

VISIONES



Nuevas inversiones inmobiliarias de Ofimarket: Centro de distribución y Oficinas corporativas.

ASOCIACIONES ESTRATÉGICAS



Entrevista a Víctor Ide, Gerente de Mantenimiento Línea Lan Chile.

EL PODER DE INTERNET



Entrevista a Rolando Rojas, Gerente de Contratos y Servicios de la Compañía de Cervecerías Unidas.

SERVICIO AL CLIENTE



Lanzamiento Catálogo General 2003/2004 Ofimarket.

MERCADO



Nuevas alternativas en notas adhesivas post-it® de 3M

contactenos@ofimarket.cl

Call Center
540 0800

Fax 665 9556

www.ofimarket.cl

Nuevas inversiones: Ofimarket crece en m²

Nuevo Centro de Distribución y nuevas Oficinas Corporativas



Fachada
Centro de Distribución
Ofimarket

Ofimarket ha dado inicio a un plan de desarrollo que contempla la construcción del futuro Centro de Distribución, ubicada en la comuna de Huechuraba, próximo al eje vial Américo Vespucio/Norte Sur. Dicho proyecto, que se construye en un terreno de 4 hectáreas y que será habilitado con instalaciones de 18.000 m² construidos, estará terminado para Noviembre del 2003. Entrará en pleno funcionamiento hacia Diciembre del mismo, fecha en la cual la operación logística de Lira 715 será trasladada al nuevo Centro de Distribución.

La segunda inversión corresponde a la construcción de las oficinas corporativas, las cuales se edificarán en la comuna de Recoleta, Barrio Bellavista y se prevee estarán terminadas a Noviembre 2003.

Centro de distribución

Instalaciones de 18.000 m² destinadas para el almacenamiento de mercadería a granel y de productos impresos de clientes corporativos. Adicionalmente 5000 m² especialmente destinados para el área de

picking, proveerán el espacio necesario para el desarrollo de una moderna línea de producción. Al final de la línea, el control de calidad de cada despacho será efectuado a través de sistemas de capturadores IR. De esta forma se logrará mayor rapidez en la preparación de pedidos y se mejorarán los índices de respuesta al cliente, al mismo tiempo que se eliminarán errores.

A la misma fecha, las oficinas del edificio corporativo de calle Santa Filomena 66 en la comuna de Recoleta, estarán plenamente habilitadas.

De esta forma, las empresas clientes de Ofimarket recibirán como siempre más servicio. 📄



Nuevo Centro
de Distribución
Ofimarket,
Huechuraba

EDITORIAL



Hace ya dos años, editamos nuestro catálogo anterior, innovando en el mercado de productos y servicios para la oficina.

Hoy, volvemos con una nueva edición actualizada y moderna. En ella hemos incrementado nuestro surtido de productos e incorporado todo lo nuevo que ha llegado

al mercado y al mismo tiempo, hemos crecido en el número de artículos ofrecidos con nuestras marcas privadas para entregar a usted más conveniencia.

En estos dos años nuestro website www.ofimarket.cl se ha visto fortalecido. En él hemos incorporado un catálogo que contiene una selección de más de 3000 productos fotografiados para comprar online. Porque la innovación tecnológica en todo el rubro artículos de oficina es cada vez mayor, hemos visto la necesidad de generar los espacios necesarios para presentar los nuevos lanzamientos de productos a nuestros clientes.

Durante el año 2003 nuestros clientes irán conociendo nuevos catálogos, nuevos productos y nuevas tecnologías.

En definitiva, más tecnología, más variedad de productos y más ahorro. Todo previsto para entregar siempre más servicio.

Desde ya queremos agradecer su preferencia por nuestros productos y servicios.

Juan Pablo Hernández Lemm
Gerente General

Diseño y Edición: Ofimarket S.A.
contactenos@ofimarket.cl - www.ofimarket.cl
Representante Legal: Juan Pablo Hernández L.
Prohibida su reproducción parcial y/o total

Ofimarket News conversó con Víctor Ide, Gerente de Mantenimiento Línea, para conocer su opinión acerca de este convenio que ya lleva 3 años de funcionamiento eficiente.

¿Cómo surge esta alianza estratégica entre Lan Chile y Ofimarket?

Surge básicamente por tratar de concentrar órdenes de compra y todo el menudeo de adquisición de insumos cotidianos, situación que también hemos aplicado con diferentes tipos de producto y proveedores. De esta manera hemos establecido un sólo punto de contacto o, dicho de otra manera, un sólo proveedor para diversos artículos. Así podemos hacer mucho más simple el back office y concentrar volúmenes de compra logrando con ello mejores precios y simplificando – al mismo tiempo – las operaciones.



Victor Ide Brenner y Rodrigo Barrio, Subgerente de Compras Generales Lan Chile

ASOCIACIONES ESTRATÉGICAS

★
LANCHILE

"Ofimarket nos ofrece ahorro y simplificación de procesos"

En 1999 Lan Chile decide cambiar su sistema de abastecimiento de artículos de oficina, contratando un sólo proveedor — Ofimarket — para entregar diariamente a todos los aeropuertos nacionales, oficinas de atención a público y centros de costo, artículos de escritorio, aseo y abarrotes.

El sistema de abastecimiento integral que ha desarrollado Lan Chile con Ofimarket, no sólo ha simplificado los procesos administrativos, sino que ha traído aparejado grandes ahorros en tiempo, dinero y espacio, al mismo tiempo que ha permitido la eliminación de productos almacenados y ha hecho el sistema más transparente, evitando pérdidas y costos financieros asociados.



Victor Ide Brenner, Gerente de Mantenimiento Línea Lan Chile

¿De qué manera funciona este convenio de abastecimiento logístico?

Nosotros abastecemos de artículos de oficina, aseo y abarrotes a todo Chile a través de Ofimarket. Actualmente, tenemos un total de 230 productos y existen cerca de 45 solicitudes diarias que se despachan — vía e mail — a Ofimarket. Esto genera entregas todos los días de la semana, cumpliendo con los requerimientos de nuestros consumidores internos en 24 horas en Santiago y 48 en regiones. Este sistema nos permite mantener un estricto control de los despachos y cuadrar automáticamente cada orden de compra generada por nuestros sistemas. Para que este proceso funcione eficientemente, hemos desarrollado en nuestra Intranet un link a través del cual se puede entrar a una página y ver todos los productos con precios y fotos.

¿Cómo ha sido la experiencia de estos tres años con Ofimarket?

Este sistema funciona muy bien, nos ofrece ahorros y simplificación de los procesos. Nuestro negocio es volar y debemos dedicar todas nuestras energías a ello. Asimismo, tenemos que crear

valor a la empresa y esto pasa necesariamente por reducir todos los costos asociados al negocio.


Nosotros estamos muy contentos con el servicio y la gente se ha ido acostumbrando, las personas ya no se sienten amarradas a tener que hacer un pedido en una fecha determinada.

¿Esto ha significado entonces un ahorro para ustedes?

Para nosotros obviamente que es más barato, podemos comparar precios y elegir. Actualmente, no tenemos inventario de artículos de oficina, no tenemos capital inmovilizado y hemos disminuido el espacio de almacenaje.

Por otra parte, el sistema simplifica el control y cada centro de costo se hace más responsable de sus gastos y ahorros.

¿Cómo visualizan el futuro de esta alianza con Ofimarket?

Nos gustaría tener también centralizada la papelería, es decir que Ofimarket administrara las bodegas de productos impresos no estratégicos del negocio. Asimismo, queremos llegar a tener una facturación electrónica con el fin de poder leer en forma automática las órdenes de compra sin la intervención de terceros y de esta manera disminuir los errores de digitación y los tiempos dedicados a ello. 

EL PODER DE INTERNET



Tecnología aplicada a la cadena de abastecimiento

Teniendo presente la meta de agregar valor, no distraer esfuerzos, disminuir costos y optimizar el capital, CCU se planteó un proyecto pionero en Chile: crear un Portal de Proveedores usando al máximo todos sus recursos humanos y tecnológicos.

De esta manera, a mediados del 2001, Ofimarket se convierte en el primer proveedor en ingresar al portal, después de haber trabajado desde fines del 2000, como único abastecedor de artículos de oficina, aseo y abarrotes para las 9 filiales de CCU.

EL PODER DE INTERNET

La alianza entre ambas empresas, contempla el abastecimiento de cerca de 500 centros de costo y alrededor de 4000 consumidores internos. Para ello se establece un modelo operativo a través de la página web de Ofimarket, a la cual los usuarios ingresan y tienen a su disposición todos los productos y precios de los 300 ítems que implica este convenio.

Esta experiencia demostró que Internet es una herramienta muy poderosa para dar soluciones logísticas a la cadena de abastecimiento. Con esta visión clara, CCU decide desarrollar un Portal de Proveedores donde todos ellos pudieran exhibir sus productos, con sus precios, de manera tal de hacer interactuar a cada usuario directamente con su proveedor, obteniendo — al mismo tiempo — un estricto control administrativo, de procedimientos



Rolando Rojas, Gerente de Contratos y Servicios de la Compañía de Cervecerías Unidas.

y simplificando los procesos internos. Actualmente el usuario de CCU entra al portal a buscar su proveedor, hace el pedido y esto genera una orden que es leída en forma automática por los proveedores, ya que el portal está en línea con sus servidores. El sistema también beneficia al proveedor que puede obtener en el Portal toda la información que desee acerca de su relación comercial con la CCU, lo que significa también un ahorro de tiempo y procesos administrativos para él.

Para conocer los beneficios de la relación que se ha establecido entre CCU y Ofimarket, entrevistamos a Rolando Rojas, gerente de contratos y servicios de la Compañía de Cervecerías Unidas.

¿Por qué optaron por establecer una alianza con Ofimarket?

El 80 % de los productos que adquiere esta compañía están relacionados con la producción, ya sea materias primas u otros insumos similares. El restante 20% lo constituyen otros productos que no tienen relación directa con nuestro negocio, sin embargo, allí se concentraba nuestra mayor cantidad de dolores de cabeza: muchos proveedores, cotizaciones a cada uno de ellos, órdenes de compra que derivaban en miles de facturas, etc. Este sistema se hacía insostenible porque ocupaba muchos recursos materiales y humanos que podían destinarse a otra labor más productiva.

A fines del año 2000, partimos esta alianza con Ofimarket justamente para poner en manos de un sólo proveedor todos los artículos de escritorio, aseo y abarrotes que antiguamente eran pedidos por nuestros 500 centros de costo a cientos de diferentes proveedores.

De esta manera hicimos una licitación y optamos por aquella empresa que nos ofrecía el mejor servicio al precio más razonable. Desde ese momento hemos pasado por diversas etapas y hemos ido tecnologizando nuestros procesos de forma tal de simplificar la cadena logística y facilitar la tarea tanto para el usuario como para el proveedor.




Planta Temuco CCU

Actualmente el usuario de CCU entra al portal a buscar su proveedor, hace el pedido y esto genera una orden que es leída en forma automática por Ofimarket, ya que el portal está en línea con sus servidores.

¿Cómo funciona operativamente el convenio?

Al principio nosotros ingresábamos al portal de Ofimarket donde obteníamos un catálogo de productos en base a los cuales efectuábamos el pedido. Actualmente, después de haber invertido mucho en tecnología, contamos con el Portal que es la vitrina de nuestros proveedores y a través del cual los usuarios pueden mirar los productos, elegirlos y luego comprarlos. Esta tecnología ha dado paso al mejoramiento continuo en los procedimientos de compra y en los tiempos de trabajo tanto de los usuarios como de los proveedores, otorgando transparencia en los procesos, eliminación de órdenes de pedidos internos, información on line de consumos diarios, de gastos, etc. En el caso de Ofimarket, por ejemplo, se generan más de 300 solicitudes mensuales y nosotros estamos en condiciones de hacer una sola factura al mes y de administrar, con pocos recursos, múltiples pedidos provenientes de diversos centros de costo a lo largo de todo el país.

¿Usted ha cuantificado los ahorros que ha significado esta alianza con Ofimarket?

En general, y a partir de la experiencia con Ofimarket, hemos establecido este sistema de abastecimiento con distintos proveedores a través de nuestro Portal y claramente hemos tenido ahorros muy significativos. De Enero a Junio de este año se ha disminuido la generación de órdenes de compra en cerca de un 56% y la facturación en un 96%. Asimismo, hemos tenido una reducción muy considerable en inventarios y liberado espacios que antes se usaban para el almacenaje para que hoy pueden ser utilizados en otra cosa. 

SERVICIO AL CLIENTE

Lanzamiento Catálogo General 2003/2004 y nuevos productos



Hace ya dos años, Ofimarket editó el catálogo anterior, innovando en el mercado de productos y servicios para la oficina.




Hoy ya existe una nueva edición actualizada y moderna. En ella se ha incrementado el surtido de productos e incorporado todo lo nuevo que ha llegado al mercado.



Ha crecido también en el número de artículos ofrecidos con marca privada, para entregar a los clientes Ofimarket más conveniencia.



En definitiva, más productos, más tecnología, más agilidad, más ahorro y siempre más servicio. 




NUEVOS PRODUCTOS

Completa línea de Carpetas y Portafolios Vinílicos Ofijet



Como una forma de favorecer a sus clientes, Ofimarket importa, representa y fabrica directamente para entregar mayor conveniencia a través de una excelente relación calidad / precio de productos.

Hoy, los clientes Ofimarket disponen de la más completa línea de Carpetas y Portafolios, todos ellos con una excelente presentación y calidad. Y lo más importante, fueron seleccionados y testeados, por lo que cuentan con la garantía Ofimarket. 



ONLINE CON OFIMARKET

Más autonomía más ahorro
Más productividad
www.ofimarket.cl




Solicite hoy una demostración y la asignación de una clave de usuario al teléfono 540 0800

www.ofimarket.cl: ventajas insuperables

Con más de 3000 productos, www.ofimarket.cl es un catálogo de compras online, el cual permite ser integrado a los sistemas informáticos de los clientes. De esta forma resuelve las necesidades de abastecimiento recepcionando y enviando directamente al Centro de Distribución, los pedidos que cada cliente emite directamente por la web.

Cada usuario obtiene autonomía en cualquier etapa del sistema de abastecimiento, administrando la emisión de sus pedidos, el con-

trol presupuestario de gastos, los tiempos de respuesta, los reclamos y devoluciones recibiendo de esta forma un servicio altamente diferenciado. 

Ventajas

- ✓ Autonomía
- ✓ Menores tiempos de respuesta
- ✓ Mayor productividad
- ✓ Eliminación de errores
- ✓ Mayor ahorro

MERCADO

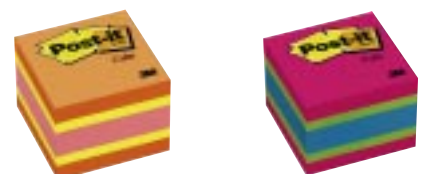
3M Nuevas alternativas en notas adhesivas post-it® de 3M



Siempre innovando y siguiendo las nuevas tendencias de los consumidores, 3M ha incorporado a su tradicional línea de notas Post-it® amarillas, nuevas alternativas de colores.

La línea de notas tamaño 654 en colores pastel – verde, celeste y rosado – y en pads individuales, es una espectacular alternativa para los usuarios tradicionales que deseen agregar un toque de color a su escritorio.

Otra innovación es el Minicubo Post-it® en una atractiva combinación de colores – fucsia, verde, turquesa y naranja, amarillo, melón – y en un nuevo tamaño: 4,7 x 4,7 cms.



Una genial opción para tener las notas visibles y siempre a la mano.

Con más de 20 años en el mercado, las notas autoadhesivas reposicionables Post-it® se han convertido en herramientas de comunicación y organización rápidas y amigables, infaltables en todo escritorio, ideales para anotar mensajes, teléfonos, direcciones y organizar información. 