



## **Comunicado de Prensa**

# **ACUERDO ESTRATÉGICO ENTRE BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO Y Ariba**

- Dentro de la estrategia B2B del banco, que cuenta con una inversión global de 250 millones de dólares (unos 45.000 millones de pesetas)**
- El acuerdo se articula en torno a tres ejes principales: sistema de gestión de compras del Grupo (e-procurement), tecnología de creación de mercados digitales B2B (Marketplace) y canalización a través del banco de todos los flujos de negocios producidos.**
- El acuerdo se hace extensivo a todas las empresas del Grupo**
- El Banco se convierte en proveedor de tecnología para empresas clientes**
- El ámbito geográfico del acuerdo incluye en una primera fase España, Portugal y Latinoamérica**

Banco Santander Central Hispano y la compañía norteamericana líder en tecnología B2B Ariba han firmado un acuerdo estratégico por el que Ariba pone a disposición del banco su tecnología en tres grandes áreas.

La primera de ellas se refiere a la creación de mercados, denominados en B2B 'marketplace'. La compañía Ariba pone a disposición de Banco Santander Central Hispano la tecnología para la creación de múltiples mercados digitales entre empresas, tanto horizontales como verticales promovidos directa o indirectamente por BSCH en los distintos sectores empresariales



Banco

**Santander Central Hispano**

El segundo componente incluye la creación de una plataforma tecnológica, con tecnología de Ariba, para canalizar a través de ella las transacciones comerciales de compra-venta propias de cada mercado, los servicios ofrecidos por el banco así como los flujos financieros derivados de dichas operaciones comerciales. El Banco Santander Central Hispano podrá hacer accesible a sus clientes a través de dicha plataforma, otros servicios de valor añadido distintos de los financieros, proporcionados por el Banco o por terceros.

Esta red permitirá al banco ser proveedor de la tecnología necesaria para sus empresas clientes, habilitando la infraestructura adecuada para las transacciones comerciales en sus negocios tanto a mercados creados bajo el paraguas de Ariba o con cualquier otra tecnología.

Por último, BSCH dispondrá de la herramienta de e-procurement interno de Ariba, consistente en un sistema de gestión centralizado de todas las compras que efectúa el Grupo tanto en España como fuera y cuyo importe ascendió al pasado año a cerca de 150.000 millones de pesetas. Con ello, Banco Santander Central Hispano pretende conseguir importantes ahorros de costes, transacciones y tiempo.

Con la firma de este acuerdo, que incluye tanto la península ibérica como Latinoamérica, Banco Santander Central Hispano da un nuevo paso dentro de su estrategia global en el ámbito del comercio electrónico, donde el banco tiene previsto invertir aproximadamente 450 millones de dólares en proyectos B2B (entre 200 y 300 millones de dólares) y B2C (el resto) y en el que ya está participando en iniciativas mixtas como la promovida junto con Conext del grupo EDS para la creación de una Central de compras de e-procurement.

Madrid, 18 de julio de 2000