



Primer estudio de eProcurement en la Argentina

Resumen ejecutivo

Junio 2001

Objetivos del estudio

El estudio integró dos etapas:

- Entrevistas en profundidad con los systems vendors y proveedores
 - Determinar las barreras para el desarrollo en la Argentina
 - Players y competidores del mercado
 - Target group
 - Tiempo y costo de la implementación

- Encuestas telefónicas con los responsables del área de compras de grandes empresas
 - Determinar el perfil tecnológico de las empresas
 - Propensión al uso de eProcurement
 - Obstáculos y beneficios de la utilización de eProcurement
 - Organización y estructura del departamento de compras

Definición de eProcurement para el estudio

Aprovisionamiento habitual de materiales directos y/o indirectos mediante Internet, desde el departamento de compras o mediante autorizaciones previas en forma descentralizada, ya sean por montos máximos o por contratos anteriormente establecidos.

Barreras para el desarrollo de eProcurement en la Argentina

Externas o coyunturales

- Falta de capacitación
- Ausencia de un Leading case
- Realidad económica del país
- Falta de adaptación de los proveedores
- Escaso número de empresas grandes
- Software en estado de experimentación

Internas

- Falta de catalogación
- Desconocimiento de los procesos internos de compras
- Falta de maduración del Back-office
- Bajo volumen de operaciones en el departamento de compras

Principales players del mercado local

System vendors

Ariba
Baan
Broadvision
Oracle
Peoplesoft
SAP

Proveedores de servicios de eProcurement

Adquira (Ariba)
Tradecom (Commerce one)
Exiros

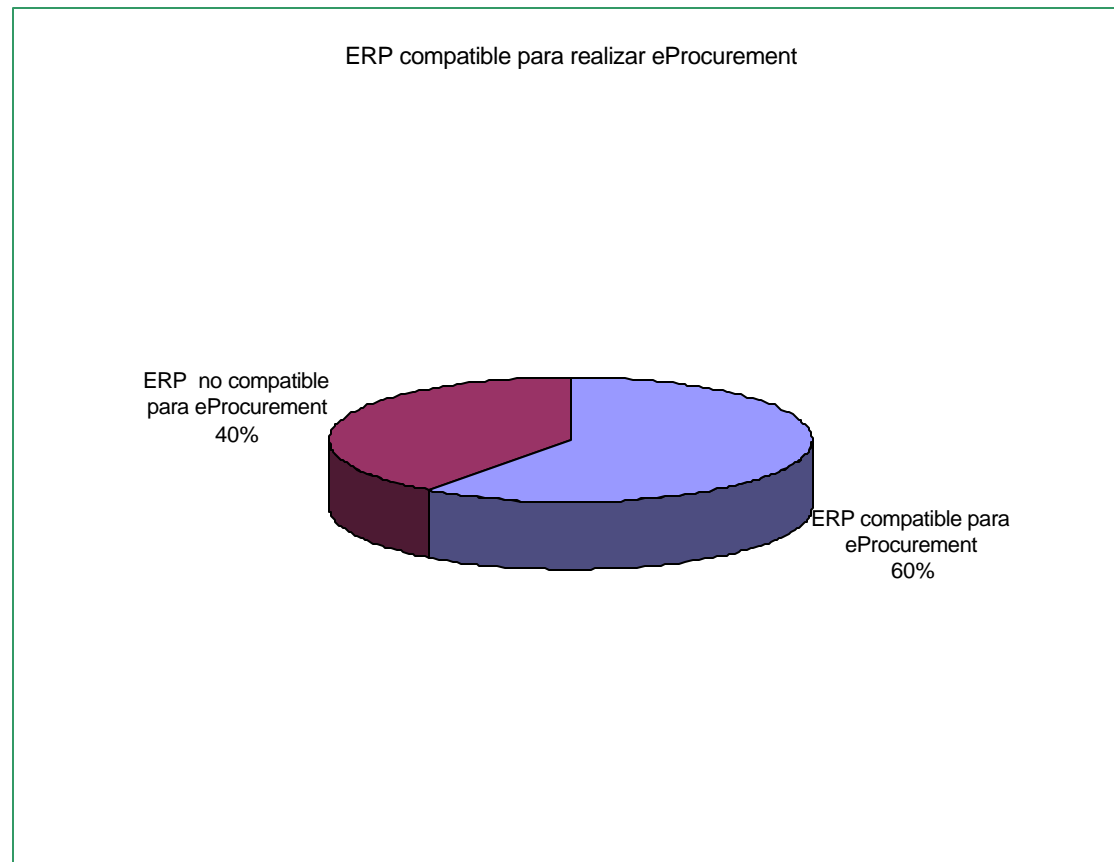
Productos y servicios ofrecidos por los players locales

Proveedor	Soluciones ofrecidas
Adquira	Adquira Comprador, Adquira Club y Adquira Marketplace
Ariba	Ariba Buyer, Ariba Marketplace, Ariba Dynamic Trae, Airba Sourcing
Baan	Ibaan e-Procurement
Broadvision	Broadvision Procurement y Broadvision Marketplace
Oracle	iProcurement, Purchasing, Purchasing Intelligence e Internet Supplier
Peoplesoft	Portal Peoplesoft eProcurement
SAP	Enterprise Buyer y Electronic Tendering
Tradecom	Buy Tradecom, Buy Tradecom Hosted, Galicia compra, Supply Tradecom, Auction Tradecom

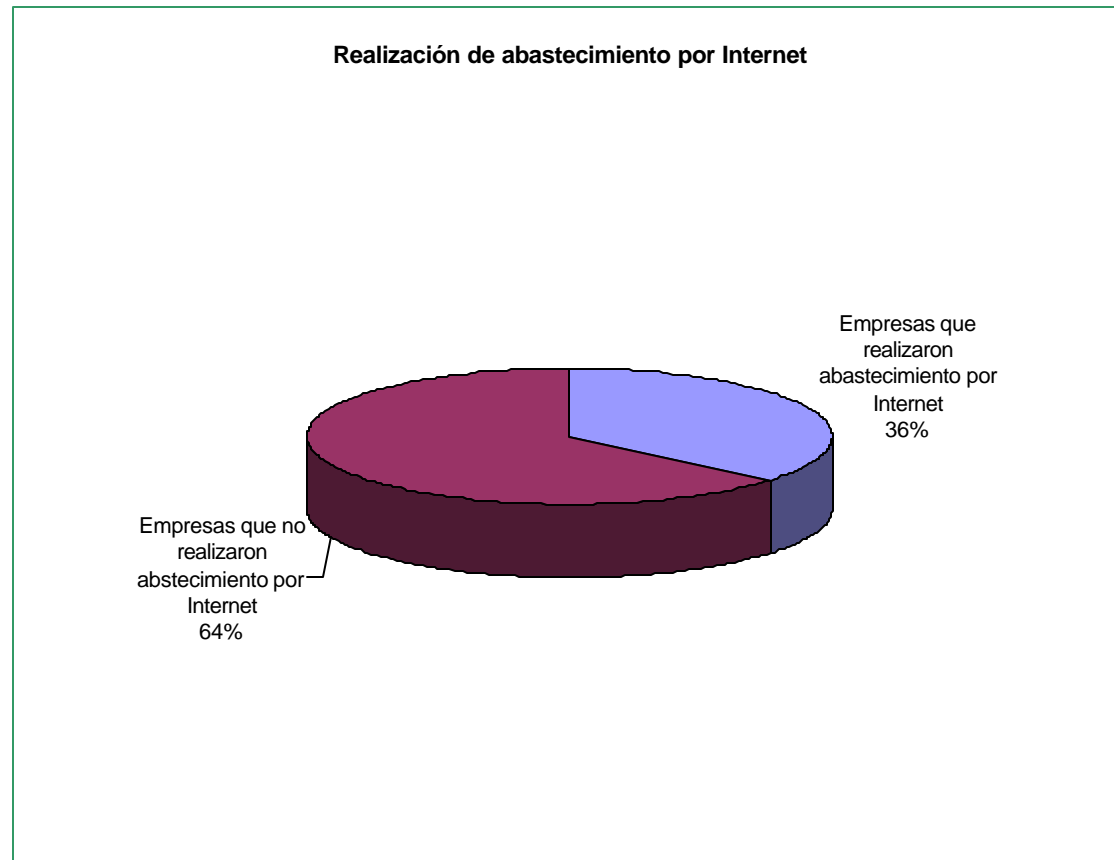
Emergentes del estudio

- El 60% de las empresas que poseen ERPs en compras pueden realizar eProcurement
- El 36% de las empresas realizó compras de abastecimiento por Internet
- El 26% de los que no realizaron compras de abastecimiento por Internet lo hará en los próximos 6 meses
- Entre los productos adquiridos el 70% adquirió Materiales para oficina, el 10% software y el 5% productos electrónicos y de computación

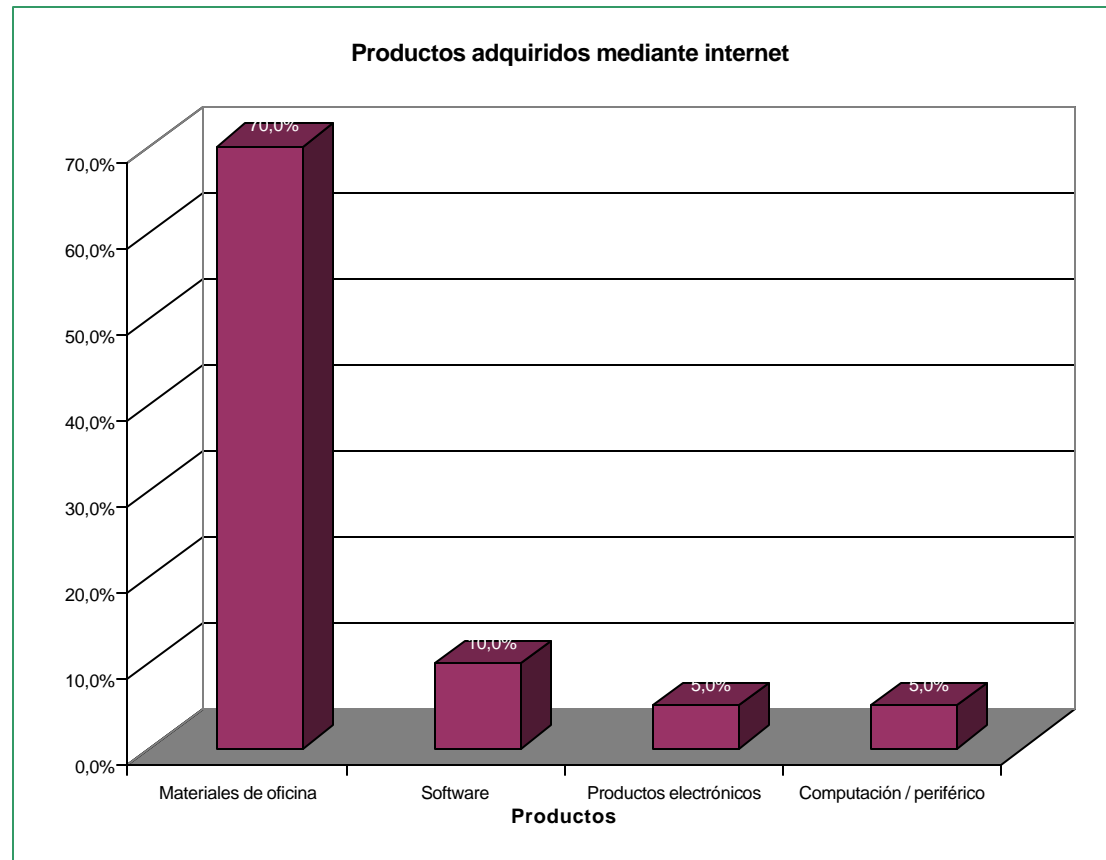
ERPs compatibles para realizar eProcurement



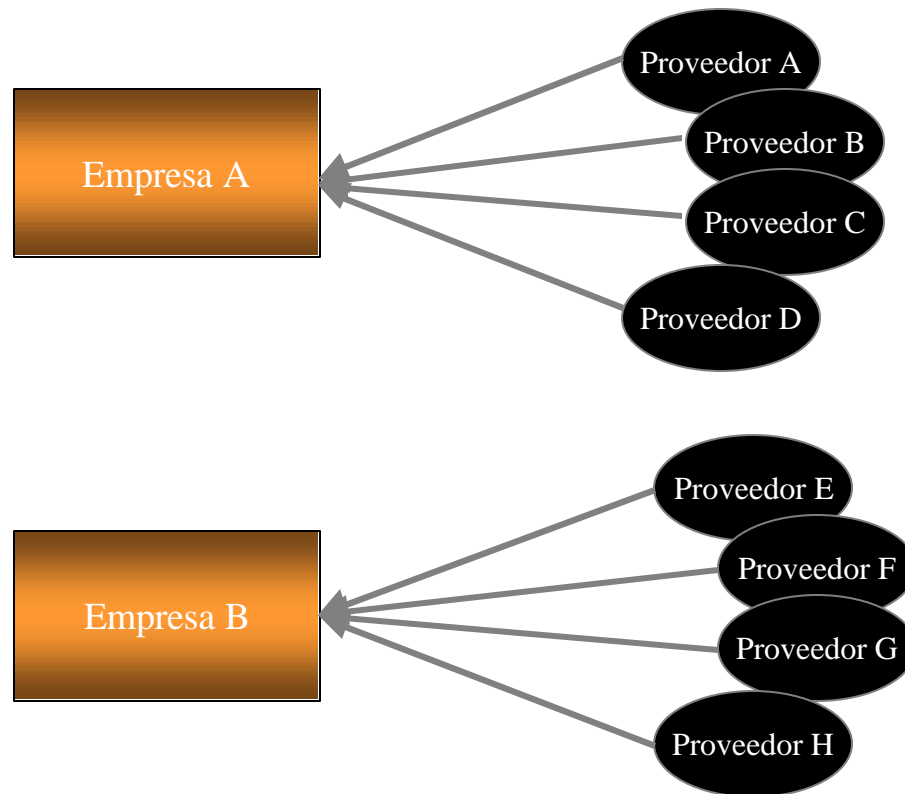
Realización de abastecimiento por Internet



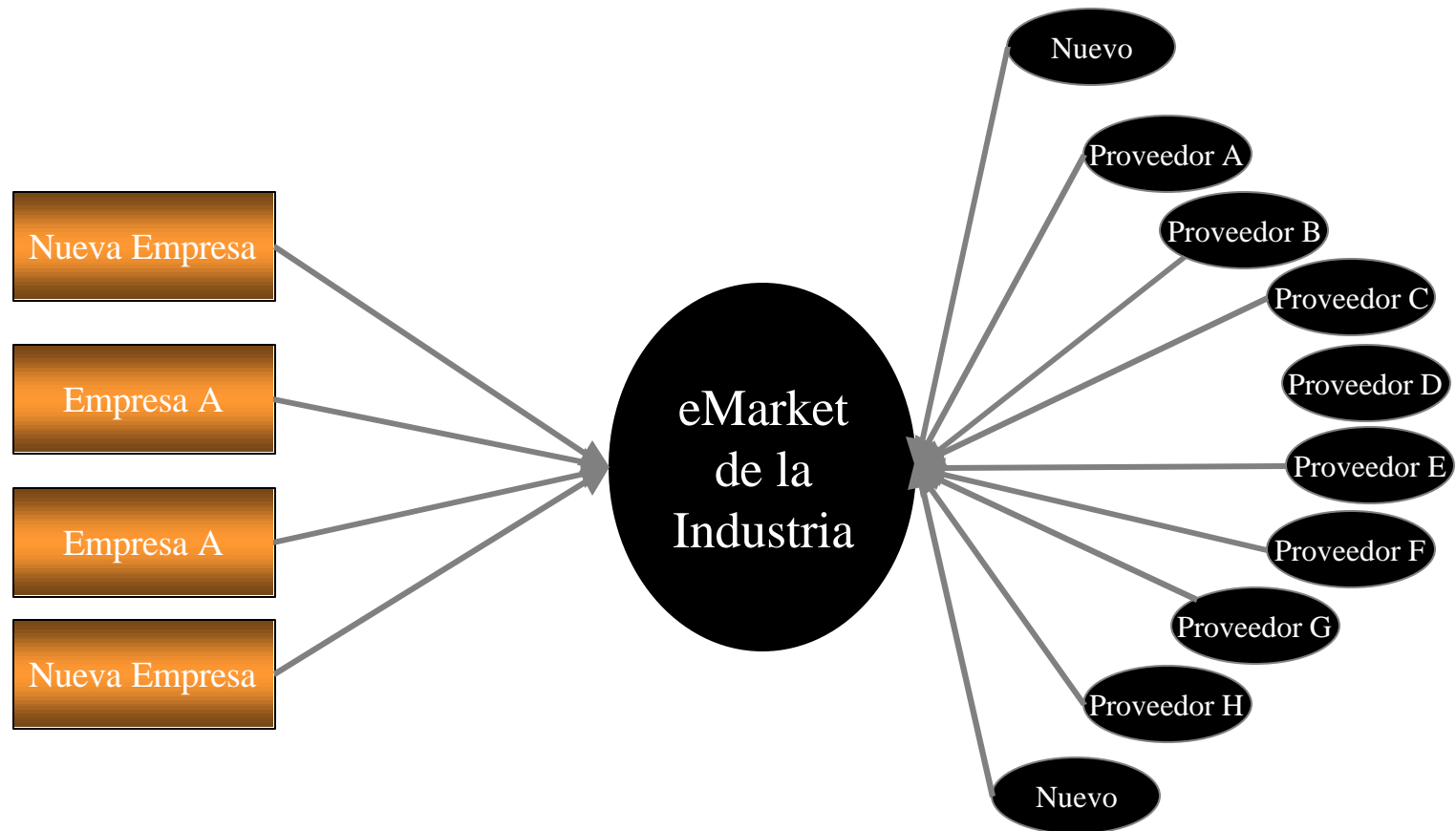
Productos adquiridos en el pasado



Evolución natural hacia un eMarket - eProcurement propio de la empresa



Evolución natural hacia un eMarket



Para más información:

Prince, Cooke y Asoc. S.A.
Marcelo T. De Alvear 1430 9 B
CP (C1060AAB)
Buenos Aires – Argentina
Tel: (54-11)4811-5522
Fax: (54-11)4811-5304

ptedesco@princecooke.com
www.princecooke.com