



Bolsa Mercantil de Colombia

Caso Para la Acción

Julio 2 de 2015

Agenda



- I. MEGA y Macro Estructura de la BMC**
- II. Caso Para la Acción en la BMC**



“En el año 2025 la BMC será una compañía con ingresos de COP 100.000 MM y un margen Ebitda del 30%”.

- Construyendo sobre el Registro de Facturas, desplegará un vibrante negocio de FNB desarrollando productos para sustituir al mercado bancario y extrabancario.
- Consolidando su plataforma para operadores sociales, complementando a CCE con soluciones superiores para los administradores públicos y escalando nuevas plataformas, permitirá al Estado catalizar mercados eficientes y plurales.
- Convirtiendo sus datos en información creará valor al funcionamiento del Estado y los mercados, a la vez que escalará un sólido negocio de información a partir de sus actividades.
- Tendrá el 30% de sus ingresos en negocios de horizonte 3 que incluye el negocio de información, los negocios fuera del ámbito agrícola y de alimentos y los productos distintos al MCP y al Registro.
- Construyendo sobre su liderazgo como complementador del Ministerio de Agricultura, escalará relaciones con otros Ministerios con desafíos similares de acceso al mercado.

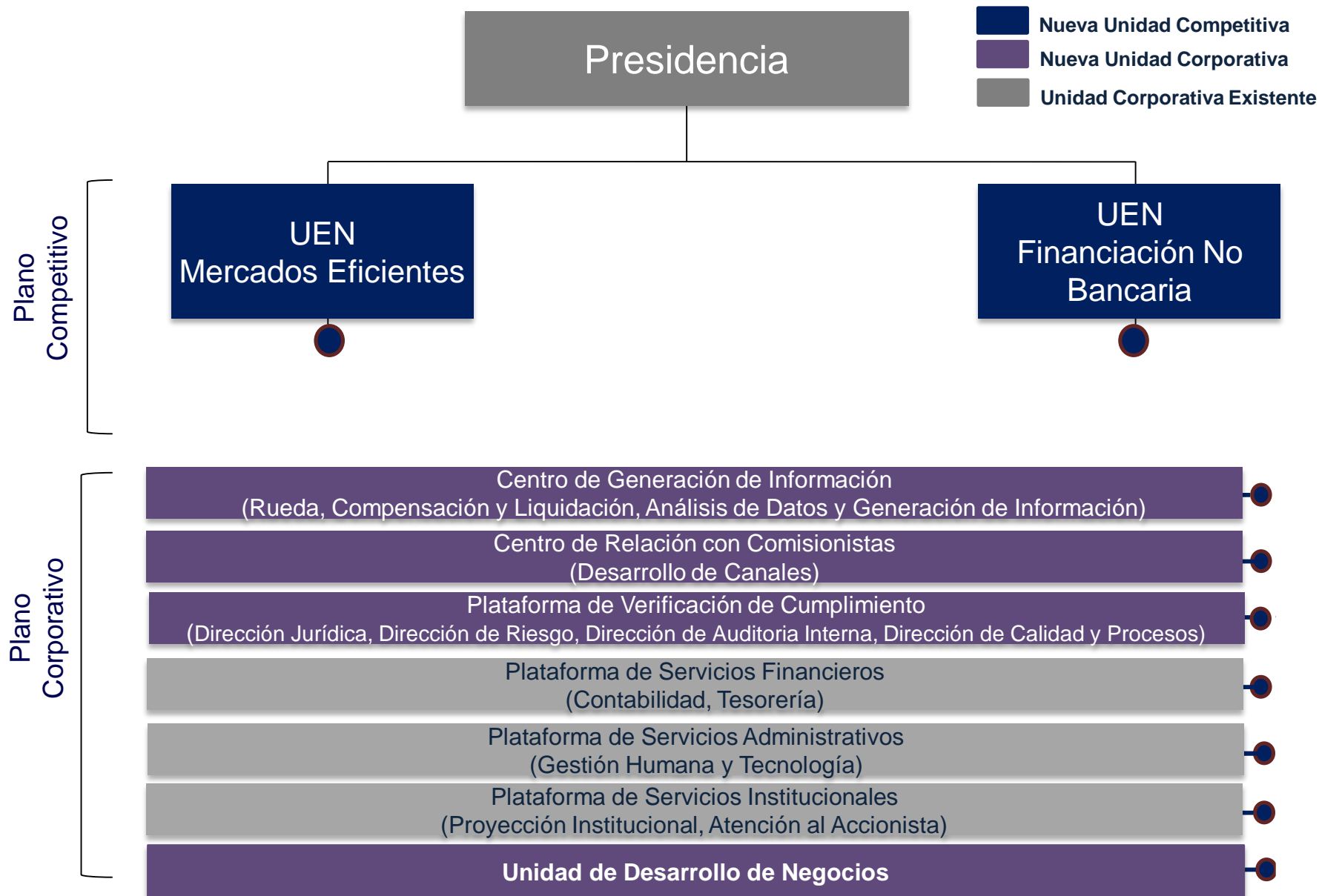
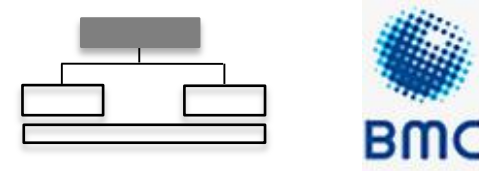


Una estrategia penetrante activa de manera inevitable una transformación para alinear a la organización con sus objetivos



Nueva Estructura de la BMC

Estructura Corporativa



Agenda



- I. MEGA y Macro Estructura de la BMC**
- II. Caso Para la Acción en la BMC**

Nuevas Unidades Creadas

Descripción de sus funciones

Nueva Unidad Creada

Función Principal

UEN Mercados Eficientes

- Profundizar el negocio “Core” de Creación de Mercados eficientes mediante actividades en el MCP y la formación de precios en mercados p.e. Mercado del Gas.

UEN Financiación No Bancaria

- Profundizar el negocio “Core” de Financiación no Bancaria mediante actividades en el registro de facturas y operaciones de mercado abierto OMAS.

Unidad de Desarrollo de Negocios

- Orquestar el crecimiento de la corporación explorando bajo el tema dominante en el horizonte 4. Diseñar y llevar a cabo experimentos en el horizonte 3 y apoyar el escalamiento en el horizonte 2.

Tres nuevas unidades para la BMC que permiten retomar los negocios centrales y desarrollar sus horizontes de crecimiento

Nuevas Unidades Creadas

Descripción de sus funciones



Nueva Unidad Creada

Función Principal

Centro de Generación de Información

- Convertir datos en Información a partir de las actividades que realiza la BMC. Organiza la información actual del Registro de Facturas en conjunto con el equipo correspondiente de la UEN de Financiación no Bancaria.

Centro de Relaciones con Comisionistas

- Desarrollar los canales de la BMC brindando asesoría comercial y regulatoria a los comisionistas. Utiliza conocimiento de mercado de los comisionistas para co-desarrollar los OMAs

Plataforma de Verificación de Cumplimiento

- Garantizar el correcto funcionamiento de los temas jurídicos y de riesgo para la compañía. Realiza adicionalmente auditorías internas y verifica la calidad de los procesos .

Tres nuevas unidades corporativas transversales apoyan el despliegue de las dos unidades estratégicas de negocios



BREAKTHROUGH

Nuevas Unidades Creadas

Implicaciones y Derechos de Decisión



	UEN Mercados Eficientes	UEN Financiación No Bancaria
Implicaciones para la Transformación	<ul style="list-style-type: none">▪ Creación de esta nueva unidad.▪ Asignación de un único responsable del crecimiento y la rentabilidad del negocio.	<ul style="list-style-type: none">▪ Creación de esta nueva unidad.▪ Asignación de un único responsable del crecimiento y la rentabilidad del negocio.
Derechos de Decisión de la Unidad	<ul style="list-style-type: none">▪ Conformar su propio equipo▪ Escoger métricas para medir su desempeño.▪ Responde ante Presidencia por el "Botom Line".	<ul style="list-style-type: none">▪ Conformar su propio equipo▪ Escoger métricas para medir su desempeño.▪ Responde ante Presidencia por el "Botom Line".

La creación de las dos nuevas unidades de negocios y la asignación de sus respectivos gerentes son las principales escogencias de la BMC en el despliegue de su estrategia

Nuevas Unidades Creadas



Implicaciones y Derechos de Decisión

	Unidad de Desarrollo de Negocios	Centro de Relaciones con Comisionistas
Implicaciones para la Transformación	<ul style="list-style-type: none">▪ Creación de esta nueva unidad.▪ Reemplaza actual unidad de planeación.▪ Asignación de un único responsable del desarrollo de Horizontes.	<ul style="list-style-type: none">▪ Creación de esta nueva unidad.▪ Asignación de un único responsable por la relación con comisionistas garantizando transferencia de conocimiento.
Derechos de Decisión de la Unidad	<ul style="list-style-type: none">▪ Conformar equipos para desarrollo de experimentos.▪ Determina variables de éxito o fracaso en Fichas Técnicas de Experimentos.▪ Trabaja de la mano con Centro de Relación con Comisionistas en	<ul style="list-style-type: none">▪ Conformar su propio equipo.▪ Trabaja de la mano con UDN apoyando el desarrollo de horizontes.

Dos unidades nuevas que refuerzan la nueva visión de la BMC en el desarrollo de mercados con una perspectiva de horizontes



BREAKTHROUGH

Nuevas Unidades Creadas



Implicaciones y Derechos de Decisión



	Centro de Generación de Información	Plataforma de Verificación de Cumplimiento
Implicaciones para la Transformación	<ul style="list-style-type: none">▪ Creación de esta nueva unidad.▪ Asignación de un único responsable por la transformación de datos en información.	<ul style="list-style-type: none">▪ Agrupar las actividades de verificación de cumplimiento en una sola plataforma corporativa.▪ Asignar un único responsable del seguimiento al cumplimiento en todas las áreas.
Derechos de Decisión de la Unidad	<ul style="list-style-type: none">▪ Conformar su propio equipo▪ Acceso a toda la información disponible e histórica de la BMC▪ Trabaja de la mano con los gerentes de las unidades de negocio en la depuración de sus datos	<ul style="list-style-type: none">▪ Conformar su propio equipo.▪ Libre de monitorear todas las áreas de desempeño de la compañía.▪ Responde ante Presidencia por el cumplimiento de los estándares dentro de la compañía.

El tránsito de un mundo de datos a un mundo de información solo se logra asignando un único responsable a dicha tarea



Caso para la Acción



- Desplegar de una estructura front-back con 2 unidades de negocio (FNO & CME) y una unidad de desarrollo de negocios enfocada en los experimentos definidos.
 - Asignar responsables encargados de cada unidad competitiva y corporativa.
 - Establecer metas y métricas para cada gerente
- Organizar los reportes de métricas necesarios para hacer seguimiento a la estrategia
- Empezar a desarrollar los experimentos de Información y Facturas
- Conectar todos los proyectos actuales a la nueva estrategia, los que no pasen el Tema Dominante deberían ser descartados o al menos des-enfatizados.
- Comunicar a toda la organización la dirección de la compañía

Es importante empezar a desplegar la estrategia inmediatamente para no caer en el error de perder el Momentum



