

Contenido

1. MINUTAS	4
1.1. <i>Demanda</i>	4
1.1.1. Puerto Panul	4
1.1.2. STI.....	11
1.1.3. Agunsa	14
1.1.4. Report.....	17
1.1.5. Puerto Columbo	20
1.2. <i>Oferta</i>	22
1.2.1. Cámara de comercio detallista.....	22
1.2.2. Cámara de comercio Industrial.....	25
1.2.3. Ferretería San Antonio	27
1.2.4. Hotel Puerto Mayor.....	31
1.2.5. Metalmar	33
1.3. <i>Actividades Realizadas</i>	37
1.3.1. Evento de Lanzamiento.....	37
1.3.2. Focus Group Demanda	39
1.3.3. Focus Group Oferta.....	43
1.3.4. Conferencia ChileCompra: Caso de éxito modernización CENABAST.....	48
2. ENCUESTAS.....	52
2.1. <i>Formato de Encuesta</i>	52
2.2. <i>Encuestas Enviadas</i>	67
2.2.1. Puerto Panul	67
2.2.2. STI.....	77
3. FOCUS GROUP.....	86
3.1. <i>Preguntas Focus Group</i>	86
3.1.1. Demanda	86

3.1.2. Oferta	86
3.2. <i>Mini-Encuesta</i>	87
3.2.1. Demanda	87
3.2.2. Oferta	88
4. TABLAS DE RESULTADOS	91
4.1. <i>Demanda</i>	91
4.2. <i>Oferta</i>	92
5. FOTOGRAFÍAS ACTIVIDADES REALIZADAS	97
5.1. <i>Evento de Lanzamiento</i>	97
5.2. <i>Visita Técnica empresa de la Oferta</i>	99
6. MODELOS BPMN	102

Índice de Figuras

FIGURA 0-4. FOTOGRAFIA: MARIA ISABEL RUIZ, GERENTE DE COLSA.....	97
FIGURA 0-5. FOTOGRAFÍA: LUIS ASCENCIO: DIRECTOR DEL PROYECTO	98
FIGURA 0-6. FOTOGRAFÍA: PARTICIPANTES EVENTO DE LANZAMIENTO	98
FIGURA 0-7. FOTOGRAFÍA: COORDINADORES DEL PROYECTO OPENSUPPLY.....	99
FIGURA 0-8. FOTOGRAFIA: VISITA DEPOSITO DE CONTENEDORES	99
FIGURA 0-9. FOTOGRAFÍAS: VISITA TÉCNICA TERMINAL MARÍTIMA	100
FIGURA 0-10. FOTOGRAFÍAS. VISITA TECNICA DEPOSITO.....	101
FIGURA 0-11. DETERMINAR REQUERIMIENTO	102
FIGURA 0-12. SELECCIÓN PROVEEDOR.....	102
FIGURA 0-13. REVISIÓN SOLICITUD DE COMPRA	103
FIGURA 0-14. PROCESAR CONTRATO MARCO	103
FIGURA 0-15. PROCESAR CONTRATO SPOT	103
FIGURA 0-16. PROCESAR LICITACIÓN.....	104
FIGURA 0-17. VERIFICAR REQUERIMIENTO COMPRADO	104
FIGURA 0-18. EFECTUAR PAGO	104
FIGURA 0-19. EVALUAR PROVEEDOR.....	105
FIGURA 0-20. DIAGRAMA GLOBAL.....	105

Índice de Tablas

0-1. RESULTADOS ENCUESTA DEMANDA.....	92
0-2. RESULTADOS GENERALES OFERTA	94
0-3. RESULTADOS CAPACIDADES Y NECESIDADES OFERTA	96

1. Minutas

1.1. Demanda

1.1.1. Puerto Panul

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 1
	Reunión Puerto Panul	
Fecha: 28/01/2013	Hora de Inicio: 10:15	Término: 11:00 hrs.
	Asisten por EII-PUCV Karen Rodríguez Evelyn Rojas	Representantes: Puerto Panul Iván Pinto Sandro Toro
Tema:	Levantamiento de Datos: Reunión Puerto Panul	
Autor Minuta	Karen Rodríguez	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNIÓN:

La reunión inicia con una explicación del proyecto mostrando los diferentes objetivos y enfoques que tiene el proyecto tanto para el puerto como para la comunidad, en primer lugar se muestran los beneficios para la comunidad de San Antonio y las PYMES existentes dentro de ella; por otro lado, se exponen las ventajas que van a tener las empresas pertenecientes a COLSA con respecto al poder dentro de la contratación y la disminución de costos y tiempos en la ejecución de los procesos.

Se explica que lo que se quiere realizar con la plataforma es que sea un recurso tecnológico de apoyo para COLSA y sus proveedores, siendo una especie de conector para las dos partes, de la misma manera, se quiere que las PYMES empiecen a generar la oferta frente a la demanda, desarrollando procesos de asociatividad y productividad para que puedan asumir la oferta proporcionada por COLSA, reduciendo así procesos de tramitación, costos y tiempos muertos para las empresas, beneficiando no solo a las empresas pertenecientes a la comunidad logística sino también a la comunidad de San Antonio.

Se muestran los dos enfoques del proyecto, el primero que es el hecho de involucrar a la comunidad en los negocios del puerto y el segundo enfoque, los beneficios que por medio de las diferentes herramientas que tenga la plataforma se le puedan otorgar a las empresas ofertantes que hagan parte de ella, a través de la selección de proveedores, visualización amplia de ofertas, promoción de los proveedores, etc.

Se pregunta por el origen del proyecto, para lo cual se explica que surge desde la base de los proyectos OPEN, los cuales dirige el profesor Luis Ascencio, quien aplicó a una convocatoria al GORE y fue aprobado el proyecto por ser innovador, desde ahí surgió la idea dado el trabajo que ha se estado desarrollando con respecto a competitividad portuaria.

Al preguntar por un modelo de base en el cual nos fijáramos frente al funcionamiento, se muestra a los participantes dentro de la reunión que ChileCompra es uno de los modelos que pueden ejemplificar la plataforma que se quiere desarrollar dentro del proyecto OpenSupply, lo que demuestra que a través de plataformas de este tipo se puede potencializar la calidad y la promoción de los buenos proveedores, generando de esta manera una garantía para la empresa demandante de productos y servicios, mostrándole inclusive la posible generación de convenios o alianzas a través de ChileProveedores, lo cual es solo una de las ideas que se puede aplicar a la plataforma.

Se muestra gran interés al respecto, pues el representante menciona que para hacer parte de la plataforma es necesario tener un cierto nivel de formalidad y se necesitan cumplir ciertos parámetros a través de los cuales se le da una garantía a la empresa que está realizando la

contratación, además que tener un comportamiento poco correcto en ChileCompra se convierte en un mal antecedente dentro de la plataforma.

Se explica que para Marzo ya se debe tener la primera etapa, que sería el informe del estado del arte y la situación actual, incluyendo un *benchmark* a nivel internacional y para noviembre y diciembre poder realizar pruebas piloto.

La persona que hace parte del área de abastecimiento es Sandro Toro, encargado del mantenimiento y la requisición de productos y servicios, así como el descargue de productos del camión al tren y el muellaje por horas de las naves que llegan a la terminal, lo cual depende igualmente del tamaño.

Ahora bien, a la hora de preguntar por la calidad del servicio responden que en la parte de recursos humanos se tienen trabajadores eventuales, los cuales ofrecen un buen servicio, sin embargo, dichos trabajadores se contratan a través de empresas tipo sindicatos que tienen un alto poder frente a los procesos de contratación, pues de acuerdo a lo mencionado por el señor Iván Pinto, dichos sindicatos portuarios pueden inclusive detener la operación del puerto si es que así lo quieren, lo que quiere decir que son quienes tienen el poder con respecto a los procesos de compra.

Con respecto a los proveedores, mencionaban que los proveedores locales son muy caros, para lo cual les parecía importante la creación de una plataforma electrónica como la que se tiene pensada, teniendo en cuenta que a través de esta se podría tener un proceso de regulación de las empresas proveedoras, generando una competencia entre las mismas y de esta manera, reducir en parte el poder que tienen en la compra, pues muchas veces es incluso más barato hacer contrataciones desde Santiago o Valparaíso incluyendo el pago de fletes en vez de contratar directamente desde San Antonio, justamente por los altos costos que esto representa para el terminal.

Tras hablar un momento de la situación en general y dar una breve descripción de los objetivos del proyecto, se inicia con una explicación de las preguntas expuestas en el formato de encuesta enviada con anterioridad, debido a que ellos aún no la habían completado, por lo que se

optó por discutir y repasar cada una de las preguntas existentes, para cualquier inquietud que pudiera haber y dejar un compromiso de enviar la encuesta con la información necesaria en el transcurso de una semana.

Se inicia con la explicación detallada de cada uno de los cuadros que hacen parte del formato, mostrando detalladamente cada uno de los datos que se requieren para completar de forma correcta la información, se les exponen las diferentes razones por las cuales se necesita cada información solicitada.

Se explica que las preguntas realizadas dentro de la encuesta se llevan a cabo para recopilar la suficiente información y llevar a cabo un proceso en el cual se tengan en cuenta los procesos que ya están establecidos por parte de las empresas, llevándolos de esta manera a la plataforma, para que exista una sinergia entre proveedores, compradores y OpenSupply.

Frecuentemente se les recuerda a los representantes de puerto Panul que OpenSupply está en la etapa de planificación y formulación, es decir, está planteando las bases y procedimientos para su ejecución, para lo cual se necesitan realizar pruebas piloto e implementaciones de prueba para la plataforma, tras haber dicho lo anterior, el señor Iván Pinto mantuvo total disponibilidad para permitir realizar dichas pruebas dentro del terminal.

Finalmente, se cerró el encuentro mencionando lo valioso que sería tener acceso a una plataforma como OpenSupply, a través de la cual se pueda tener un proceso de contratación más regulado y reiterando no solo la necesidad de la participación de la terminal dentro del proyecto sino, por parte de los delegados de Puerto Panul, su completo apoyo para el desarrollo del proyecto y la disponibilidad total de la información que se llegara a necesitar.

La reunión termina con el compromiso de enviar la información y con el aviso de posibles reuniones futuras para las cuales también se va a necesitar información variada, de la misma manera, se especificó que era la primera empresa a la cual visitábamos, por lo cual agradecíamos todo el tiempo prestado y la buena disposición que tenían con respecto al desarrollo de la una plataforma tecnológica como OpenSupply.

Compromisos:

Compromisos	Responsable	Fecha
Llenar la encuesta con los datos establecidos y enviarla a más tardar en una semana.	Iván Pinto, Sandro Toro	02/2013

Aprobación

Luis Ascencio

EII-PUCV

Director Proyecto I+D

Rosa González

EII-PUCV

Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 13
	Puerto Panul	
Fecha: 04/2013	Hora de Inicio: 15:00 Hrs	Término: 15:45 Hrs
	Asisten por EII-PUCV - Karen Rodríguez Rodríguez. - Fernando Boudon Silva.	Representante - Claudio Medina
Tema:	Reunión No. 2 Puerto Panul	
Autor Minuta	Karen Rodríguez	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNIÓN:

En esta reunión, el Sr. Claudio Medina menciona que hay una deficiencia en cuanto a la preparación, sobre todo con el tema de las maestranzas, tanto en las maniobras como en los servicios mecánicos.

Al referirnos a la oferta, menciona que San Antonio no tiene oferta y siente una gran presión al tener un fuerte contacto con las empresas de Santiago, lo que lleva a preguntar si es que se planean incluir empresas de otros lugares, en donde se aclara que en una primera fase solo se va a desarrollar la plataforma a nivel local.

De igual manera, menciona el efecto perverso que han tenido los subsidios en la comunidad de San Antonio.

Cree que si existiera la posibilidad de establecer convenios con varias empresas e incluso con ChileCompra generaría un gran valor agregado a la plataforma.

Asimismo, el señor Claudio Medina nos menciona una experiencia que tuvo en el puerto de Concepción, en donde participo en un proyecto similar con CORFO:

I Etapa:

Las empresas demandantes presentaban y mostraban los proyectos a futuro y los requerimientos básicos que tienen.

II Etapa:

Se hace una reunión entre las empresas de oferta y demanda en donde se cruza la información planteada con anterioridad y se mostraban acuerdos y voluntades bajo los intereses propios de cada una de las empresas.

III Etapa:

Intercambio comercial entre oferta y semana con CORFO como ente regulador de las transacciones y el cumplimiento de las reglas de negocio.

Menciona que considera que su empresa es una de las que mejores empleados tiene, pues han estructurado una empresa familiar, como una hermandad con la compañía, a través de la cual sus empleados se sienten únicos, debido a la especialización del terminal.

El representante de Puerto Panul muestra un total interés en el proyecto y menciona que no se puede perder el foco principal de las organizaciones: Rentabilizar sus procesos de compra.

Compromisos:

Compromisos	Responsable	Fecha
Enviar Invitación formal para el lanzamiento del proyecto.	Karen Rodríguez	04/2013

Aprobación

Luis Ascencio

EII-PUCV

Director Proyecto I+D

Rosa González

EII-PUCV

Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.1.2. STI

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 2
	STI	
Fecha: 01/02/2013	Hora de Inicio: 10:30	Término: 11:40 hrs.
Asistentes	Asisten por EII-PUCV Karen Rodríguez Evelyn Rojas	Representantes: STI Vicente Dalvez Representante Abastecimiento
Tema:	Levantamiento de Datos: Reunión STI	
Autor Minuta	Evelyn Rojas	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNION:

Durante la primera etapa de la entrevista se procede a explicar los objetivos del proyecto indicando dos enfoques principales, el primero es lograr impacto a nivel de la comunidad de San Antonio y las PYMES que se desarrollan en aquella ciudad; el segundo enfoque es relativo a las empresas COLSA en el cual se busca la reducción de costos y tiempos operativos, ampliación de la disponibilidad de información y de este modo, aumento del poder de negociación de dichas empresas. Ambos objetivos buscan llevarse a cabo mediante una plataforma tecnológica que facilite la interacción comprador-proveedor. Se especifica las empresas entendidas como COLSA en el presente proyecto, haciendo mención de cada una de ellas, y su función dentro de la cadena logística-portuaria.

Se hace mención de ChileCompras como ejemplo de la plataforma que se desea implementar a nivel de COLSA con sus proveedores, entendiéndose que ChileCompras es un portal web en el cual el gobierno presenta las necesidades y los proveedores pueden manifestar sus ofertas. Para que los proveedores puedan estar registrados en dicho portal deben cumplir ciertos estándares de calidad y funcionamiento, lo cual da garantía de los servicios y productos ofertados.

Se indica que la primera fase del proyecto correspondiente al levantamiento de información y *benchmark* debiese estar listo en marzo, y el primer prototipo debería estar aproximadamente en el mes de noviembre.

Durante la explicación del proyecto Don Vicente Dalvez hace una acotación respecto a la baja oferta de productos en la comunidad de San Antonio, y el alto costo que estos poseen, haciendo notar que es preferente y de menos costo para la empresa transportar desde Santiago que comprar en la ciudad. El alto costo al cual se hace referencia se debe principalmente a que los proveedores de San Antonio deben importar los productos de Santiago, razón por la cual aumenta el valor.

En la segunda etapa de la entrevista se procede a explicar la encuesta que deberá completar la empresa, siendo en esta instancia cuando ingresa la encargada del área de adquisiciones y compras de STI, quien recopilará los datos y posteriormente llenará la encuesta.

Durante esta etapa se dio lectura a cada pregunta, especificando cada ítem y dando ejemplos de la forma correcta de completar los datos. A medida que se iban leyendo las preguntas se fueron aclarando todas las dudas que surgieron por parte de los responsables de llenar dicha información.

Don Vicente Dalvez indica que STI es una empresa que funciona bajo los estándares ISO 9.000 (garantía de calidad) e ISO 14.000 (medio ambiente), por ende posee políticas claras de funcionamiento y registros de información los cuales servirán para obtener datos duros para el llenado de la encuesta. Se deja claro que los datos requeridos no deben ser exactos, sino más bien una aproximación referente de los procesos de compras y adquisiciones.

Los asistentes a la entrevista dejan de manifiesto su interés por la plataforma a implementar, esto principalmente porque ellos podrán ampliar el rango de información de proveedores, junto con la posibilidad de obtener mejores ofertas mediante la plataforma.

Se finaliza la entrevista generando vínculos y compromiso por parte de STI de otorgar la información requerida lo antes posible, siendo la responsable de completar dicha información la encargada de abastecimiento de la compañía. Se indicó la posibilidad de futuras reuniones y se otorgó la facilidad de llamar ante cualquier duda respecto al llenado de la encuesta.

Compromisos:

Compromisos	Responsable	Fecha
Llenar la encuesta con los datos establecidos y enviarla a más tardar en una semana.	Vicente Dalvez	02/2013

Aprobación

Luis Ascencio

EII-PUCV

Director Proyecto I+D

Rosa González

EII-PUCV

Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.1.3. Agunsa

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 4
	Reunión Agunsa	
Fecha: 06/02/2013	Hora de Inicio:10.45	Término: 11.40
	Asisten por EII-PUCV <ul style="list-style-type: none">• Karen Rodríguez	Representantes: Agunsa <ul style="list-style-type: none">• Marcelo Cruz• German Villegas
Tema:	Levantamiento de Datos: Reunión Agunsa	
Autor Minuta	Evelyn Rojas Jara	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNION:

- Explicación del proyecto

El objetivo del proyecto es generar una plataforma electrónica de proveedores de COLSA, y de este modo ser el puente que vincule a compradores y proveedores. El proyecto posee dos enfoques principales, el primero enfocado en el área de la comunidad de San Antonio logrando impulsar el emprendimiento y la asociación entre las PYMES de San Antonio, el segundo enfoque es obtener una mayor cantidad de ofertas para las empresas, una reducción en el tiempo y costo en el proceso de adquisición y compras.

Dentro de COLSA se encuentra un grupo de empresas que trabajan en el rubro de terminales, almacenes extra portuarios y depósitos. A estas empresas está enfocado el proyecto OpenSupply el cual es parte de un proyecto más grande denominado OpenPort.

Proveedor principal a nivel de empresa es Report la cual presta servicios operativos, mano de obra de equipos. Además arriendan sitios y bodegas, el resto de los servicios son locales (San Antonio) por ejemplo empresas de fumigación y servicio de transporte. Cabe destacar que hay servicios que están obligados a contratar a una misma persona como por ejemplo servicios del agenciamiento marítimo en la cual están obligados a contratar a un práctico a través de la autoridad marítima, contactos del SAG o PDI.

Es importante destacar que el proyecto busca promover la integración de la comunidad, que el desarrollo en el puerto pueda tener impacto a nivel de la ciudad y de este modo sea posible promover el trabajo conjunto, generando vínculos que impliquen un crecimiento global de otros servicios como el turístico y comercial.

Se consulta respecto a la calidad de los servicios contratados en San Antonio, y ellos indican que hasta el momento se ha obtenido buenos resultados. Junto con este tema se generan los contactos para coordinar una cita con Report el principal subcontratista de Agunsa, el cual brinda todos los servicios de operación.

Ingresa Germán Villegas que proviene de Report, en primer lugar se le informa del proyecto, y luego el comenta acerca de una plataforma de proveedores para la minería denominado Sicep, la cual recopila la información de los proveedores y les otorga una categoría. Se indica que las

compras se realizan a nivel central, es decir en Valparaíso, por lo tanto no se realizan muchas compras localmente.

- Explicación de la Encuesta

Se procede a explicar cada ítem de la encuesta, indicando las especificaciones y ejemplificando cada sección. Durante la explicación se aclara que Agunsa no funciona de forma centralizada como Report, sino que el abastecimiento es localizado dependiente de cada lugar, esto se debe a que Report posee más de 1500 funcionarios, mientras que Agunsa no supera los 500.

Se indica que Report no posee muchos activos circulantes, y los que poseen son principalmente contenedores.

Se hace compromiso por parte de Report y Agunsa de completar la encuesta con una fecha límite de 1 mes. Se solicita enviar una presentación con información del proyecto para así facilitar la entrega de información por parte de los encargados de abastecimiento y compras de Report.

Compromisos	Responsable	Fecha
1. Llenar la encuesta con los datos establecidos y enviarla a más tardar en un mes.	German Villegas Marcelo Cruz	02/2013
2. Enviar información del proyecto	Karen Rodríguez	

Aprobación

Luis Ascencio
EII-PUCV
Director Proyecto I+D

Rosa González
EII-PUCV
Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.1.4. Report

Proyecto	Open Supply	Minuta N°
	Report	
Fecha: 21/03/2013	Hora de Inicio: 15:00 hrs.	Término: 15:40 hrs.
	Asisten por EII-PUCV <ul style="list-style-type: none">• Karen Rodríguez• Fernando Boudon	Representantes Report: Mauricio Núñez
Tema:	Levantamiento de Datos: Reunión Report.	
Autor Minuta	Karen Rodríguez.	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNIÓN:

Se realiza una pequeña presentación con respecto al enfoque que tiene el proyecto OpenSupply, en la cual se explica que el proyecto pretende generar una plataforma colaborativa de negocios en San Antonio, en donde la oferta y la demanda se comprometen a realizar las transacciones a través de dicha plataforma.

El Sr. Mauricio Núñez explica que él no tiene mayor relación con Agunsa, pues él es el encargado del abastecimiento en Report, que fue conectado a través de German Villegas (Report - San Antonio), quien le explicó a grandes rasgos el funcionamiento del proyecto, relacionándolo directamente con una plataforma como ChileCompra, pero en un nivel de San Antonio.

Menciona que Report, como empresa, realiza la mayoría de sus compras bajo una política centralizada, mencionando que no son muchos los proveedores que se manejan en San Antonio, pues la mayoría de las cosas se manejan a través de proveedores a nivel nacional por el tema de economías de escala.

Se aclara que la plataforma abarca tanto productos como servicios, asimismo, se diferencia de Chile Compra debido a que en “OpenSupply” se quiere capacitar a la oferta y enseñarles como funcionar, pues se ha identificado que la oferta en San Antonio no es de muy buena calidad y además insuficiente.

Por ejemplo, el Sr. Núñez menciona que hay empresas con las que se generan volúmenes de compra muy altos, al nivel de dejar gratis el flete, pues se está hablando de cifras de 10 a 15 millones de pesos, por lo que al final el hecho de realizar procesos de transporte no se vuelve un factor de decisión y San Antonio no puede competir con eso.

Se explican los diferentes enfoques que tiene el proyecto, mencionando que el óptimo es poder generar un flujo de información entre oferta y demanda, a través del cual se logre compatibilizar lo que se ofrece versus lo que se busca, enfocándonos, no en productos básicos y de una cantidad amplia por pedido, sino más bien en productos de uso común y servicios, pues también hay que delimitar el alcance que tienen los proveedores locales por parte de San Antonio.

Ahora bien, se menciona que la idea es capacitar a las personas, de alguna manera que se vuelvan intermediarios con San Antonio.

Según el Sr Núñez, la fuerza laboral ejecutiva de San Antonio en su mayoría es de afuera y además, los sanantoninos no tienen buena disposición para con ciertos empleos, pues la mano de obra no era muy buena, así que las empresas llegaban con sus ejecutivos a San Antonio y las personas que trabajaban en el puerto (operacional) sí eran de la provincia.

Hay que enseñarles a las personas que se tienen que mover para empezar a beneficiarse de las operaciones que se llevan a cabo en el puerto y por lo mismo generar un “puente” entre ellos, promoviendo la comunicación y el flujo de información.

Se utilizan compras locales generalmente cuando se habla de compras de emergencia o algún requerimiento que se necesite de manera rápida, así mismo, las compras que realizan

Compromisos	Responsable	Fecha
1. Completar la encuesta con los datos establecidos y enviarla a más tardar en una semana.	Mauricio Núñez	02/2013

Aprobación

Luis Ascencio
EII-PUCV
Director Proyecto I+D

Rosa González
EII-PUCV
Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.1.5. Puerto Columbo

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 12
	Puerto Columbo	
Fecha: 04/2013	Hora de Inicio: 15:00 Hrs	Término: 15:40 Hrs
	Asisten por EII-PUCV - Karen Rodríguez Rodríguez.	Representante Puerto Columbo - Rodrigo Mancilla
Tema:	Presentación del proyecto.	
Autor Minuta	Karen Rodríguez	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNION:

Se hace una explicación muy breve de lo que es el proyecto y los objetivos que éste persigue.

De acuerdo con lo expresado por el Señor Rodrigo Mancilla, los requerimientos que más son solicitados por parte de su compañía son:

- Combustible
- Materiales de Trinca
- Ferretería
- Pallets
- Implementos de Seguridad

Menciona que a pesar de que ha existido una buena relación con las empresas proveedoras locales hay una oferta mínima en comparación con lo que se podría encontrar en Valparaíso o Santiago, concluyendo que la falta de variedad es el mayor problema de la oferta local.

De hecho, las compras que se realizan en San Antonio son hechas allí porque se necesitan de manera inmediata y no se da el tiempo de cotizar en otros lugares, pero menciona que cuando ha tenido la oportunidad de evaluar proveedores diferentes a los locales ha preferido los de afuera de la provincia.

El empresario menciona el caso de Metalmar, resaltando que el Sr, Jorge Orellana (Representante de Metalmar) ha sido capaz de competir con los demás proveedores externos porque es capaz de ofrecer buenos precios.

La única forma de ser competitivos es tener buenos precios a la mejor calidad, esto es lo que ofrecen los proveedores de fuera de San Antonio.

De igual manera, resalta la falta de personal capacitado que hay en la comuna, pues los cargos de Jefatura o gerencia son asignadas a personas que no son de San Antonio, en general, según su perspectiva, los cargos ocupados por sanantoninos son netamente operativos y a pesar que en general tienen un buen servicio deberían tener mayor capacitación y oportunidades.

Además de eso, es una cuestión de oportunidades, las personas en San Antonio solo tienen tres lugares para surgir, ir a Valparaíso, ir a Santiago e ir a Melipilla y nadie piensa en volver a San Antonio, entonces como no hay donde preparar a las personas, todos se van de aquí y no vuelven a aplicar lo que aprendieron.

Compromisos	Responsable	Fecha
Enviar Invitación formal para el lanzamiento del proyecto.	Karen Rodríguez	04/2013

Aprobación

Luis Ascencio
EII-PUCV
Director Proyecto I+D

Rosa González
EII-PUCV
Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.2. Oferta

1.2.1. Cámara de comercio detallista.

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 3
	Cámara de Comercio Detallista y Comercio San Antonio	
Fecha: 01/02/2013	Hora de Inicio: 10:30	Término: 11:40 hrs.
	Asisten por EII-PUCV <ul style="list-style-type: none">• Luis Ascencio• Karen Rodríguez	Representantes: Cámara de Comercio <ul style="list-style-type: none">• Rafael Letelier
Tema:	Reunión Introducción y descripción del Proyecto.	
Autor Minuta	Karen Rodríguez.	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNIÓN:

En primer lugar, en el inicio de la reunión se presentan los participantes de la mismas y se inicia a hablar del proyecto en sí, recordando que es un proyecto que hace parte de la PUCV junto con COLSA, más exactamente en el marco de su comité de integración con el medio, resaltando de alguna manera que entre los beneficios que se quieren lograr a través de la plataforma son, en primer lugar, el involucramiento de los microempresarios de San Antonio, en segundo lugar desarrollo de emprendedores y finalmente, la generación de valor para COLSA y las 50 organizaciones que hacen parte de ella, para servir como soporte de la misma.

De la misma manera, se explica al presidente de la cámara cómo se llegó hasta el proyecto planteado, destacando que las fuentes de financiamiento para el proyecto eran un CORFO, el cual fue llamado: “Plataforma Tecnológica Colaborativa de Negocios San Antonio”, asimismo, se generó un GORE como fuente de financiamiento para el proyecto.

El proyecto básicamente consiste en el desarrollo de procesos de abastecimiento y clientes de proveedores para COLSA.

El objetivo principal de dicha reunión es el levantamiento real de información aplicada al contexto de San Antonio así como la búsqueda de apoyo al momento de generar un prototipo de la plataforma.

Ahora bien, el Sr. Letelier, presidente de la cámara, nos explica su organización agrupa a 450 asociados con 2500 patentes alrededor de San Antonio, abarcando todo tipo de negocios, desde los negocios de Turismo hasta los pequeños quioscos.

Se hace una aclaración de acuerdo a los pedidos de privilegios a la comunidad de San Antonio, mencionando que en el año inicial de la plataforma se va a generar un prototipo que esté construido con base a la oferta local nada más.

Al hablar con respecto a los otros rubros existentes, el pdte. de la cámara menciona que los otros rubros están muy atomizados, es decir, están muy dispersos debido a que los jóvenes no tienen los recursos suficientes para crear la infraestructura de una empresa, es decir no pueden obtener maquinaria ni los elementos necesarios.

De esta manera se propone un centro de capacitación para los proveedores, se destaca que los cursos aislados no sirven debido a que no se le da seguimiento ni continuidad al proceso, por esta razón, no se tiene confianza alguna en dichos cursos de capacitación, debido a las malas experiencias que se han tenido en el pasado, lo que generó falencia con respecto a los conocimientos contables, por ejemplo.

Uno de los problemas que existe es que no hay flujo de información entre la oferta y la demanda, así que se debe compartir la información a todos los niveles.

En el 2005/2006 se desarrollaron los 4 ejes del PTI, dichos ejes eran:

- a. Logística Portuaria
- b. Servicios
- c. Silvoagropecuario
- d. Turismo.

No obstante, dichos ejes no fueron buenos, de hecho fue un fracaso con respecto a los proyectos desarrollados dentro de esos parámetros, así que se desmoronó aún más la credibilidad de las personas, emprendedores, pequeños empresarios, etc, pues mucho de ellos tuvieron problemas más adelante por la mala enseñanza de los procesos sobre todo contables.

Por lo tanto, para generar credibilidad en nuestro proyecto se debe en primer lugar, en el corto y mediano plazo generar cohesión y en el largo plazo tener unos objetivos claros y darle continuidad al proceso para que las personas se den cuenta que el proyecto aún está ahí y no fue simplemente un curso más.

Finalmente, se cierra el tema hablando de la posibilidad y más aún la necesidad del desarrollo de las vías ferroviarias dentro de San Antonio y como opción, mencionando por parte del Profesor Luis Ascencio que es necesario hacer esto para poder convertir a San Antonio en un puerto de clase mundial pasando de un 5% de utilización a un 30% o 25% según el estándar creado a nivel internacional.

Compromisos	Responsable	Fecha
2. Programar reunión para la primera semana de marzo para mostrar avances y algo más sólido	Luis Ascencio	03/2013
3. Pensar en los segmentos económicos que pueden hacer parte del proyecto y que	Rafael Letelier	02/2013

tengan un contacto medio-Alto con COLSA		
4. Enviar e-mail con el informe y la información solicitada por la escuela.	Rafael Letelier	02/2013

Aprobación

Luis Ascencio
EII-PUCV
Director Proyecto I+D

Rosa González
EII-PUCV
Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.2.2. Cámara de comercio Industrial.

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 14
	Cámara de Comercio de Industriales	
Fecha: 04/2013	Hora de Inicio: 11:00 hrs.	Término: 12:00 hrs.
	Asisten por EII-PUCV - Karen Rodríguez Rodríguez. - Fernando Boudon Silva.	Fernando Barahona
Tema:	Presentación de Proyectos	
Autor Minuta	Karen Rodríguez Fernando Boudon	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNION

Crear oportunidades a diferentes empresarios en un clima de colaboración.

Existen muy buenos emprendedores que aún no están formalizados razón por la cual no deben ser discriminados para participar del proyecto. La plataforma los obligaría a formalizar sus actividades.

Se proyecta hacer un programa de TV, un panel multisectorial en donde se hablará de proyectos de todo tipo que influyan en la vida de San Antonio, se nos propone tocar el tema del OpenSupply en este programa.

Otros tópicos tocados en la reunión: pobreza de la vida cultural, temas amarillistas (periódicos de baja calidad).

Se mira con buenos ojos tener una certificación para poder participar en el OpenSupply, eso obligaría a que las empresas hagan un *upgrade*.

Objetivo: Permitir un desarrollo mayor del empresariado local.

Compromisos	Responsable	Fecha
Enviar Invitación formal para el <i>Focus Group</i>	Karen Rodríguez	04/2013
Enviar bases de Datos disponibles	Fernando Barahona	

Aprobación

Luis Ascencio
EII-PUCV
Director Proyecto I+D

Rosa González
EII-PUCV
Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.2.3. Ferretería San Antonio

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 6
	Reunión Ferretería San Antonio	
Fecha: 04/04/2013	Hora de Inicio: 10:25 am	Término: 10:45 am
	Asisten por EII-PUCV - Karen Rodríguez Rodríguez. - Fernando Boudon Silva.	Representantes Ferretería San Antonio - Antonio Ruscica
Tema:	Presentación del proyecto.	
Autor Minuta	Karen Rodríguez	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNIÓN:

Se inicia con la presentación de los integrantes del proyecto, explicando que se está realizando un proyecto el cual es una plataforma de negocios colaborativa que busca tender puentes entre COLSA y sus empresas y el tejido empresarial de San Antonio.

Se menciona que se ha dado cuenta que los proveedores de COLSA son principalmente Valparaíso y Santiago aduciendo costos, variedad y disponibilidad, inclusive pagando el flete hasta San Antonio, ellos consiguen mejores precios.

Lo que se pretende hacer junto con la empresa portuaria de San Antonio es estandarizar los procesos de compra para que las empresas compren o se surtan en San Antonio.

Al final del año se debe tener un proyecto piloto en donde estarán empresas de la demanda y de la oferta que estarán relacionadas dentro de una plataforma electrónica, muy parecida a ChileCompra (se menciona a manera de ejemplo)

Dado lo anterior se están realizando diferentes visitas a empresas como Ferretería San Antonio, invitándolas a talleres que se van a realizar y al lanzamiento del proyecto el 17 de abril, con la participación de diferentes autoridades y empresas y quisiéramos saber si quiere participar.

De igual manera sabemos que Ferreterías San Antonio ya es proveedor y tiene un nivel de formalidad mayor frente a otras empresas y una relación mejor con las empresas de COLSA, además el tamaño de la empresa y la organización es suficientemente interesante para participar dentro de la plataforma

El representante de “Ferretería San Antonio” menciona que él estaría muy interesado en eso pues ve la oportunidad de ampliar sus canales de venta, además de eso, llevan varios años dentro del mercado, por lo que conocen varias personas y han logrado una solidez evidente.

Son 100% San Antoninos, partieron con el negocio en Cartagena y el Tabo y luego en San Antonio, su padre la fundó hace aproximadamente 30 años.

Se han tenido buenas relaciones con el puerto, sin embargo, han pasado por ciclos, a veces se han tenido buenas relaciones y a veces por asuntos de precio o algún problema nos cambian, pero en general la relación ha sido buena.

Teniendo en cuenta que gran parte de las personas mencionan que el puerto crece y deja de lado un poco a la oferta local, se menciona que, muchas veces el puerto tiene varias necesidades

pero no hay un flujo de información que le permita saber a la oferta local en qué pueden participar dentro del proyecto.

El puerto es una empresa muy ágil, tal como las constructoras, en ocasiones la ferretería no tiene un gran stock y hay productos solicitados que no siempre podemos ofrecer, pero en definitiva se han generado buenas cosas, con lo que se tienen problemas es en las cosas aisladas, puntuales, que se requieren inmediatamente, entonces se le puede cumplir solo una parte del pedido, pero es pura comunicación, si se pudieran hacer acuerdos o un mix.

La ferretería piensa que lo que se necesita es generar acuerdos pues la empresa está dispuesta, se necesita dialogar, planear y ver las necesidades que se tienen y acordar procesos para ver cómo se puede desarrollar, por ejemplo, las empresas tienen la disposición de ceder frente a lo que requieran dentro de COLSA y de eso poco se ha hablado.

Asimismo, la ferretería tiene varios convenios y trabaja con diferentes constructoras a través de un portal llamado: “iconstruye” (<http://iconstruye.com/portales/home.aspx>): plataforma electrónica de compra y venta en línea para el sector de la construcción, que abarca desde la identificación de las necesidades de compra hasta el pago a proveedores, con este portal funcionan bastante bien. Las empresas publican todas sus necesidades y ellos como proveedores las reciben, además de eso, se puede saber dónde se está construyendo, en que etapas van las construcciones, es un excelente portal de información.

La idea de la generación de la plataforma es que la información se concentre en un solo lugar, se le empieza a explicar el programa que se tiene previsto:

17 de Abril: Presentación del Proyecto, algo formal.

En el resto de Abril y Mayo se realizarán talleres para normar y estandarizar procesos entre la oferta de San Antonio y la demanda COLSA para que tanto las pequeñas como las medianas empresas estén a un nivel óptimo y que sean capaces de responder a los requerimientos y lograr una comunicación al instante y en tiempo real, frente a los terminales, los depósitos y los

almacenes extra portuarios, quienes serán los involucrados en una primera etapa y por otro lado, por parte de la oferta, se quiere tener un mix de empresas medianas, pequeñas y micro.

Se aclara que el plazo contempla que en noviembre se debería tener una prueba piloto y actualmente se está realizando una prueba de diagnóstico y realizando entrevistas para saber cómo realizan las compras y como hacen la búsqueda de proveedores.

También se ha entrevistado a los proveedores para ver si están interesados en la plataforma y si la consideran viable, se resalta que existe un compromiso por parte de COLSA, pues ellos tienen un clúster, lo que hace que dentro de ellos se comprometan directamente, eso es lo que diferencia a este proyecto de los demás.

Encuentra fantástico el proyecto y considera un gran apoyo para generar emprendimiento dentro de la comuna, se aclara que los segmentos que se van a generar son: logística, operaciones, servicios y asesoría. Sin embargo, también se va a fomentar el área de turismo y hotelería para promover que las personas que lleguen a San Antonio a trabajar lleguen a quedarse a San Antonio y no viajen a Viña del Mar o Santiago.

Promover procesos de asociatividad dado que hay empresas muy pequeñas que no pueden suplir los requerimientos COLSA.

Compromisos	Responsable	Fecha
Enviar presentación Power Point del Proyecto. Enviar Invitación formal para el lanzamiento del proyecto.	Karen Rodríguez	04/2013

Aprobación

Luis Ascencio
EII-PUCV
Director Proyecto I+D

Rosa González
EII-PUCV
Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.2.4. Hotel Puerto Mayor

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 7
	Hotel Puerto Mayor	
Fecha: 04/04/2013	Hora de Inicio: 10:25 am	Término: 10:45 am
	Asisten por EII-PUCV - Karen Rodríguez Rodríguez. - Fernando Boudon Silva.	Representante Hotel Puerto Mayor - Gloria Herrera
Tema:	Presentación del proyecto.	
Autor Minuta	Karen Rodríguez	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNIÓN:

Se inicia con la presentación de los integrantes del proyecto, explicando que se está realizando un proyecto el cual es una plataforma de negocios colaborativa que busca tender puentes entre COLSA y sus empresas y el tejido empresarial de San Antonio.

Se menciona que se están realizando diferentes visitas a empresas como Puerto Mayor, invitándolas a talleres que se van a realizar y al lanzamiento del proyecto el 17 de abril, con la participación de diferentes autoridades y empresas y quisiéramos saber si quiere participar, dado que el hotel es bastante representativo dentro de la comuna y gran parte de la población lo reconoce con facilidad.

De igual manera sabemos que el hotel ya tiene una fuerte relación empresarial con varias empresas del puerto, lo que beneficia en el hecho de que ya son reconocidos en el área portuaria, sin embargo se tiene la idea de que el puerto crece de espaldas a la ciudad y que por lo general los beneficios de su crecimiento no se ven replicados en la comunidad.

Otro de los fenómenos que se viven en San Antonio es que la mayoría de los ejecutivos vienen a San Antonio solamente por el día, alojándose en Viña o en Valparaíso, aduciendo la falta de lugares de nivel para alojarse dentro de San Antonio.

La representante del hotel menciona que según su experiencia la mayoría de los ejecutivos normales se quedan en su hotel, sin embargo, hay muchos que piden ciertos requerimientos y son ellos quienes van a otros lugares fuera de San Antonio, pero muchos de los ejecutivos que viajan no han tenido problema en alojarse en su hotel.

Además de esto, nos hace saber que el hotel está dentro del listado de hotel con mejor categoría en San Antonio, con lo cual quería resaltar un poco el nivel que tiene su hotel, pues de la misma manera menciona que allí se han quedado diferentes tenientes y algunos coroneles.

Así mismo, menciona que encuentra el proyecto muy interesante y le gustaría participar, sin embargo, el hotel no es muy grande y por lo general está la disponibilidad justa para los clientes que se tienen en el momento, solo hay 16 habitaciones las cuales son solo dobles o single.

Al momento de preguntar por el servicio del restaurante menciona que no está disponible por el momento pues la concesión se terminó en Febrero y aun no se ha renovado el contrato con un nuevo servicio, por otro lado, menciona que el hotel también ofrece el servicio de alquiler de salón para eventos, conferencias, etc.

Compromisos	Responsable	Fecha
Enviar presentación Power Point del Proyecto. Enviar Invitación formal para el lanzamiento del proyecto.	Karen Rodríguez	04/2013

Aprobación

Luis Ascencio
EII-PUCV
Director Proyecto I+D

Rosa González
EII-PUCV
Director alterno Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.2.5. Metalmar

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 8
	Metalmar	
Fecha: 04/04/2013	Hora de Inicio: 16:15 Hrs.	Término: 16:45 Hrs
	Asisten por EII-PUCV - Karen Rodríguez Rodríguez. - Fernando Boudon Silva.	Representante Metalmar - Jorge Orellana
Tema:	Presentación del proyecto.	
Autor Minuta	Karen Rodríguez	

TEMAS TRATADOS EN LA REUNIÓN

La realidad de San Antonio es que las empresas que tienen operaciones en el puerto no tienen en cuenta la oferta local, entonces lo que se quiere es generar una plataforma electrónica con COLSA en donde se comprometan dichas empresas a hacer compras dentro de SAI

Nosotros actualmente estamos haciendo levantamiento de datos, con empresas de la oferta y la demanda, el 17 de abril tenemos el evento oficial con las autoridades portuarias.

Se quiere hacer un mix con empresas de la oferta para hacer talleres para normar y estandarizar los procesos de compra. En su caso, sabemos que ya tiene transacciones con COLSA y por lo mismo ya tiene ciertos procesos establecidos, sin embargo, queremos optimizar los procesos de todas las empresas, incluyendo a las más pequeñas.

Por otro lado crear el emprendimiento en San Antonio y generar compras de manera continua y permanente, no solo cuando hay emergencias.

El Sr. Orellana menciona que a él le gustaría saber qué diferencia al proyecto de los demás, pues para él, este es un tema que se ha venido tocando desde hace ya mucho tiempo y se han generado varias cosas pero nunca ha pasado nada, en San Antonio se ha conversado con la cámara de Comercio, marítima y todos se comprometieron desde el principio a colaborar con San Antonio e inclusive prometieron dejar de lado a Valparaíso y Santiago.

Y a la larga todas las cosas que uno plantea, que se conversan y se ponen sobre la mesa en realidad son casi nulas, porque aquí lo único que vale son temas de precios.

De hecho, muchos de los encargados de compras pueden tener muy buena intención y querer comprar en San Antonio pero varias de las empresas tienen modelos de compra centralizados, así que por más que quieran hacer los cambios al realizar la compra solo se revisa el precio más bajo, inclusive, se han visto casos en los que ni siquiera tienen en cuenta el valor del flete o lo

que les cuesta transportarlo desde Valparaíso o Santiago, pues las diferencias relativas a precios no son significativas, por eso se menciona que esto no se ha conversado solo una vez, de ha conversado mucho y muchas veces.

Se explica que lo que diferencia este proyecto es que está bajo un paraguas de proyectos que se están desarrollando en COLSA, dentro de dicho paraguas hay diferentes proyectos en desarrollo, de los cuales incluso ya se están realizando pruebas piloto y al ser COLSA un colaborador, puede ejercer presión sobre las empresas como figura.

Además de esto, algo que tenemos como ventaja dentro del proyecto es que antes no se manejaba el concepto de clúster, lo que implica una dirección, unas normas que seguir y unos compromisos establecidos. Además es útil mencionar que este proyecto es impulsado por COLSA, no es algo que solo se planteó por parte de la Universidad sino que el mismo COLSA quería desarrollar, es decir que nació en el puerto.

Si bien es cierto que varias empresas van a seguir con sus compras como ya las tienen establecidas nosotros estamos seguros que vamos a lograr generar muy buenas relaciones entre el puerto y los negocios locales en la creación de una plataforma real en tiempo real.

Las empresas participantes son los operadores terminales, los depósitos y los almacenes extra portuarios

La persona encargada pregunta que es lo que nosotros requerimos por parte de la empresa, a lo que se responde que solo queremos que la empresa tenga buena disposición frente al proyecto y una activa participación en el mismo.

Se entiende que la falta de continuidad, trabajo y comunicación ha fallado en los proyectos anteriores y por eso los representantes de la oferta local en San Antonio no tienen gran confianza en la ejecución de los proyectos.

Sin duda alguna existe una rivalidad con Valparaíso, siempre se piensa en una competencia con ellos, entonces sí sería válido implementar este tipo de iniciativas, porque todo lo que pasa en el puerto nos afecta y nos preocupa a nosotros, así que nosotros estamos a disposición para saber cómo podemos ayudar porque sería muy bueno si se logra hacer esto.

Compromisos	Responsable	Fecha
Enviar presentación Power Point del Proyecto. Enviar Invitación formal para el lanzamiento del proyecto.	Karen Rodríguez	04/2013

Aprobación

Luis Ascencio
EII-PUCV
Director Proyecto I+D

Rosa González
EII-PUCV
Director alternativo Proyecto I+D

CLAUSULA DE APROBACIÓN: Se considera que el acta está aprobada, si después de distribuida y recibida por lista de interés, no se reciben observaciones pasadas las 48 horas (dos días hábiles)

1.3. Actividades Realizadas

1.3.1. Evento de Lanzamiento

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 11
	Lanzamiento Plataforma Tecnológica	
Fecha: 17/04/2013	Hora de Inicio: 11:00 Hrs.	Término: 13:00 Hrs
	Asisten por EII-PUCV - Coordinadores Plataforma - Ingenieros de Proyecto OpenSupply y OpenTrack	<ul style="list-style-type: none">• Diferentes instituciones regionales.• COLSA• Empresarios
Tema:	Lanzamiento Plataforma tecnológica Colaborativa de Negocios.	
Autor Minuta	Karen Rodríguez	

La presentación se realizó en el auditorio de la ACHS, en el sector de Barrancas en la ciudad de San Antonio, el día 17 de Abril del 2013 en las horas de la mañana, contando con la participación de diferentes entidades institucionales y gremios relacionados con el rubro portuario.

La presidenta de COLSA, comunidad logística de San Antonio, María Isabel Ruiz mencionó que lo que se está haciendo es lanzar un proyecto en el cual nos arriesgamos en unión con la Universidad Católica de Valparaíso, ALOG y la Comunidad Logística de San Antonio que es una plataforma tecnológica que viene a apoyar la red de servicios que debería tener SAI en cuanto a los diferentes proveedores que apoyan el desarrollo logístico portuario que se nos viene,

y por otro lado, también un sistema asociado que permite la trazabilidad de la carga de forma más eficiente.

En este marco se implementa este proyecto, que es uno de los que se han desarrollado en conjunto con la Universidad Católica de Valparaíso, con ellos se han trabajado varios proyectos ya, conocen muy bien la comunidad logística y por cierto, se está terminando otro proyecto asociado a los terminales. EPSA, por su parte, está trabajando en el establecimiento de una agenda de forma electrónica que es el *Port Community System* en donde se puedan integrar el trabajo de todos los actores que intervienen en la cadena logística.

Por su parte, el gerente general de EPSA, Aldo Signorelli menciona que el proyecto está financiado por el gobierno regional y en promoción de la competitividad siendo el único de estos proyectos en San Antonio, de lo cual nos tenemos que sentir orgullosos de que la Universidad Católica de Valparaíso y el sector portuario hallamos sido seleccionados dentro una gama enorme de proyectos debido al futuro que se tiene y al desarrollo que se ha dado.

De igual forma Luis Alberto Rodríguez, Jefe de la división de planificación y desarrollo del gobierno regional, valoró esta iniciativa que se enmarca dentro del año de innovación impulsado por el presidente Piñera, además ha sido acogido por el consejo regional y particularmente por el intendente regional, quien ha dispuesto que los fondos de innovación y competitividad estén apuntados directamente a los procesos innovadores.

Por un lado, se está hablando de innovación y por el otro de descentralización, es por eso que esta plataforma que apunta a crear la base de trabajo con la plataforma logística es un tema muy importante y sensible para la región, logrando la descentralización del gran Valparaíso y promoviendo otras provincias aledañas, en este caso específico, San Antonio y su puerto.

El señor Luis Ascencio, quien dirige los proyectos y extendió la invitación a dicho lanzamiento, realizó una explicación del desarrollo de la plataforma tecnológica en general y el objetivo de cada uno de los proyectos que la componen, destacando los diferentes beneficios que cada uno de ellos ofrece y la relación actual del puerto y sus empresas para con los mismos.

Por otra parte, se hicieron públicos los avances que se han realizado con respecto a la recopilación de la información y el levantamiento de datos, por lo que las empresas lograron informarse y tener un contexto real de las relaciones puerto ciudad.

Al finalizar el evento, se logró tener diferentes acercamientos con varias de las empresas que participaron en el evento y las cuales demostraron un gran interés en el mismo, resaltando la notoria participación de la comunidad dentro de los mismos.

1.3.2. Focus Group Demanda

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 15
	Focus Group	
Fecha: 06/05/2013	Hora de Inicio: 11:00 hrs.	Término: 13:00 hrs.
	Asisten por EII-PUCV <ul style="list-style-type: none"> - Rosa Gonzalez - Karen Rodríguez Rodríguez. - Fernando Boudon Silva. - Macarena Naser 	
Tema:	Focus Group	
Autor Minuta	Karen Rodríguez Macarena Naser	

DEMANDA

Se explican los objetivos básicos de la actividad y el proyecto en general.

1era Pregunta

Mirada Interna ¿Por qué es necesario una permanente comunicación entre la estrategia de la empresa, operaciones y abastecimiento?

1. STI

Como área de abastecimiento los clientes son a nivel interno, principalmente operaciones y grúas, sin una comunicación continua el proceso quebraría, pues siempre se dan procesos de descarga y embarque, por lo que no se detiene el proceso.

2. EPSA

Los procesos de abastecimiento se tienen que separar según las características de la empresa.

Se pueden cometer errores cuando las unidades de operación no son conscientes de las implicaciones que tienen las compras de las que están encargados.

La planificación de compras es totalmente necesaria.

3. PUERTO PANUL

A los proveedores les hace falta transmitir la información, es necesario que las empresas muestren sus ofertas y lo que tienen básicamente, por ejemplo en Santiago la oferta envía la información cuando tienen ofertas y se realiza la compra por una gran cantidad y ellos mismo almacenan el producto en stock y la empresa lo va pidiendo en la medida que lo necesite.

Hay una falta de comunicación constante.

2da Pregunta.

¿Qué criterios generales se deberían explicar en la relación de proveedores de alto impacto en el negocio?

1. PUERTO PANUL

Hay que resaltar que abastecimiento se convierte prácticamente en un actividad de apoyo.

Criterios:

1. Calidad

2. Precio : Dinero
3. Disponibilidad: Tiempo

El tema de la proximidad no se valora tanto hoy en día pues ya no es tan importante.

Si los proveedores locales se igualan en precio y calidad recién ahí el factor de proximidad entra a jugar a favor de ellos.

Para proveedores de medio y bajo impacto se pueden comprar cosas de una calidad menor que la requerida o cosas un poco más caras o con menos disponibilidad, pues existen maneras de justificar esta compra ante el superior, en este caso, la proximidad sería un buen factor.

La oferta en San Antonio solo da para cubrir emergencias.

2. STI

Los insumos críticos tienen un Stock de seguridad, además de esto se manejan alianzas estratégicas con los proveedores para que ellos también manejen stocks de seguridad en caso de ser necesario para nosotros.

A nivel local se maneja un stock muy bajo, a pesar de que se manejan buenas relaciones, solo se dan en casos de emergencias.

Se deberían hacer alianzas estratégicas en donde se desarrollan compras continuas.

3. EPSA

En primer lugar, se debe mencionar que el área de abastecimiento de la empresa se encarga de varias actividades, por ejemplo, de abastecimiento pero también de los seguros y los procesos de licitación de Colsa.

Se utiliza una plataforma llamada “Se Negocia” (https://www.senegocia.com/senegocia/home_senegocia_chile.asp?iParam=1), el cual es un sistema online, en donde se tiene todo enlazado via sistema.

La parte de mantención es la más complicada, sin embargo, para atacar este problema se hizo una parrilla y se va atacando el requerimiento bajo el precio de cada una de las empresas

El Nivel de respuesta es lo más importante.

Pregunta No. 3

¿Qué criterios generales se deberían explicar en la relación con proveedores de medio y bajo impacto en el negocio?

1. EPSA:

¿Qué tanta facilidad tienen los canales de compra locales?, ¿Dónde se muestran las ofertas?

En ChileCompra el nivel de contacto es muy alto, aquí no se da de la misma manera.

En Valparaíso y Santiago hay una vitrina que siempre está disponible

Se han tenido malas experiencias con las compras en SAI, pues los trámites son muy demorados y además de esto, las empresas son muy desconfiadas.

2. PUERTO PANUL

En Valparaíso y Santiago hay una flexibilidad constante, me tren el producto hasta acá y el nivel de servicio es óptimo.

Los vendedores de Valparaíso y Santiago son muy diferentes, esto se hace evidente desde la estructura de la empresa, está mal, el personal no está siendo capacitado.

La mayoría de las empresas no tienen stock porque finalmente son el último eslabón de una cadena muy larga, mientras que la casa matriz, ubicada en Santiago o Valparaíso, puede jugar con los montos de manera diferente.

3. STI

Hay proveedores en SAI a quienes solo se les puede comprar de contado.

Los precios son muy distintos, hay una diferencia importante.

Hay muchas barreras que interponen las mismas empresas por la desconfianza que tienen frente a las empresas.

4ta Pregunta:

Comente las experiencias positivas/negativas con proveedores locales en San Antonio

PUERTO PANUL

Se dio un caso, en una oportunidad, en la que el proveedor estaba dispuesto a entregarle la llave del local para sacar lo que necesitara, esto es un ejemplo de un nivel de confianza que se agradece por parte de la empresa.

Sin embargo, este caso es uno en muchos, en SAI no hay un nivel de servicio, hay una falta de confianza que es importante.

Percepción SAI

ChileCompra obliga a tener una planificación de compras, así mismo, implica un nivel de servicio, con certificaciones y un nivel de calidad diferente.

Las empresas SAI deberían tener una base de datos para que se “Stockeen”.

No hay inversión en capital humano.

Hay que formalizar a las empresas y formalizar, prácticamente obligar, la compra local.

Como sugerencia, se propone que se debe hacer una repasada a las empresas que no asistieron al Focus Group para recordarles las invitación y tenerlos presentes de una manera más constante.

5ta Pregunta:

¿Qué experiencias ha tenido con el uso de plataformas tecnológicas de gestión de compras o ventas? Ejemplo: ChileCompra u otra.

Se utiliza una plataforma llamada “Se Negocia”. (https://www.senegocia.com/senegocia/home_senegocia_chile.asp?iParam=1), el cual es un sistema online, en donde se tiene todo enlazado vía sistema.

Panul y STI no manejan ninguna plataforma de compras electrónicas.

1.3.3. Focus Group Oferta

Proyecto	Open Supply	Minuta N° 16
	Focus Group OFERTA	
Fecha: 06/05/2013	Hora de Inicio: 15:00 hrs.	Término: 17:30 hrs.
	Asisten por EII-PUCV <ul style="list-style-type: none">- Rosa Gonzalez- Karen Rodríguez Rodríguez.- Fernando Boudon Silva.- Macarena Naser	
Tema:	Focus Group OFERTA	
Autor Minuta	Karen Rodríguez	

OFERTA

Se explican los objetivos básicos de la actividad y el proyecto en general.

Se va a incorporar todo el litoral de los poetas?

La idea es que se promuevan las actividades en toda la provincia

Los que se van a incorporar tienen que estar formalizados?

En una primera estancia podrán entrar diferentes empresas y a partir de ahí generar un nivel de formalidad y certificaciones varias, sin embargo en un principio, debe tener lo mínimo del tema de formalidad, por lo menos estar inscrito.

Pregunta No. 1:

¿Cuáles son los productos y/o servicios que ofrece?

Empresas:

- Turismo: Hacerlo más formal y conocido y a través de la plataforma más fácil.
- Hotelería
- Restaurantes

Trabajadores

- Computación y servicios de Software y Hardware
- Transporte y pasajeros ejecutivo.
- Ferretería
- Metalmecánica, Mantenimiento Industrial

Cámaras:

- Cámara de Comercio detallista y de turismo
- Cámara de Comercio, industria, servicios y turismo de San Antonio.

Comentarios:

- San Antonio carece mucho de autonomía, así que se espera que a través de la plataforma se pueda lograr dichos resultado.
- Para el área de transporte de pasajeros hay mucha demanda y la idea dela empresa es vender servicio.
- Las empresas COLSA, más allá de evaluar al proveedor nos han hecho comentarios de los requerimientos y especificaciones que deberían tener los proveedores que hagan parte de la plataforma.
- En San Antonio no emerge un análisis serio de la formación en San Antonio, Tema de Capacitación.

¿Cuáles son los atributos del nivel de servicios asociados a los productos y/o servicios que ofrecen los proveedores del clúster?

- Hay empresas que tienen certificaciones por norma de calidad
- Proximidad
- Estándares bajo un nivel de calidad
- Admiten que deberían tener el atributo de trabajar ofreciendo un nivel de servicio muy amplio
- Se tienen que promover un proceso de formalización dentro de las empresas que quieran participar, lo más importantes es iniciar una campaña haciendo un llamado a las empresas en donde se promueva la formalización para que puedan participar en el proyecto, es decir, que primero se formalicen y luego participen, esto va a generar un estándar diferente y a la altura de otras empresas.
- El nivel de servicio personalizado tomando con base la cercanía entre las empresas de SAI y las empresas portuarias, esta es la manera en que debería tomarse la ventaja comparativa y marcar la diferencia, pues las empresas portuarias no están dándose cuenta que pierden horas y media, dos horas, en el tema de las licitaciones las empresas ignoran esto y no nos toman en cuenta, solamente para emergencias, siendo que debería ser al contrario.
- Se tienen que empezar a generar relaciones de largo plazo

La oferta en SAI no es en sí de mala calidad, hemos encontrado buenas empresas y empresarios, sin embargo, deben existir acuerdos de voluntades para que tengan abiertas las posibilidades de negocio.

La plataforma es un puente de comunicación entre las dos partes, oferta y demanda, que se han desconectado e ignorado durante bastante tiempo.

3. ¿Cuáles son las principales restricciones que afectan su producción?

Responder en torno a:

- (a) **Recurso Humano**
- (b) **Financiamiento**
- (c) **Características de la Demanda**
- (d) **Otros**

No hay donde capacitar a las personas

Adquirir créditos es muy difícil, las iniciativas siempre se dan en otros lugares de la región como Melipillas, se han dado varios ejemplos en donde San Antonio queda rezagado frente a las iniciativas que se dan en otros lugares.

Con respecto a COLSA, la mayoría de veces nos sentimos aislados de las actividades del puerto, dentro de las empresas de San Antonio no se sabe cuáles son los servicios que se requieren ni a qué nivel, por ejemplo cual es la capacidad hotelera que requieren.

Falta un proceso de marketing dentro de las empresas, por otro lado, la profesionalización de las actividades es totalmente necesaria para que las empresas surjan.

Les gustaría que la plataforma tenga una retroalimentación del porque son rechazados en comparación de las otras empresas.

4. ¿Qué experiencias ha tenido con el uso de plataformas tecnológicas de gestión de compras o ventas? Ejemplo: ChileCompra u otra.

- Muchas veces ChileCompra es más negativo que positivo, pues al tener un contrato marco, uno se compromete a seguir prestando el servicio o vendiendo el producto, así ya no le esté generando la rentabilidad deseada o si inclusive está perdiendo dinero, al tener un contrato de por medio, este no se puede cancelar, entonces ha tenido implicaciones negativas.
- Varias personas mostraron que a pesar de estar inscritas en ChileCompra, no saben cómo utilizar la plataforma por lo que no han tenido experiencias con la misma.
- Empresas Thor maneja una plataforma llamada PETRONET, origen de Petrobras, en la cual se manejan las relaciones con proveedores, sin embargo, el problema con esta plataforma es que no ofrece retroalimentación de los criterios de selección de las empresas.

1.3.4. Conferencia ChileCompra: Caso de éxito modernización CENABAST

Proyecto	OpenSupply	Minuta N°
	Conferencia ChileCompra	
Fecha: 15/05/2013	Hora de Inicio: 14:30 Hrs.	Término: 16:00 hrs.
	Asisten por EII-PUCV <ul style="list-style-type: none">• Karen Rodríguez• Fernando Boudon	Representantes <ul style="list-style-type: none">• CEBANAST
Tema:	Caso de éxito modernización CENABAST	
Autor Minuta	Karen Rodríguez Rodríguez	

TEMAS TRATADOS EN LA CONFERENCIA

CENABAST: Centro Nacional de Abastecimiento

Institución pública descentralizada con personalidad jurídica encargada del abastecimiento de los medicamentos, dispositivos de uso médico y alimentos.

Su estrategia fue comprar en volumen para generar mejores precios.

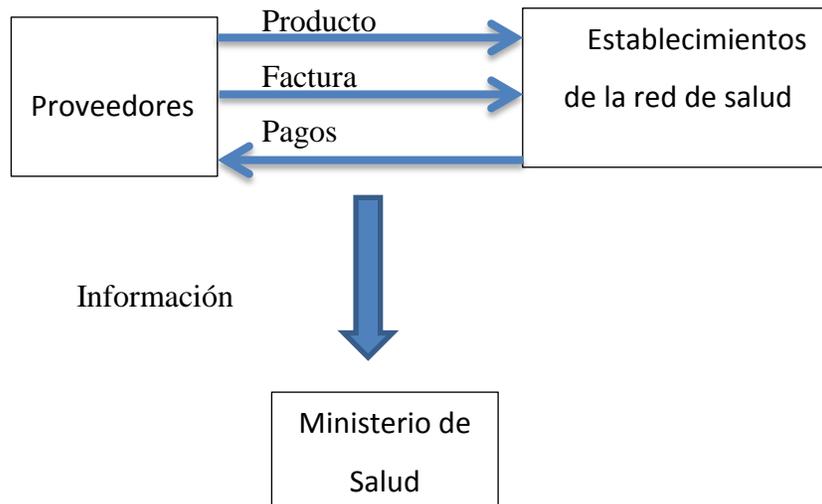
Macro procesos:

1. Se levantan requerimientos de más de 550 establecimientos.
2. Compra más de 700 productos a más de 200 proveedores por medio de ChileCompra
3. Control de cumplimiento de contratos.

Características:

- Dejan de ser una entidad financiera, ahora los proveedores llevan los insumos directamente y los clientes lo pagan.
- Se genera Control.

Actores:



Se manejan dos plataformas:

1. WEB SERVICE WSO2: SAP → SQL
 - WS1: Entregas
 - WS2: Pagos
 - WS3: Confirma recepción de Pagos
2. QlikView

Es una herramienta de inteligencia de negocios.

Muestra la información al ministerio de salud.

Ventajas WSO2

1. OpenSource
2. Agiles desarrollos, se ahorran tiempos de implementación.
3. Sistemas de Seguridad

Aplicaciones:

- WS1: Proveedores ingresan información de entregas
- WS2: Proveedores ingresan pagos recibidos
- WS3: Confirmación de Entrega

Plataforma de Inteligencia de Negocios

Tiene como objetivo fortalecer la capacidad de acceder a la información de una manera rápida y fácil de usar.

Ventajas:

- Rapidez de Implementación
- Fácil de usar y agradable para el usuario final
- Permite acceso a múltiples formatos tales como (SQL, Excel, Texto)
- Requiere licencias para el servidor y el usuario nombrado.
- 2 tipos de contratación
 - o Licitación Publica
 - o Convenios Marco

Aplicaciones Implementadas

1. Finanzas: Se utiliza a través de información de SAP
2. OIRS: Base de datos de Reclamos generados.
3. Mercado Publico: A través de Datos SQL.
4. Operaciones comerciales: Base de datos SharePoint con información del WorkShop
5. Distribución: A través del uso de los tres WS

Operador Logístico

Antecedentes

2011: CENABAST manejaba una logística propia a través de camiones y bodegas.

Se contrata un operador logístico para suplir la zona norte pero se identificaron varios problemas como:

- La falta de Información
- La falta de control de las entregas
- Falta de información frente a los pagos.

Ahora

El Operador Logístico hace el servicio puerta a puerta en un 100% del país, menos en la región metropolitana.

El principal requisito es la visualización de la información.

Estándar del servicio de Distribución

Objetivo: Optimización de redes Logísticas.

Beneficios:

- Cliente realiza un seguimiento a la carga.
- Mayor seguridad para el cliente y nivel de respuesta, en caso de imprevistos.
- Mayor control de operación, lo que se traduce en mejor servicio final para el cliente.

Trazabilidad en tiempo real TIR

- Tracking
- Sistema de seguimiento online
- Permite saber dónde está la carga

Se paga por carga transportada, lo que ha generado un 92,35% de eficiencia.

La existencia de los convenios marco reducen los costos y tiempo de una manera más sencilla.

Comentarios

Los asistentes mencionan que no se ha visto, por lo menos en las regiones, una evaluación del cambio, el transporte no es capaz de llegar a los pequeños lugares.

Los informes de Cumplimiento no llegan

A pesar de que el costo es menos, el proceso de abastecimiento no ha mejorado.

No es clara la disponibilidad de los productos.

2. Encuestas

2.1. Formato de Encuesta

NOTA: TODA LA INFORMACIÓN ENTREGADA SERÁ ADMINISTRADA DE MANERA RESPONSABLE Y CONFIDENCIAL POR EL PROYECTO. NO SE PREGUNTAN VALORES NI PERSONAS DE CONTACTO.

ANTECEDENTES DEL ENCUESTADO	
Nombre	
Cargo	
Empresa	
Ubicación	

A continuación encontrará dos tablas en las cuales se le solicita especificar los principales productos y/o Servicios requeridos por la compañía. En la casilla de Categoría de producto/servicio debe indicar un grupo de productos/servicios con características similares, para que de esta manera, en el cuadro de variantes se listen los diferentes productos/servicios que hacen parte del grupo.

De igual forma, como puede ver, en la casilla de: Principal Proveedor/Ubicación, encuentra unos números del lado derecho, estos números van a identificar al proveedor correspondiente en la próxima sección de preguntas.

Preguntas sobre Productos y Servicios

Principales Producto adquiridos por su organización

N°	Categoría De Producto	Variantes Producto	N° proveedores	Principal proveedor/Ubicación	% Categ. en compra anual
					1
					2
					3
					4
					5
					6
					7

Principales Servicios adquiridos por su organización

N°	Categoría De Servicio	Variantes Servicio	No de Proveedores	Principal proveedor/Ubicación	% Categoría en compra anual
					8
					9
					10
					11
					12
					13
					14

Preguntas sobre Proveedor

1. Tipo de Relación con el proveedor

De acuerdo a los principales proveedores que listó en la tabla anterior mencione las siguientes características de los mismos. No hay necesidad que escriba el nombre nuevamente, tan solo identifique a los proveedores por el numero asignado en los cuadros iniciales.

No de Proveedor	% del Proveedor en la categoría	No. De Operaciones/ Mes	Tipo de Vinculación (CM y/o SPOT)	Antigüedad de la relación
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				

NOTA:

-CM: Contrato Marco o convenio de compra permanente

-SPOT: Proveedor con vínculo no formal, y solo vía orden de compra

Nota final: Si existen ambas modalidades con el principal proveedor de la categoría, favor indicar CM y SPOT

2. Evaluación general del Proveedor.

A continuación, se pide evaluar a los proveedores de acuerdo a cuatro atributos de valor específicos, en una escala de rango 1 a 5, siendo 1 la nota más baja y 5 la nota máxima. Tal como se explicó anteriormente, los números corresponden al proveedor que se le haya asignado en el cuadro inicial.

No de Proveedor	Tiempo de Respuesta	Servicio Post-Venta	Calidad	Atención	Cumplimiento
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					

Nota: Descripción de atributos de valor.

- Tiempo de Respuesta: Indica la capacidad del proveedor de dar respuesta rápida al inicio del servicio o envío del producto, en función de los requerimientos de su organización.

- Servicio Post-Venta: Evalúa la capacidad del proveedor de atender una inquietud posterior a la entrega del producto o servicio, y eventualmente hacerse cargo de una garantía del mismo.
- Calidad: Se refiere al nivel de eficacia del producto o servicio entregado, es decir, al cumplimiento de los objetivos mínimos requeridos por su organización para con el mismo.
- Atención. Se refiere a evaluar el trato personal de los encargados del proveedor en labores de recepción, envío y ejecución del requerimiento.
- Cumplimiento: Evalúa el número de veces que el proveedor entrega y realiza el requerimiento a la primera vez. Mide capacidad de respuesta de su inventario o cumplimiento de las fechas pactadas para la entrega del servicio.

Preguntas Generales sobre el contexto de Proveedores de San Antonio
--

Contexto: Oferta San Antonio
¿Considera Suficiente la oferta existente para las distintas categorías de productos y servicios?
¿Por qué Prefiere contratar en Santiago y Valparaíso y no en San Antonio?
¿Cómo ha sido la experiencia con las contrataciones con empresas de San Antonio?
¿Qué sugerencias les daría al empresariado local respecto al mejoramiento de su oferta de productos y servicios?

Preguntas Generales área de Abastecimiento/Compras de su compañía
--

Políticas Generales

Qué tipo de Políticas maneja la compañía respecto al área de Abastecimiento y Compras. Ejemplo, compras globales, compras desde la matriz, compras desde áreas operativas, etc.

Describa en términos generales cada Tipo de relación con los proveedores (Contratos, Convenios, Spot, otros)
--

¿Existe algún sistema informático de apoyo?

Compras centralizadas o descentralizadas
--

Uso de Bodegas o almacenamiento

¿Usa alguna subasta o plataforma externa para compras?
--

Manejo de Personal

Personal que trabaja en el área de abastecimiento

Número de Cargos existentes en el área
--

Antigüedad del Organigrama (Edades y antigüedad empleados)
--

¿Existen programas de capacitaciones?. Dé ejemplos del 2012.
--

¿Cuántas y qué tipo de capacitaciones se realizan durante el año?

Procedimientos y Calidad
¿Tienen procedimientos establecidos?
¿ Dispone de un Sistemas de Calidad con respecto al área de Abastecimiento? .¿Cuándo fue la última auditoría externa?

Preguntas Procesos de Vinculación con Proveedores

Contratos Marco o Convenios (Largo Plazo)	
Política	
Proceso	Requerimiento de Compra
	Recepción de Ofertas
	Selección de Proveedor

	Preparación del Contrato
	Orden de Compra dirigida al Proveedor
	Entrega/Recepción del producto
	Pago al Proveedor
No de Personas	
No. De Contratos Totales	
Tipo de Contrato	
	Fortalezas

Diagnostico	
	Debilidades
	Oportunidades

Contratos SPOT	
Política	
Proceso	Requerimiento de Compra
	Recepción de Ofertas

	Selección de Proveedor
	Preparación del Contrato
	Orden de Compra dirigida al Proveedor
	Entrega/Recepción del producto
	Pago al Proveedor
No de Personas	
No. Proveedores	De

Tipo de Contrato	
Diagnostico	Fortalezas
	Debilidades
	Oportunidades

Contratos Oferta	
Política	
	Requerimiento de Compra

Proceso	
	Recepción de Ofertas
	Selección de Proveedor
	Preparación del Contrato
	Orden de Compra dirigida al Proveedor
	Entrega/Recepción del producto
	Pago al Proveedor

No de Personas	
No. De Contratos Totales	
Tipo de Contrato	
Diagnostico	Fortalezas
	Debilidades
	Oportunidades

Licitaciones	
Política	
Proceso	Requerimiento de Compra/Bases Licitación
	Apertura Convocatoria
	Recepción de Ofertas
	Selección de Proveedor
	Preparación del Contrato

	Entrega/Recepción del producto
	Pago al Proveedor
No de Personas	
No. De Contratos Totales	
Tipo de Contrato	
Diagnostico	Fortalezas
	Debilidades
	Oportunidades

2.2. Encuestas Enviadas

2.2.1. Puerto Panul

ANTECEDENTES DEL ENCUESTADO

Nombre	Sandro Toro
Cargo	Adquisiciones
Empresa	Puerto Panul
Ubicación	San Antonio

NOTA: TODA LA INFORMACIÓN ENTREGADA SERA ADMINISTRADA DE MANERA RESPONSABLE Y CONFIDENCIAL POR EL PROYECTO. NO SE PREGUNTAN VALORES NI PERSONAS DE CONTACTO.

Preguntas sobre Productos y Servicios

A continuación encontrara dos tablas en las cuales se le solicita especificar los principales productos y/o Servicios requeridos por la compañía. En la casilla de Categoría de producto/servicio debe indicar un grupo de productos/servicios con características similares, para que de esta manera, en el cuadro de variantes se listen los diferentes productos/servicios que hacen parte del grupo.

De igual forma, como puede ver, en la casilla de: Principal Proveedor/Ubicación, encuentra unos números del lado derecho, estos números van a identificar al proveedor correspondiente en la próxima sección de preguntas

Principales Producto adquiridos por su organización

N°	Categoría De Producto	Variantes Producto	N° prov.	Principal proveedor/ Ubicación	% Categoría en compra anual
1	electricidad	Rele, contactores, ampolletas haluro, iluminaria, etc	4	EECOL/ Valparaiso	1 25%
2	Oficina	Resmas, lápices, etc	3	Prisa / Stgo	2 8%
3	Mecánico	Rdmto, soldadura, Nadeta, pernos,etc.	4	Ducasse / Stgo	3 8%
4	Seguridad	Chalecos , zpatos, etc	4	Metalmar/ Sai	4 25%
5	Ferreteria	Varios	4	Ferr.San Antonio/Sai	5 3%
6	Computacion	PC, DD, Memoria, etc	4	Set/ Stgo	6 30%
7	Artic. Aseo	Jabon, confort, toalla	2	Proser /Valpo	7 1%

3. Principales Servicios adquiridos por su organización

N°	Categoría De Servicio	Variantes Servicio	No de Proveedores	Principal proveedor / Ubicación	% Categoría en compra anual
8	Eventuales	Trab.eventuales	2	Sisepor/sai	8 41%
9	Encarpadores	Encarpe camiones	1	Soc.Encarp:ltda/sai	9 32%
10	Maestranza	Reparaciones	2	GyV/sai	10 20%
11	Aseo	Retiro	1	Patricio	11 1%

		Basura		Zuñiga/sai		
12	Transporte	Traslado pers.	1	Vict.Sepulv./sai	12	1%
13	Mantencion	Basculas	1	Tecsem/stgo	13	3%
14	Electricidad	Mto. Electrico	1	Igor Bahamondes/sai	14	2%

Preguntas sobre Proveedor

Tipo de Relación con el proveedor

De acuerdo a los principales proveedores que listó en la tabla anterior mencione las siguientes características de los mismos. No hay necesidad que escriba el nombre nuevamente, tan solo identifique a los proveedores por el numero asignado en los cuadros iniciales.

No de Proveedor	% del Proveedor en la categoría	No. De Operaciones/ Mes	Tipo de Vinculación (CM y/o SPOT)	Antigüedad de la relación
1	25%	1	Spot	5 años
2	8%	2	Spot	6 años
3	8%	1/12	Spot	5 años
4	25%	2	Spot	6 años
5	3%	1	Spot	6 años
6	30%	4/12	Spot	5 años
7	1%	1	Spot	3 años
8	41%	5	CM	7 años
9	32%	5	CM	7 años
10	20%	1	Spot /CM	7 años
11	1%	5	CM	7 años
12	1%	1	CM	1 año

13	3%	1	CM	2 años
14	2%	1	Spot / CM	3 años

NOTA:

- CM: Contrato Marco o convenio de compra permanente
- SPOT: Proveedor que se tiene un vínculo no formal, y solo vía orden de compra

Nota final: Si existen ambas modalidades con el principal proveedor de la categoría, favor indicar CM y SPOT

Evaluación general del Proveedor.

A continuación, se pide evaluar a los proveedores de acuerdo a cuatro atributos de valor específicos, en una escala de rango 1 a 5, siendo 1 la nota más baja y 5 la nota máxima. Tal como se explicó anteriormente, los números corresponden al proveedor que se le haya asignado en el cuadro inicial.

No de Proveedor	Tiempo de Respuesta	Servicio Post-Venta	Calidad	Atención	Cumplimiento
1	4	4	5	4	4
2	5	4	5	5	5
3	4	4	5	5	4
4	4	4	5	5	4
5	4	4	4	4	4
6	4	4	4	4	4
7	4	4	5	5	5
8	4	4	4	4	4
9	4	4	4	4	4
10	4	4	4	4	4
11	4	4	4	4	4

12	4	4	4	5	5
13	4	4	4	4	4
14	4	4	4	4	4

Nota: Descripción de atributos de valor.

- **Tiempo de Respuesta:** Indica la capacidad del proveedor de dar respuesta rápida al inicio del servicio o envío del producto, en función de los requerimientos de su organización.
- **Servicio Post-Venta:** Evalúa la capacidad del proveedor de atender una inquietud posterior a la entrega del producto o servicio, y eventualmente hacerse cargo de una garantía del mismo.
- **Calidad:** Se refiere al nivel de eficacia del producto o servicio entregado, es decir, al cumplimiento de los objetivos mínimos requeridos por su organización para con el mismo.
- **Atención.** Se refiere a evaluar el trato personal de los encargados del proveedor en labores de recepción, envío y ejecución del requerimiento.
- **Cumplimiento:** Evalúa el número de veces que el proveedor entrega y realiza el requerimiento a la primera vez. Mide capacidad de respuesta de su inventario o cumplimiento de las fechas pactadas para la entrega del servicio.

Preguntas Generales sobre el contexto de Proveedores de San Antonio

Contexto: Oferta San Antonio
¿Considera Suficiente la oferta existente para las distintas categorías de productos y servicios? NO
¿Por qué Prefiere contratar en Santiago y Valparaíso y no en San Antonio? Precio y calidad y stock variedad
¿Cómo ha sido la experiencia con las contrataciones con empresas de San Antonio? Regular
¿Qué sugerencias les daría al empresariado local respecto al mejoramiento de su oferta de productos y servicios? Mejorará stock y precios

--

Manejo de Personal
Personal que trabaja en el área de abastecimiento 2
Número de Cargos existentes en el área 2
Antigüedad del Organigrama (Edades y antigüedad empleados) 64 años edad y 13 años antigüedad 42 años edad y 6 años de antigüedad
¿Existen programas de capacitaciones?. Dé ejemplos del 2012. NO
¿Cuántas y qué tipo de capacitaciones se realizan durante el año? Ninguna

Procedimientos y Calidad
¿Tienen procedimientos establecidos? si
¿ Dispone de un Sistemas de Calidad con respecto al área de Abastecimiento? .¿Cuándo fue la última auditoría externa? Si, diciembre 2012

Preguntas Procesos de Vinculación con Proveedores
--

Contratos Marco o Convenios (Largo Plazo)
--

Política	No aplica
Proceso	Requerimiento de Compra
	Recepción de Ofertas
	Selección de Proveedor
	Preparación del Contrato
	Orden de Compra dirigida al Proveedor
	Entrega/Recepción del producto

	Pago al Proveedor
No de Personas	
No. De Contratos Totales	
Tipo de Contrato	
Diagnostico	Fortalezas
	Debilidades
	Oportunidades

Contratos SPOT	
Política	Cuando aparece el requerimiento se procede a efectuar cotización (min 2) se hace cuadro comparativo y se adjudica según precio y calidad.
Proceso	<p>Requerimiento de Compra</p> <p>Lo genera el área respectiva según necesidad</p>
	<p>Recepción de Ofertas</p> <p>Son recibidas por el área involucrada en la solicitud</p>
	<p>Selección de Proveedor</p> <p>Por calidad y precio</p>
	<p>Preparación del Contrato</p> <p>Orden de compra la elabora el departamento de adquisiciones</p>
	<p>Orden de Compra dirigida al Proveedor</p> <p>Adquisiciones la envia</p>

	<p>Entrega/Recepción del producto</p> <p>Se recibe en bodega</p>
	<p>Pago al Proveedor</p> <p>Pago proveedor 30 días o según acuerdo</p>
<p>No de Personas</p>	<p>5</p>
<p>No. De Proveedores</p>	<p>3</p>
<p>Tipo de Contrato</p>	<p>Spot</p>
<p>Diagnostico</p>	<p>Fortalezas</p> <p>rapidez</p>
	<p>Debilidades</p> <p>Falta de centralización de información, y altos precios</p>
	<p>Oportunidades</p> <p>Con compras centralizadas se obtendrían mejores precios y calidades</p>

--	--

2.2.2. STI

ANTECEDENTES DEL ENCUESTADO	
Nombre	AREA DE ABASTECIMIENTO STI
Cargo	AREA DE ABASTECIMIENTO STI
Empresa	SAN ANTONIO TERMINAL INTERNACIONAL S.A.
Ubicación	BARROS LUCO 1613, PISO 13, TORRE BIOCEANICA, SAN ANTONIO

NOTA: TODA LA INFORMACIÓN ENTREGADA SERA ADMINISTRADA DE MANERA RESPONSABLE Y CONFIDENCIAL POR EL PROYECTO. NO SE PREGUNTAN VALORES NI PERSONAS DE CONTACTO.

A continuación encontrara dos tablas en las cuales se le solicita especificar los principales productos y/o Servicios requeridos por la compañía. En la casilla de Categoría de producto/servicio debe indicar un grupo de productos/servicios con características similares, para que de esta manera, en el cuadro de variantes se listen los diferentes productos/servicios que hacen parte del grupo.

De igual forma, como puede ver, en la casilla de: Principal Proveedor/Ubicación, encuentra unos números del lado derecho, estos números van a identificar al proveedor correspondiente en la próxima sección de preguntas,

Preguntas sobre Productos y Servicios

Principales Producto adquiridos por su organización

N°	Categoría Producto	Variantes Producto	N° prov.	Principal		% Categoría en compra anual
				Prov/Ubicación		
	Repuestos	Tractor-Porta contenedor- horquillas-grúas	15	Santiago	1	20%
	Neumáticos	Tractor-Porta contenedor- horquillas	4	Valparaíso	2	10%
	Madera	Chocos para cobre	1	Valparaíso	3	10%
	Cables	Cables de acero grúas	3	Importación	4	20%
	EEPP	Ropa y elementos de protección y seguridad	3	Valparaíso	5	10%
	Consumibles	Productos de ferretería	6	Santiago	6	15%
	Lubricantes	Grasas-Aceites	1	Valparaíso	7	15%

Principales Servicios adquiridos por su organización

N°	Categoría De Servicio	Variantes Servicio	No de Prov.	Principal		% Categoría en compra total anual
				proveedor/ Ubicación		
1	Mantenciones mecánicas	Tractor-Porta contenedor- horquillas-grúas	20	Santiago	8	45%

2	Mantencion infraestructuras	Edificios, oficinas, muelle, loza muelle	10	Santiago	9	45%
3	Otros	Varias	20	Santiago-Valparaíso	10	10%

Preguntas sobre Proveedor

Tipo de Relación con el proveedor

De acuerdo a los principales proveedores que listó en la tabla anterior mencione las siguientes características de los mismos. No hay necesidad que escriba el nombre nuevamente, tan solo identifique a los proveedores por el numero asignado en los cuadros iniciales.

No de Proveedor	% del Proveedor en la categoría	No. De Operaciones/ Mes	Tipo de Vinculación (CM y/o SPOT)	Antigüedad de la relación
1	30%	20	SPODT	10 años app
2	30%	15	CM	10 años app
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				

NOTA:

- CM: Contrato Marco o convenio de compra permanente
- SPOT: Proveedor que se tiene un vínculo no formal, y solo vía orden de compra

Nota final: Si existen ambas modalidades con el principal proveedor de la categoría, favor indicar CM y SPOT

Evaluación general del Proveedor.

A continuación, se pide evaluar a los proveedores de acuerdo a cuatro atributos de valor específicos, en una escala de rango 1 a 5, siendo 1 la nota más baja y 5 la nota máxima. Tal como se explicó anteriormente, los números corresponden al proveedor que se le haya asignado en el cuadro inicial.

No de Proveedor	Tiempo de Respuesta	Servicio Post-Venta	Calidad	Atención	Cumplimiento
1	4	4	5	4	4
2	4	5	5	4	5
3	5	5	5	5	5
4	4	5	5	5	5
5	4	4	5	4	5
6	5	5	5	5	5
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					

Nota: Descripción de atributos de valor.

- **Tiempo de Respuesta:** Indica la capacidad del proveedor de dar respuesta rápida al inicio del servicio o envío del producto, en función de los requerimientos de su organización.
- **Servicio Post-Venta:** Evalúa la capacidad del proveedor de atender una inquietud posterior a la entrega del producto o servicio, y eventualmente hacerse cargo de una garantía del mismo.
- **Calidad:** Se refiere al nivel de eficacia del producto o servicio entregado, es decir, al cumplimiento de los objetivos mínimos requeridos por su organización para con el mismo.
- **Atención.** Se refiere a evaluar el trato personal de los encargados del proveedor en labores de recepción, envío y ejecución del requerimiento.
- **Cumplimiento:** Evalúa el número de veces que el proveedor entrega y realiza el requerimiento a la primera vez. Mide capacidad de respuesta de su inventario o cumplimiento de las fechas pactadas para la entrega del servicio.

<p>Preguntas Generales sobre el contexto de Proveedores de San Antonio</p>

<p>Contexto: Oferta San Antonio</p>
<p>¿Considera Suficiente la oferta existente para las distintas categorías de productos y servicios?</p> <p>Las ofertas son limitadas en las categorías y productos que la empresa requiere.</p>
<p>¿Por qué Prefiere contratar en Santiago y Valparaíso y no en San Antonio?</p> <p>Por la diferencia de precios, variedad y calidad de productos</p>
<p>¿Cómo ha sido la experiencia con las contrataciones con empresas de San Antonio?</p> <p>Son pocas las empresas de este tipo y la mayoría ha sido bien evaluada.</p>
<p>¿Qué sugerencias les daría al empresariado local respecto al mejoramiento de su oferta de productos y servicios?</p>

Aumentar la variedad de productos, mejorar las marcas, mejorar precios.

Preguntas Generales área de Abastecimiento/Compras de su compañía

Políticas Generales

Qué tipo de Políticas maneja la compañía respecto al área de Abastecimiento y Compras. Ejemplo, compras globales, compras desde la matriz, compras desde áreas operativas, etc.

La empresa tiene un Área definida que realiza los procesos de compra de forma centralizada.

Describa en términos generales cada Tipo de relación con los proveedores (Contratos, Convenios, Spot, otros)

La empresa maneja contratos sobre ciertos servicios y algunas compras muy específicas, acuerdos no formalizados con algunos proveedores para compras recurrentes de menor valor y la mayoría se rige por compras con orden de compra.

¿Existe algún sistema informático de apoyo?

La compañía utiliza un Sistema Informático específico para su proceso de compras.

Compras centralizadas o descentralizadas

Por políticas de control todas las compras son centralizadas en una sola área

Uso de Bodegas o almacenamiento

Todas las compras se reciben en una bodega central que realiza la correspondiente distribución

¿Usa alguna subasta o plataforma externa para compras?

No

Manejo de Personal

Personal que trabaja en el área de abastecimiento

1 Jefe de Abastecimiento, 3 Personas para Adquisiciones, 1 jefe de bodega, 12 bodegueros

Número de Cargos existentes en el área

4 tipos

Antigüedad del Organigrama (Edades y antigüedad empleados)

Promedio de edades = 35 y su antigüedad en promedio es de 7 años

¿Existen programas de capacitaciones?. Dé ejemplos del 2012.

Empresa tiene Área de Capacitación, con programa anual de capacitaciones

¿Cuántas y qué tipo de capacitaciones se realizan durante el año?

Por necesidades de cada área y para cerrar brechas

Procedimientos y Calidad
¿Tienen procedimientos establecidos? ISO 9001/2008 y 14001/2004
¿Dispone de un Sistemas de Calidad con respecto al área de Abastecimiento? ¿Cuándo fue la última auditoría externa? En marzo de 2013

Preguntas Procesos de Vinculación con Proveedores

Contratos Marco o Convenios (Largo Plazo) y/o SPOT	
Política	La empresa maneja contratos sobre ciertos servicios y algunas compras muy específicas, acuerdos no formalizados con algunos proveedores para compras recurrentes de menor valor y la mayoría se rige por compras con orden de compra.
	Requerimiento de Compra
	Recepción de Ofertas
	Selección de Proveedor
	Preparación del Contrato

Proceso	Orden de Compra dirigida al Proveedor
	Entrega/Recepción del producto
	Pago al Proveedor
No de Personas	
No. De Contratos Totales	
Tipo de Contrato	Depende del servicio, producto y del proveedor
Diagnostico	Fortalezas
	Debilidades
	Oportunidades

3. Focus Group

3.1. Preguntas Focus Group

3.1.1. Demanda

- Mirada Interna ¿Por qué es necesario una permanente comunicación entre la Estrategia de la Empresa, Operaciones y Abastecimiento?
- ¿Qué criterios generales se deberían explicar en la relación de proveedores de alto impacto en el negocio?
- ¿Qué criterios generales se deberían explicar en la relación con proveedores de medio y bajo impacto en el negocio?
- Comente las experiencias positivas/negativas con proveedores locales en San Antonio
- ¿Qué experiencias ha tenido con el uso de plataformas tecnológicas de gestión de compras o ventas? Ejemplo: ChileCompra u otra.

3.1.2. Oferta

- ¿Cuáles son los productos y/o servicios que ofrece?
- ¿Cuáles son los atributos del nivel de servicios asociados a los productos y/o servicios que ofrecen los proveedores del Clúster.
- ¿Cuáles son las principales restricciones que afectan su producción?

Responder en torno a:

- (a) Recurso Humano
- (b) Financiamiento
- (c) Características de la Demanda
- (d) Otros

- ¿Qué experiencias ha tenido con el uso de plataformas tecnológicas de gestión de compras o ventas? Ejemplo: ChileCompra u otra.

3.2. Mini-Encuesta

3.2.1. Demanda

ENCUESTA - DEMANDA

Identifique el orden de importancia de los principales criterios de evaluación que a su juicio deberían aplicarse para proveedores de los siguientes rubros en una escala de 1 a 5, donde:

5: Corresponde a la mejor evaluación

1: Corresponde a la peor evaluación

Criterios de evaluación de proveedores

- a. Calidad.** Mide el cumplimiento de los parámetros y especificaciones exigidas, en cuanto a personal, disponibilidad oportuna y confiable de equipos, instrumentos e infraestructura adecuados, procura (compra, manejo y almacenaje), respuesta eficiente a reclamos técnicos, organización e implementación de mejoras.
- b. Responsabilidad.** Cumplimiento de leyes, decretos y cláusulas relativas al contrato, respuesta oportuna a demandas o reclamos de proveedores / subcontratistas.
- c. Conocimiento del trabajo:** Aplicación de las normativas técnicas, cumplimiento de prácticas de trabajo seguro, programas de inspección de seguridad, higiene y ambiente, etc.

- d. **Oportunidad (plazos establecidos):** Corresponde al período establecido en el contrato para la ejecución de la obra, prestación del servicio o suministro de bienes.

II. ENCUESTA - DEMANDA

- i. **Contratista (abastecimiento, mantenimiento, construcción)**

Calidad	Responsabilidad	Conocimiento	Oportunidad

- ii. **Proveedores de equipos y provisiones (insumos)**

Calidad	Responsabilidad	Conocimiento	Oportunidad

- iii. **Proveedores de servicios de ingeniería y consultoría**

Calidad	Responsabilidad	Conocimiento	Oportunidad

- iv. **Proveedores de servicios de soporte (vigilancia, transporte/viajes, salud/seguridad, otros)**

Calidad	Responsabilidad	Conocimiento	Oportunidad

3.2.2. Oferta

ENCUESTA - OFERTA

I. CARACTERÍSTICAS GENERALES

1. Marque su Rubro principal (respecto a empresas COLSA) actual o futuro:

- a. Contratista (abastecimiento, mantenimiento, construcción)
- b. Proveedores de equipos y provisiones (insumos)
- c. Proveedores de servicios de ingeniería y consultoría
- d. Proveedores de servicios de soporte (vigilancia, transporte/viajes, salud/seguridad, otros)

2. TAMAÑO EMPRESA (por número de trabajadores directos y variables)

- a. Microempresa: 1 a 9 trabajadores
- b. Pequeñas: 10 a 49 trabajadores
- c. Mediana empresa: 50 a 199 trabajadores

3. ANTIGÜEDAD

- a. 5 años o menos
- b. 6- 10 años
- c. Más de 10 años

4. CAPACITACIÓN

- a. En 2012 utilizó instrumentos de capacitación con sus empleados?
SI NO
- b. Ocupará algún instrumento en 2013?
SI NO

5. INVERSIONES

- a. Realizó una importante inversión en su negocio en 2012?
SI NO
- b. Realizará una importante inversión en su negocio en 2013?
SI NO

6. EXPECTATIVAS COMERCIALES

a. Sus ventas 2012 aumentaron en comparación a 2011?

SI NO

b. Espera mantener o superar las ventas este 2013 en comparación a 2012?

SI NO

II. CAPACIDADES Y NECESIDADES DE DESARROLLO

El objetivo de esta sección es identificar brechas o necesidades de desarrollo en las distintas variables que determinan las capacidades de organización de las empresas proveedoras. Para las siguientes variables, evaluar si se utilizan las mejores prácticas de 1 a 5, donde:

5: “Se utilizan las mejores prácticas”

1: “No se verifica ninguna práctica”

1. Capacidades habilitantes

A. Gestión de personas.

a.1 Uso de sistemas de selección de personal

a.2 Medición de desempeño

a.3 Sistema de incentivos

a.4 Capacitación del personal

B. Organización y finanzas

b.1 Nivel de profesionalización

b.2 Acceso a financiamiento de largo plazo

C. Conocimiento del negocio

c.1 Soporte informático

c.2 Uso de información para la inteligencia del negocio

2. Capacidades de gestión estratégica

A. Estrategia y Liderazgo

- a.1 Canales de comunicación entre alta dirección y empleados
- a.2 Desarrollo de objetivos, planes de acción e indicadores
- a.3 Estilo de liderazgo
- a.4 Planificación y difusión de la estrategia de negocio

B. Calidad y procesos

- b.1 Gestión de calidad
- b.2 Relación y satisfacción de clientes
- b.3 Control y mejora de procesos
- b.4 Soporte logístico

4. Tablas de Resultados

4.1. Demanda

Contratista					promedio	desviación
Calidad					4,5	0,58
Responsabilidad					4,5	0,58
Conocimiento					4,5	1,00
Oportunidad					4	0,82

Proveedores de equipos y provisiones					promedio	desviación
Calidad					5	0,00
Responsabilidad					4,25	0,50
Conocimiento					4,25	0,50

consultoría																			
Proveedores de servicios de soporte																			8

Tamaño de empresa																			
Microempresa: 1 a 9 trabajadores																			8
Pequeña empresa: 10 a 49 trabajadores																			5
Mediana empresa: 50 a 199 trabajadores																			0

Antigüedad																			
5 años o menos																			5
6 a 10 años																			1
Más de 10 años																			7

Capacitación																				Si	No	Sin respuesta
En 2012 utilizo instrumentos de capacitación con sus empleados	i	i		o	o	i	o	o	o	i	o	i								5	6	2
Ocupará algún instrumento el 2013?				i	i	i	i	i	o	o	i	i								7	2	4

Gestión de personas					Promedio	Desviación
Uso de sistemas de selección de personal		4	3	2	3,38	1,41
Medición de desempeño		3	3	2	2,86	1,21
Sistema de incentivos		3	3	2	3,71	1,25
Capacitación del personal		3	3	3	3,43	1,13
Organización y finanzas						
Nivel de profesionalización		4	4	4	3,63	1,30
Acceso a financiamiento de largo plazo		3		5	3,50	1,76
Conocimiento del negocio						
Soporte informático		3	5	3	3,88	0,99
Uso de información para la inteligencia del negocio		2	5	2	2,71	1,70
2. Capacidades de gestión estratégica						
Estrategia y liderazgo						
Canales de comunicación entre alta dirección y empleados		4	5	2	3,86	1,21
Desarrollo de objetivos, planes de acción e indicadores		3	5	2	4,00	1,29
Estilo de liderazgo		3	5	3	4,00	1,00

Planificación y difusión de la estrategia de negocio		2	5	2		3,86	1,46
Calidad y procesos							
Gestión de calidad		3	5	3		3,86	1,07
Relación y satisfacción de clientes		2	5	3		3,86	1,21
Control y mejora de procesos		2	5	3		4,00	1,29
Soporte logístico		2	5	3		3,86	1,21

0-3. Resultados capacidades y necesidades Oferta

5. Fotografías actividades realizadas

5.1. Evento de Lanzamiento



Figura 0-1 Fotografía: Maria Isabel Ruiz, gerente de Colsa



Figura 0-2. Fotografía: Luis Ascencio: Director del Proyecto



Figura 0-3. Fotografía: Participantes Evento de Lanzamiento



Figura 0-4. Fotografía: Coordinadores del Proyecto OpenSupply

5.2. Visita Técnica empresa de la Oferta



Figura 0-5. Fotografía: Visita Deposito de Contenedores



Figura 0-6. Fotografías: Visita Técnica Terminal Marítima



Figura 0-7. Fotografias. Visita Tecnica Deposito.

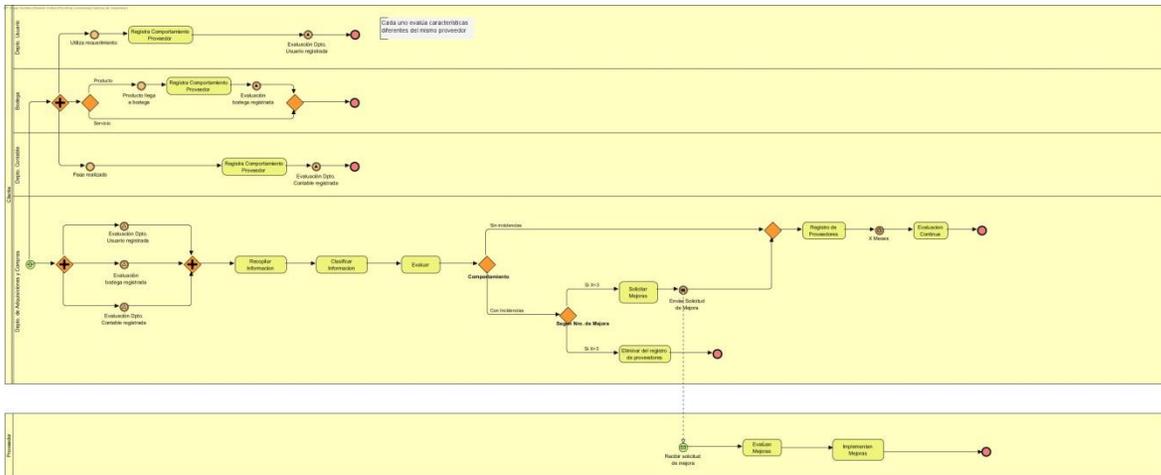


Figura 0-16. Evaluar proveedor

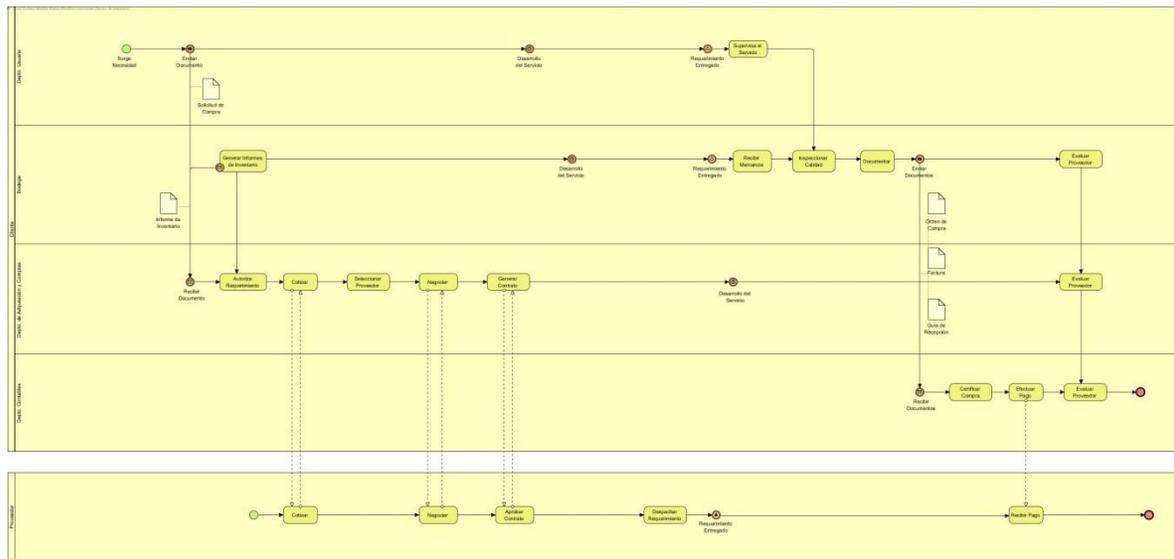


Figura 0-17. Diagrama global