

Modelos de colaboración B2B para compras



UNIVERSIDAD



Vigilada Mineducación



Los procesos de compra y abastecimiento siguen evolucionando para darles a las empresas mejores relaciones, más productividad y más ventas. En este sentido, surgen modelos de colaboración entre empresas (Business-to-Business o B2B) que van cambiando la forma en las que estas se relacionan y nutren sus inventarios. Aquí las tres más importantes:

1. E-procurement

El aprovisionamiento electrónico, más conocido como e-procurement o electronic procurement, es un concepto relacionado con las compras profesionales y se reduce prácticamente al [eCommerce](#) en el ámbito del [B2B](#). Es decir, a las relaciones comerciales entre empresas.

La utilización de tecnologías modernas, como la automatización, a menudo se traduce en un ahorro de tiempo para las empresas.

Gracias a la digitalización y su evolución, muchos sectores y procesos de trabajo en las empresas han experimentado cambios. Especialmente en lo relativo a la **contabilidad**, los procedimientos se han vuelto más eficientes gracias a soluciones digitales, lo que también afecta positivamente a las compras. El auge del e-procurement está muy relacionado con el hecho de que algunos productos y servicios, como el software o los servicios web, solo pueden adquirirse digitalmente.

En la mayoría de los casos, el e-procurement se basa en los denominados sistemas de ERP (Enterprise Resource Planning o sistemas de planificación de recursos empresariales), soluciones de software creadas específicamente para las empresas y sus necesidades y que contribuyen al control de los procesos comerciales simplificando la gestión de las mercancías.

Elementos del e-procurement



Los sistemas de e-procurement intentan ofrecer una solución digital para todas las etapas del proceso de compra o aprovisionamiento. Dichos procesos recurren a menudo a otros sectores de las empresas, lo que permite conectar el aprovisionamiento electrónico con procesos y programas de otros departamentos.

● Gestión de las ofertas

En lo que respecta a las compras, gran parte del trabajo consiste en **recabar ofertas y compararlas**. Estas actividades pueden centralizarse por medio de las soluciones del electronic procurement, aunque ello depende de la configuración del sistema utilizado. En ocasiones, todas las ofertas se incorporan directamente en el software o como mínimo se utilizan catálogos online para realizar las búsquedas. Asimismo, los catálogos internos aceleran los procesos.

• Proceso de autorización

La mayoría de las empresas requieren procesos de autorización específicos antes de realizar transacciones, pues no a todos los trabajadores se les permite ejecutar los pedidos necesarios, sino que las instancias superiores tienen que autorizarlos. Este tipo de procesos se simplifican y aceleran gracias al e-procurement. El software puede enviarse automáticamente a los participantes en el proceso de autorización. Bajo algunas circunstancias, basta con presionar un botón para iniciar el pedido; también, el software permite otorgar y quitar derechos de un modo centralizado.



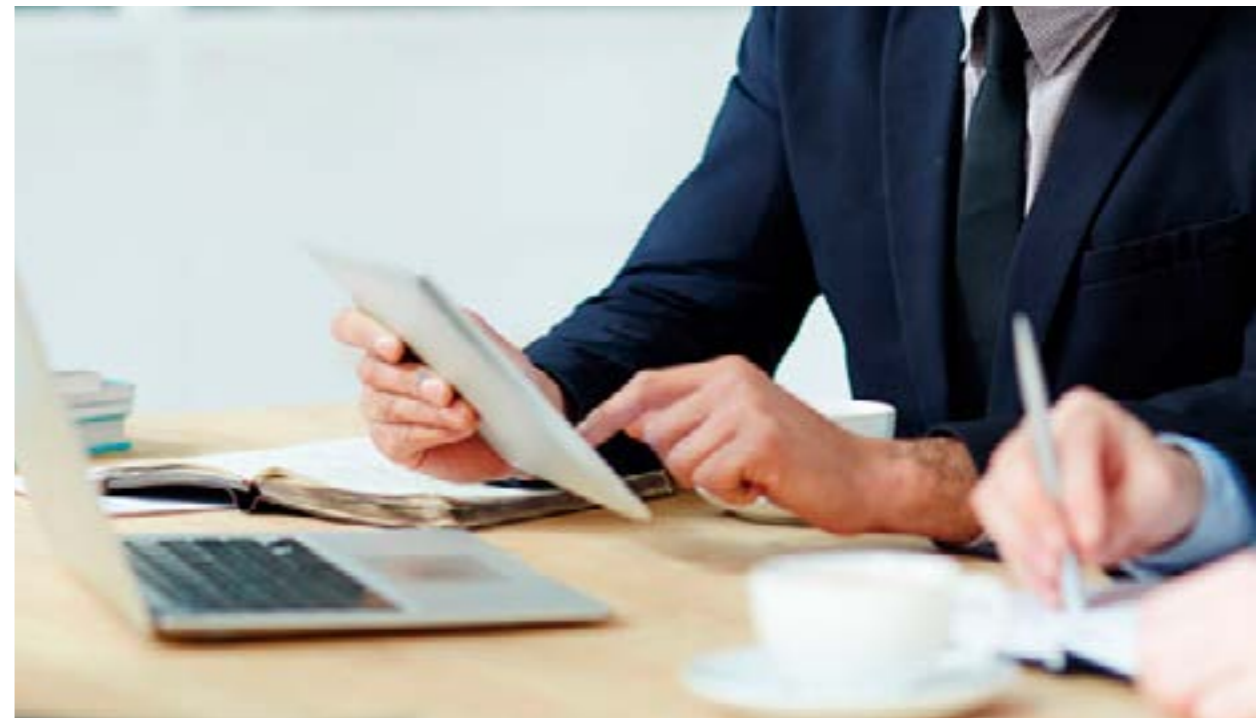
● Transacción

Por último, el e-procurement también permite realizar pedidos. La transferencia de datos tiene lugar por diferentes vías, de modo que en algunos sistemas los datos se transmiten directamente a través de Internet o de una VPN que redirige al servidor del suministrador. Sin embargo, resulta algo complicado enviar los datos por correo electrónico a un trabajador del proveedor para que este los complete in situ, proceso que se aligera cuando ambas partes utilizan formatos estandarizados que facilitan la transferencia de datos.

En la transacción se puede diferenciar entre aprovisionamiento estructurado y no estructurado:

Aprovisionamiento estructurado:

Dependiendo de los productos requeridos, los sistemas de e-procurement pueden organizar los artículos de forma automatizada, lo que resulta idóneo; por ejemplo, para aquellos que son importantes para la producción. En este sentido resulta esencial que existan contratos de abastecimiento fijos. Si el sistema de pedidos está sujeto a un único sistema de gestión de inventario, los pedidos pueden realizarse a partir de un nivel mínimo de stock. Otra posibilidad serían los pedidos periódicos.



Aprovisionamiento no estructurado:

El e-procurement también respalda este tipo de aprovisionamiento, que son necesarios a intervalos de tiempo irregulares y no están vinculados a un proveedor determinado (y en los que se requieren procesos de autorización más complejos). Así, las soluciones PED (Procesamiento electrónico de datos) hacen que las autorizaciones por parte de los trabajadores acreditados se transmitan mucho más rápido que por otras vías.



● Seguimiento

El aprovisionamiento electrónico puede convertirse en parte del proceso una vez entregados los pedidos con éxito. Si al sistema se le facilitan los datos del proveedor en tiempo real, podrá supervisar la entrega. Así se puede hacer seguimiento de la cadena de suministro del fabricante o distribuidor hasta la empresa que solicita el pedido. En este último caso puede confirmarse la recepción de las mercancías con el registro electrónico de su entrada y así concluir el proceso. Para realizar un seguimiento seguro, resulta ventajoso que haya un vínculo sólido entre el e-procurement y las soluciones digitales de logística y gestión de mercancías.



● Pago

La gestión financiera también puede llevarse a cabo mediante el e-procurement siempre que exista un vínculo con el software de contabilidad. Así, ambas partes pueden beneficiarse del procesamiento digital: el proveedor puede crear (de manera parcialmente automatizada) facturas a través del sistema y enviarlas igualmente a través de este, de modo que llega directamente a los responsables de las empresas cliente.

Las facturas electrónicas deben llevar una firma electrónica autorizada, la cual tiene que estar integrada en el sistema de e-procurement correspondiente para tener validez. Una vez verificadas las facturas puede realizarse la transferencia de las cantidades pendientes.

● Informes

Dado que el sistema documenta todos los procesos, la creación de informes resulta mucho más sencilla que en el caso del aprovisionamiento clásico, el cual se realiza en papel. Los análisis pueden recurrir a los numerosos datos depositados en el sistema electrónico, entre los que se incluyen informes de cada uno de los trabajadores de diferentes departamentos o de los proveedores utilizados. De estos se pueden sacar conclusiones sobre la efectividad de los propios trabajadores y del rendimiento de los proveedores.



● Ventajas del e-procurement

El aprovisionamiento electrónico le da numerosas ventajas a las empresas compradoras y a los proveedores implicados. Para esto, es necesario que los procesos de trabajo dentro de la empresa se adapten al nuevo sistema, aunque también deben redistribuirse las tareas en caso de ser necesario e instruir a los trabajadores en el sector del electronic procurement.

Automatismos: en el aprovisionamiento tradicional, los trabajadores de los departamentos de ventas y de otros similares emplean mucho tiempo en realizar tareas rutinarias una y otra vez. La solicitud de los catálogos de los proveedores también lleva su tiempo, por lo que este es un proceso que puede automatizarse con el aprovisionamiento electrónico o, por el contrario, volverse completamente superfluo.

Período de aprovisionamiento: incluso sin los efectos de la automatización, el e-procurement permite a los trabajadores ahorrar tiempo y reducir los períodos de aprovisionamiento. Esto puede atribuirse al hecho de que la velocidad de transmisión de los datos digitales es superior a la de los datos impresos. Aquí, los sistemas de compras de escritorio permiten que todos los participantes en el proceso reciban los datos en tiempo real. A través de una interfaz que funcione bien con el proveedor, pueden integrarse datos de los pedidos de forma inmediata en el sistema, lo que permite tramitarlos en menor tiempo.

Asignación de derechos: los sistemas de electrónico procurement ayudan a los usuarios a optimizar la adjudicación y el cumplimiento de los derechos de desbloqueo. Así, esta tecnología garantiza que nadie que no tenga los derechos correspondientes realice pedidos antes de que los autorice un trabajador responsable. Los permisos adecuados pueden adjudicarse y retirarse por medio de un método de procesamiento electrónico de datos (PED).

Costes: los procesos de aprovisionamiento suelen ser bastante costosos. Tan solo la impresión y adquisición de papel ya supone un gasto. La instalación de sistemas de e-procurement es bastante costosa, aunque a largo plazo la adquisición e integración de soluciones digitales merecen la pena. Asimismo, el aprovisionamiento electrónico también puede disminuir los gastos de almacenamiento, pues al procesarse los pedidos con mayor rapidez, también se reduce el período de almacenamiento.





Flexibilidad: el electronic procurement y la utilización de Internet y medios digitales simplifican enormemente la comparación y búsqueda de ofertas. Además, la configuración de los pedidos a través de catálogos online es más flexible que por los tradicionales.

Calidad: el aumento del nivel en el ámbito del e-procurement está relacionado principalmente con la calidad de la información. Debido a que todos los datos (como, por ejemplo, los de los productos) se transmiten por vía electrónica, este método permite disminuir la cantidad de errores en su introducción, pues no depende de los trabajadores. Además, con las publicaciones digitales los proveedores ofrecen mucha más información sobre los productos y, a su vez, esta puede filtrarse. Así, cada comprador puede visualizar los datos que sean importantes para él, además de evaluar la información sobre los productos o servicios por medio de contenidos multimedia de alta calidad (imágenes o material de audio y de vídeo).

2. Procure to Pay - P2P

Los sistemas de Procure-to-pay o P2P permiten la integración del departamento de compras con el departamento de cuentas por pagar. Algunos de los principales actores de la industria del software acuerdan una definición para Procure-to-Pay, que vincula el proceso de aprovisionamiento y el departamento financiero. Los pasos generalmente incluidos son:

- Administración de suministros.
- Carro o requisición.
- Orden de compra.
- Recepción de suministros.
- Reconciliación de facturas.
- Cuentas por pagar.



● Beneficios de la implementación del P2P

- Reduce las pérdidas y desperdicios de materiales, teniendo en cuenta que solo aquello que es necesario es pedido.
- Los costos necesarios para mantener el stock disminuyen en función de la ausencia de la necesidad de desplazamiento de materiales no utilizables por un largo período de tiempo.
- Los materiales se dañan y se deterioran menos, lo que también reduce costos. Esto en función de los procesos de realización del pedido, recibimiento y uso.
- Claramente, la productividad aumenta y, en consecuencia, la facturación es impactada positivamente gracias a la reducción de costos.

Son tantas variables a ser conjugadas, que solamente con la alta capacidad que los softwares más modernos poseen de procesar información, es que el P2P podría ser implementado de manera funcional con el objetivo de mejorar la gestión de stocks en un negocio.

3. E-sourcing


El e-sourcing permite a las empresas recibir ofertas de proveedores a través de un portal en línea. Se ha convertido en una herramienta clave que permite a las empresas identificar, depurar y conectar con una base de proveedores, independientemente de su localización geográfica. Es un proceso que utilizan los Gerentes de Categoría, ya que les proporciona en muchos casos mejores negociaciones que las tradicionales cara a cara.

Usualmente son negociaciones en vivo donde el comprador y un grupo de proveedores participan en procesos dinámicos. Este proceso se da en línea, donde ellos compiten entre sí por ganar la aprobación de su oferta por parte del comprador.



● ¿Cuáles son los beneficios del e-sourcing?

1. Reducción de costos, pues permite llegar a más proveedores a la vez y fomenta la competitividad entre ellos.
2. Acelera el proceso de identificación y selección de proveedores.
3. Mejora las relaciones con los proveedores al fomentar un estilo de negociación transparente y abierta. También ofrece retroalimentación oportuna.
4. Reduce las distancias y límites geográficos.
5. Ofrece más control sobre los procesos de subasta y crea la base para un proceso de auditorías regulatorias.



En definitiva, la herramienta elegida para apoyar este proceso también contribuye a la creación de una base de datos de proveedores, capturar información para completar procesos de análisis, perfeccionar los procesos de ventas y aprovisionamiento. No cabe duda que con el paso del tiempo se lograrán perfeccionar más tecnologías, plataformas y herramientas que busquen facilitar el funcionamiento de las empresas.

La Especialización en Gerencia Estratégica de Abastecimiento de la EIA te da el conocimiento necesario para implementar estas estrategias y mejores prácticas de la cadena de abastecimiento y relaciones con proveedores y otras empresas, con el fin de generar ventajas competitivas.

[Obtén más información aquí.](#)

UNIVERSIDAD



Ser, Saber y Servir

Vigilada Mineducación

Haz clic en nuestras redes sociales

