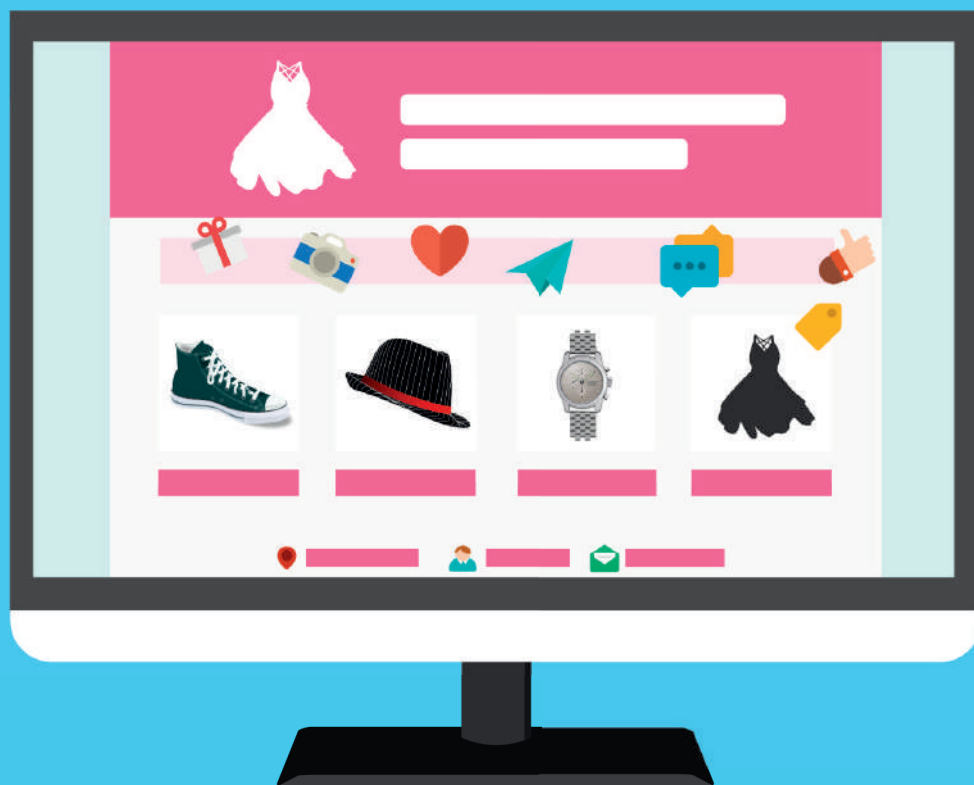


Marketplace en la Construcción

PLATAFORMAS PARA LA INDUSTRIA 4.0

LA LLEGADA DEL FORMATO DIGITAL AL RUBRO CONSTRUCTOR PARA REUNIR A OFERENTES CON COMPRADORES, HA DINAMIZADO AL SECTOR Y AYUDADO AL DESARROLLO DE ESTA INDUSTRIA. ENTRE SUS BENEFICIOS, EL MERCADO ONLINE OPTIMIZA LA CADENA DE SUMINISTRO, DA MÁS SEGURIDAD EN LAS TRANSACCIONES Y VARIEDAD EN LA OFERTA.

Por Andrés Ortiz_Foto gentileza Grupo Tus Máquinas.



Modelos de negocios como los de Amazon o AliExpress ahora se pueden aplicar a la construcción.

Subirse al carro virtual de compras es una tendencia en alza en la construcción. Los marketplaces, cuyos mayores exponentes a nivel global son Amazon y AliExpress, llegaron al rubro constructor en sintonía con su transformación digital, a través de plataformas donde oferentes y compradores se encuentran en el negocio de productos, servicios y soluciones para este sector.

“Los marketplaces presentan enormes beneficios para las industrias en los que se encuentran, partiendo por la ayuda en el proceso de ‘discovery’ para que distintos actores del mercado puedan encontrarse y hacer negocios. También ayudan a fijar valores a productos o servicios, de manera de que los actores de una transacción tengan más claro cuál es el precio de mercado más común, al quedar este reflejado por el marketplace. Además, da seguridad a ambas partes de un negocio, pues sus sistemas de reputación ofrecen esa garantía”, explica Carolina Uribe, gerente comercial de JetBrokers (www.jetbrokers.io), marketplace especializado en la venta de propiedades para el mercado chileno.

Así también, estos sitios comerciales propician una comunidad virtual que desarrolla toda su gestión en línea con proveedores y contratistas, “lo que impli-

“EL MARKETPLACE EN LA INDUSTRIA de la construcción llegó para quedarse. Es una necesidad imperante, ya que significa un cambio muy relevante para la gestión en las cadenas de abastecimiento de las compañías”, dice Isabel Pinochet de ICONSTRUYE.

ca la reducción de riesgos operacionales, menores costos, tiempos e incertidumbre, y una mayor seguridad en las transacciones, gracias al uso de datos a escala en tiempo real e inteligencia artificial. De esta manera, facilitan a todos los actores de la industria colaborar para hacer más ágil, transparente y eficiente la cadena de abastecimiento y contratación”, comenta Isabel Pinochet, gerente comercial de ICONSTRUYE (www.iconstruye.com), que nació en 2001 como el primer marketplace de la construcción.

Junto a JetBrokers e ICONSTRUYE, Grupo Tus Máquinas (www.grupotusmaquinas.com) conforma un conjunto de tres actores de este tipo de plataformas, que tienen en común el estar entre los 50 emprendimientos que forman parte del Mapa

Contech, iniciativa que reúne a innovadores proveedores de soluciones digitales para la construcción.

EL PIONERO Y EL INMOBILIARIO

Con más de 20 años en el mercado, ICONSTRUYE tiene cuatro líneas de negocio: marketplace, abastecimiento y logística, ciclo financiero y gestión de obra. “El uso de tecnología en la industria es clave para aumentar la productividad, agilizar los procesos, reducir costos, disminuir los tiempos de gestión y la incertidumbre, gracias al uso de la inteligencia artificial”, destaca la gerente comercial de la compañía.

La línea marketplace de ICONSTRUYE dispone de distintas herramientas que permiten que todos los procesos asociados al abastecimiento se realicen a través de so-

Grupo Tus Máquinas conecta oferta con demanda de máquinas para arriendo, compra-venta y financiamiento en forma simple e innovadora.



luciones tecnológicas que abaratan costos, aseguran la operación y mejoran la productividad de las compañías.

En la actualidad cuenta con más de 4.000 clientes en Chile, Colombia y Perú. Entre sus nuevos planes, evalúa ingresar a México e incorporar una solución de gestión de licitaciones, que se encuentra en proceso de desarrollo.

Por otra parte, JetBrokers fue creado para potenciar la venta inmobiliaria y ya cuenta con dos años en el mercado. “Conectamos a inmobiliarias con fuerzas de venta externas como asesores, brokers o corredores, poniendo el stock en línea, automatizando los procesos de ambas partes y entregándoles las herramientas que necesitan para vender más y mejor”, explica su gerente comercial.

Ya son 47 empresas las que se han sumado a su oferta online inmobiliaria y proyecta un crecimiento acelerado. “A los vendedores inmobiliarios podemos ofrecerles 90 proyectos de más de una docena de inmobiliarias, mientras que a las inmobiliarias les ayudamos a vender, apalancándose en una

fuerza de ventas externa y automatizada de cerca de 500 vendedores profesionales”, dice Carolina Uribe.

MAQUINARIA EN LÍNEA

Con una oferta enfocada en maquinaria para la construcción, el primer marketplace en este segmento es un emprendimiento de dos socios con experiencia en el rubro de la construcción y la innovación. Grupo Tus Máquinas conecta oferta con demanda de máquinas para arriendo, compra-venta y financiamiento en forma simple, innovadora y eficiente.

“Solo a modo de explicación, somos algo similar a Uber o Airbnb. Lo que hacemos en la plataforma es facilitar las transacciones entre dueños de máquinas y quienes buscan arrendar, comprar o financiarlas. Y como sabemos que estamos en un medio en vías de digitalización, lo hacemos simple, con un soporte humano experto”, señala Jan Rusch, socio de la compañía.

Los sectores principales de clientes de Grupo tus Máquinas son minería, construcción y energía, en los que los arriendos, por

ahora, se pactan por un mínimo de 30 días, lo que deja fuera al segmento del cliente domiciliario. “Nos vamos adaptando y creciendo en forma natural, de acuerdo con las exigencias de nuestros clientes y del mercado. A futuro podemos avanzar a Traslada TuMaquina, Gestiona TuMaquina, Repara TuMaquina, ¿y quién sabe si otros más?”, proyecta Jan Rusch.

Los actores de este emergente comercio online coinciden en que el marketplace contribuye al crecimiento de la industria en la que opera, una necesidad prioritaria en el caso de la construcción. “Al dar fluidez y facilidad a las transacciones, incrementando la eficiencia y, por ende, disminuyendo los costos, hace que la demanda de estos bienes y servicios suba, consumiéndose de modo global más cantidad que cuando no existía el marketplace”, concluye Carolina Uribe.

“El futuro de la construcción es mediante la transformación digital, por lo tanto, el marketplace en la industria llegó para quedarse. Es una necesidad imperante, ya que significa un cambio muy relevante para la gestión en las cadenas de abastecimiento de las compañías”, proyecta Isabel Pinochet.