechar para influir en el negocio de una forma que antes no era

Se están utilizando nuevos conocimientos para crear planes de categoría más eficaces, evaluación de los precios de mercado, análisis de patrones de consumo y análisis del cumplimiento de proveedores preferentes, ejemplifican desde Accenture.

posible”, puntualiza.

A modo de ejemplo, Goldstein destaca que se están utilizando nuevos conocimientos para crear los planes de categoría más eficaces, en la evaluación de los precios del mercado para maximizar los ahorros, en el análisis de los patrones de consumo para reducir el gasto global y en el análisis del cumplimiento de los proveedores preferentes, así como también en el uso de los contratos y la distribución de los canales de compra para abordar la fuga de ahorros.

Y es que la analítica permite a los líderes tomar decisiones empresariales mucho mejores mediante las tecnologías inteligentes y hacerlo más rápidamente gracias a la automatización. “A su vez, disminuyen los costos operativos y reducen el riesgo, algo que todas las empresas desean hacer”, añade Goldstein.

Puntos a considerar

Pese a todo lo anterior, es un error pensar que la tecnología trae beneficios por sí sola en este proceso, advierte Sebas-

tián Varas, de Virtus Partners. Y es que puede ocurrir que las compañías inviertan en tecnología sin lograr capturar un valor importante. Por ejemplo, cuando una empresa tiene un estado de madurez digital es bajo o medio, “probablemente 80% de la captura de valor vendrá por tomar acciones que no involucran la implementación de tecnología”.

Dejando claro ese punto, si una empresa ya se encuentra con un buen nivel de madurez como para proyectar nuevas tecnologías en el proceso de compras, “con ésta puede lograr un mejor control del gasto y mejores herramientas para gestionar de forma oportuna los requerimientos de bienes y servicios comprados”, añade el ejecutivo.

Por otro lado, una barrera entre incorporar tecnología como un software y no hacerlo, está determinada por los costos, agrega Gino Tillemann, fundador y director ejecutivo de Masnet SpA, pues considera que está el pensamiento errado de que, por tratarse de un software, este debe ser bajo.

Sin embargo, aclara que este concepto ha cambiado radicalmente durante la última década ya que, al tratarse de una tecnología enfocada a la experiencia del usuario, “la relación de costos apunta a ser un recurso humano más dentro de la organización”.



Experiencia, presencia global e innovación tecnológica que agregan valor en las gestiones de compra y contratos de abastecimiento

Desde hace dos décadas, esta compañía, que es el núcleo de compras del Grupo Santander, brinda soluciones que van desde las negociaciones más complejas y estratégicas, hasta las compras más tácticas y recurrentes. Presente en doce países y con más de 9.000 contratos gestionados, Aquanima apunta a maximizar los resultados para sus clientes, transformándose en un socio estratégico para ellos.

“Aquanima ofrece la maximización del EBT (Utilidad Antes de Impuestos) de las compañías, a través de proyectos de eficiencia con gestión en costos directos e indirectos de empresas en múltiples industrias”, señala Roberto Uauy, Head Global de Clientes de Aquanima. Por otra parte, apoya a las áreas de compras de las empresas a gestionar eficientemente el consumo de los bienes y/o servicios inherentes a la operación, bajo el concepto de “Buy better, buy cheaper and buy less” (“Compre mejor, compre más barato y compre menos”). Asimismo, Aquanima apoya a las empresas a digitalizar su cadena de abastecimiento, con la incorporación de herramientas tecnológicas de clase mundial, permitiéndoles con esto a sus clientes mejorar el time to market y valor de su negocio para darle continuidad de una manera eficiente a la cadena de abastecimiento, sin afectar la calidad de sus servicios. Esto, por medio de una vista segmentada táctico/estratégica del gasto de acuerdo al valor que aporta este al estado de resultados, lo que incluso apoya la valorización del área de compras y sus aportes directos en el P&L (Profit & Loss), es decir, en el estado de pérdidas y ganancias de la empresa.



Felipe Santelices,
Gerente Comercial de Aquanima.

Como un agente externo dentro de la compañía, Aquanima brinda a sus clientes un servicio “end to end”. “Velamos sobre todo por la suficiencia en la segregación de funciones dentro de la cadena de abastecimiento, la cual debe existir en toda empresa para minimizar riesgos reputacionales y de imagen para con su mercado proveedor y su ente regulador”, sostiene Felipe Santelices, Gerente Comercial de Aquanima, y agrega que “Adicionalmente, Aquanima busca que las eficiencias y ahorros generados impacten en la última línea, por



Gonzalo de la Barra,
Director de Clientes de Aquanima.

tanto no sólo se trata de integrar una cadena de valor, también es buscar que este valor sea tangible para el accionista”.

Siempre apostando por la incorporación de tecnología, Aquanima opera hace más de 20 años bajo una plataforma world class de abastecimiento, calificada por Gartner como “Visionaries”, que le permite mantener sus principales valores: transparencia, auditabilidad y trazabilidad de cada uno de sus procesos. También ha potenciado el desarrollo de un B2B a través de catálogos electrónicos para cada uno de sus clientes. “Gracias a esto, hemos generado alianzas con grandes players tecnológicos que nos permiten facilitar la transaccionalidad de negociaciones necesarias para el funcionamiento del negocio, lo que, si bien no genera un valor financiero superior a las empresas, sí resguarda el control muy necesario sobre la contratación de bienes y servicios, liderando la agenda de los niveles ejecutivos para que las empresas puedan enfocarse en su core de negocio”, destaca Gonzalo de la Barra, Director de Clientes de Aquanima.

Pero en Aquanima van un paso más allá, y por ello dispone de las últimas tendencias en tecnología para sus clientes, como la implementación de Inteligencia Artificial (IA) en el proceso de compras, para lograr el tan anhelado self procurement. “Forma parte de nuestra estrategia la generación de un ecosistema global de proveedores tecnológicos ‘procu-



Roberto Uauy,
Head Global de Clientes de Aquanima.

retechs’, que resuelvan problemáticas reales, con valor incremental para los clientes, siendo Aquanima un potencial integrador de estos”, prosigue Gonzalo de la Barra.

La vasta experiencia en diversas industrias (financiera, retail, farmacéutica, minera, automotriz, entre otras), le ha permitido a Aquanima acercarse a sus clientes y mercado proveedor de una forma única, aportando valor y obteniendo eficiencias, independiente del desafío planteado. “Lo anterior nos ha permitido continuar con el desarrollo acelerado de nuestro negocio, aportando valor en todos nuestros clientes. En ese contexto, no existe un tamaño de cliente o industria específica que no hayamos apoyado; al contrario, las soluciones de eficiencia y productividad que disponemos están al alcance de todos ellos”, subraya Felipe Santelices.

En ese contexto, Roberto Uauy destaca el respaldo y solidez que implica ser parte de una compañía internacional: “Siempre será un valor agregado pertenecer a un grupo económico tan importante como lo es Grupo Santander, con una presencia global, una identidad y objetivos claros, con lo cual busca estar cerca de las necesidades del cliente. Es más, Aquanima hoy es un producto de Santander, que tiene un alcance global y que propone por estrategia un crecimiento exponencial en los próximos años. Adicionalmente, estamos en miles de procesos en el mundo, gestionando billones de dólares de una manera homogénea”.

Una oferta que marca la diferencia

Su conocimiento y experiencia le permiten a Aquanima brindar a sus clientes soluciones integrales que agregar un valor diferenciador, gracias a atributos como:

- Plataformas TI de clase mundial para entregar valor y competitividad en base al Supply Chain.
- Una visión que se basa en la digitalización de los procesos, permitiendo incorporar mejoras de productividad y eficiencia.
- Procesos trazables y auditables, cumpliendo los estándares que definen sus clientes.
- Globalidad, lo que le permite acercar las últimas tendencias a sus clientes.
- Confianza. Es parte del Grupo Santander, uno de los grupos financieros más eficientes del mundo.
- Tecnología. Aquanima es usuario y reseller de herramientas tecnológicas de clase mundial, como Jaggaer, Ariba y Globality.
- Orientación al resultado. En todos nuestros servicios, nos enfocamos en aportar valor real para el cliente, siendo esto el aumento medible del EBT. Así, nuestros honorarios están alineados con este objetivo.