

Título

Plataforma electrónica para gestión de compras en la gran minería

Autor

Gonzalo Avello F., Gerente General, Compraindustrial.com

Resumen

Contexto

La cadena de abastecimiento en la industria minera es un punto crítico para solventar la continuidad operativa de las faenas y plantas.

Es por esto que abastecerse de proveedores estratégicos de suministros industriales es clave para mejorar el rendimiento de su cadena de abastecimiento.

Los principales desafíos al momento de comprar suministros industriales se encuentran en niveles de gestión: operativos y estratégicos.

Desafíos Operativos

1. Altos costos operativos de cotizar frente a cada necesidad de compra. Producto el exceso de proveedores donde buscar, comunicarse con ellos, ver disponibilidad, cotizar propuestas económicas y enviar orden de compra al seleccionado.
2. Errores de compra, por la falta de comunicación entre Solicitantes-Compradores y falta de especificaciones técnicas del producto.
3. Exceso de compras de emergencia, provocando altos costos de abastecimiento.

Desafíos Estratégicos

1. Bajo control e información de cada compra.
2. Altos costos de abastecimiento, perjudicando la rentabilidad de la empresa.

Solución

Desarrollamos el primer supermercado online de suministros industriales con miles de productos de diversas categorías.

Junto a un completo catálogo online de productos, agregamos potentes herramientas tecnológicas que permiten:

Nivel Operativo:

1. Realizar búsquedas rápidas, simples y precisas.
2. Registrar sus compras de manera de poder reiterarlas.
3. Programar compras periódicas.
4. Realizar pedidos con solo un par de clics.

Nivel Estratégico:

1. Tener mayor control e información de cada centro de costo, faena, proyecto o divisiones.
2. Disminuir los costos de abastecimiento, al contar con un proveedor estratégico que se integra a su cadena de abastecimiento de manera simple.
3. Generar convenios de precios, a los cuales podrán acceder todas los empleados que ellos decidan.

Conclusión y proyecciones futuras

Dentro del 2012 – 2014 nos consolidamos como uno de los proveedores más grandes de la industria minera y construcción, siendo el proveedor más innovador de la industria.

Esperamos cerrar nuestro primer año de facturación con ventas por USD\$10MM.