



# Casos de Éxito y Aprendizaje en Exportación de Servicios



***iconstruye***  
www.iconstruye.com



# ANTECEDENTES

- Iconstruye nace hace 8 años, apoyando el nacimiento de la primera Plataforma de Comercio Electrónico Chilena.
- A través de Iconstruye, la CChC puso a la Industria de la Construcción como pionera en la incorporación del e-business en la gestión de los negocios y en las obras del sector.
- Esta experiencia les permite desarrollar el portal transaccional Chilecompra

# RESULTADOS

- Iniciativa plenamente consolidada: sólo el 2009 se transaron en Chile US\$ 2.161 millones a través de la Plataforma
- En Colombia, en consorcio con SONDA, Iconstruye se adjudica el proyecto para implantar el Portal Transaccional del Gobierno Colombiano (eq. a Chilecompra).
- La plataforma inicia operaciones en Colombia en 2008: 2 empresas compradoras y 6 proveedoras que transaban unos US\$220.000 en 13 obras. Cuenta hoy con una cartera de clientes de más de 80 firmas que negocian mensualmente un promedio de US\$8.600.000.

# LECCIONES APRENDIDAS

- Experiencia en Chile fue una “Carta de Presentación” ante el Estado colombiano: importante dar a conocer proyectos exitosos
- Desarrollo de know how en área específica es valioso
- Fórmulas de comercialización (Compras Públicas) y de organización (Consortio) pueden incidir en el éxito



# ANTECEDENTES

- El año 2008, ACTI (Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información), presenta el Proyecto Plataforma de negocios en el Exterior a Concurso Corfo- ProChile
- Objetivo: “Aterrizar” en USA...sobre un “portaviones”, una plataforma de negocios. Lo conforman 5 empresas
- Foco en ser alternativa de Outsourcing para empresas de USA

# RESULTADOS

- Se concreta la instalación con una oficina y contratación de apoyo comercial (personas locales) en el mercado.
- Se logra realizar exportaciones durante el primer año.
- Actualmente la Plataforma se encuentra en proceso de incorporar nuevas empresas (usuarias).
- La experiencia se replica en Colombia
- Pese a algunos buenos resultados, no logró tener continuidad cuando no hubo aporte público.



# LECCIONES APRENDIDAS

- En Servicios es importante “estar” en el mercado
- La asociatividad facilita el éxito, ya que permite Sinergia de Recursos y colaboración.
- Focalización, objetivos claros