

## Perfil

**Sector:** Industria Celulosa

**Tipo de producto:** Plataforma Cloud

**Fundación:** Noviembre de 2018

## Métricas Clave

**Rentabilidad (3 años):** 5-24 mill.€

**Punto de Inflexión**

**(Beneficio VS Volumen):**

**Esc base:** 1.919 m3

**Esc 1:** 2.216 m3

**Esc 2:** 2.462 m3

**Esc 3:** 2.591 m3

**Esc 4:** 2.599 m3

## Equipo



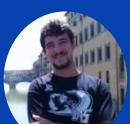
Juan del Viejo  
CEO



Esther Chuliá  
CBO



Lola Sarria  
CFO



Jesús Téllez  
CTO



Alberto Vargas  
COO

## Contacto

Esther Chuliá

cbo@datatrust.com

Tel. +34 622 651 309

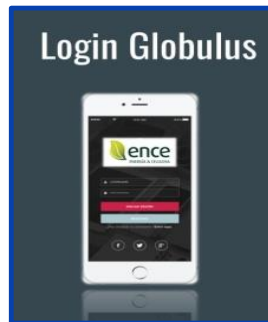
www.datatrust.com

## Problema

ENCE necesita **agilizar el proceso de compra** a los propietarios que poseen fincas con eucaliptos. El problema radica en la complejidad de los trámites para solicitar los permisos de corta y causa que la empresa no pueda predecir si finalmente podrá acopiar ese eucalipto, ni el tiempo que tardará en poder hacerlo. Actualmente el proceso de licitación es “manual” y aleatorio, lo cual produce una pérdida de rentabilidad y genera una gran incertidumbre al proceso.

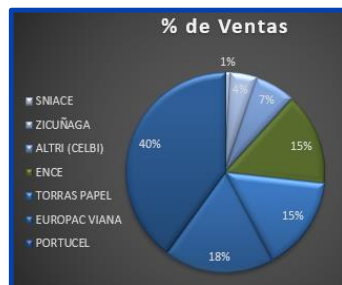
## Solución

Acceso inmediato a través de la **plataforma en la nube**, que permite al departamento de disponibilización establecer prioridades de compra además de ajustar los precios de la misma, en base a diferentes **indicadores clave de rendimiento** (% de éxito, tiempo de resolución y % de riesgo).



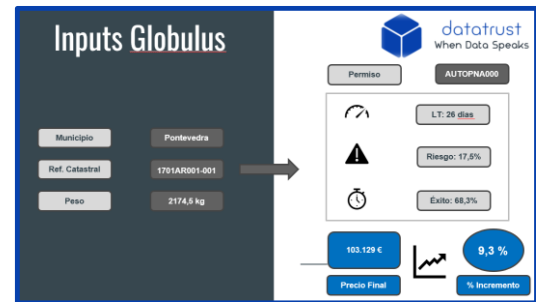
## Mercado

ENCE con sus dos empresas dedicadas a la producción de celulosa ha generado unas ventas medias anuales de más de **680.000 mill.€** en los últimos 3 años, colocándose a la cabeza en el mercado nacional y europeo. Debido al aumento de la demanda mundial de celulosa, ENCE prevé aumentar sus ventas un 6,4% en los próximos 3 años, por tanto necesitan garantizar un mayor acopio.



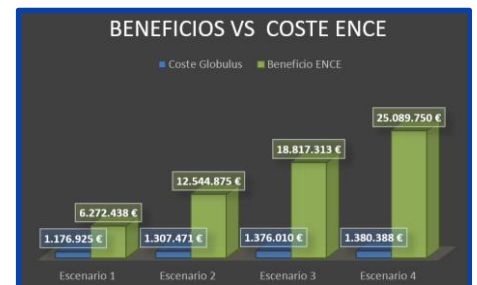
## Producto

- **Dashboard** dinámico para departamento de compras incluyendo **KPIs** de riesgo y optimización de la función precio de aprovisionamiento.
- Para una segunda fase se establece un **“Mapa de Calor”** que apoya al departamento de compras en identificar las zonas óptimas de compra.



## Modelo de negocio

Contrato de outsourcing a 3 años renovable, con un presupuesto que incluye el desarrollo, implementación y mantenimiento de **GLÓBULUS** y dos extensiones que agregan valor al servicio. De conseguir los objetivos, ENCE obtendría una rentabilidad de hasta el 95,9%.



## Roadmap

Inicio DataTrust | Presentación del proyecto | Firma de contrato | Entrega de Glóbulus | Entrega Extensión 1 | Entrega Extensión 2 | Firma nuevo contrato

