

Las empresas que gestionan sus **compras a proveedores** por Internet (**e-sourcing**) pueden llegar a ahorrarse hasta un 10% de su factura, según algunos estudios realizados.

Actualmente, más de la mitad de las grandes empresas españolas

gestionan sus compras

a través de subastas por Internet, logrando importantes ahorros. Las pymes no lo tienen tan fácil para recurrir a este sistema.

Las pymes no lo tienen tan fácil para gestionar sus compras a través de Internet, ya que tendrían que agruparse frente a proveedores para conseguir ahorros importantes.

La política de compras es clave en cualquier empresa. Baste decir que un 67% de los ingresos de las empresas se invierten de nuevo en compras de bienes y servicios, según la Asociación española de profesionales de **compras, contratación y aprovisionamiento** (AERCE). Ello quiere decir que, por cada 1% que una empresa ahorre en sus compras, se produce una mejora directa del beneficio de la empresa en un 7,5% antes de impuestos, según estimaciones de AERCE.

Si la **política de compras** es clave para la mejora de resultados, Internet ofrece una herramienta clave para obtener ahorros, gestionando las compras a través de la red. El sistema de gestión estratégica de compras a través de Internet se llama e-sourcing y permite ahorrar entre un 8% y un 10% en las compras de la empresa, según los expertos.

El **e-sourcing** tiene las ventajas de acceder al mismo tiempo y de forma rápida a múltiples ofertas, permitiendo la subasta de bienes y servicios de los proveedores (**subasta inversa**). Es una forma de negociación electrónica muy dinámica, utilizada por grandes empresas, que genera ahorros de hasta el 30%.

Empresas como gas natural, Endesa, Enagás y HP utilizan herramientas virtuales para gestionar sus compras y han realizado numerosas subastas en la red con proveedores para obtener mejores precios en subcontratas de productos y servicios. El problema son las pymes, ya que para poder sacar el máximo rendimiento al e-sourcing hay que manejar compras de una cierta importancia, por encima de 500.000 euros, según estudios de AERCE. Una solución pasa porque las pymes se agrupen en sus compras, a través de centrales de compras creadas por ellas.

El mayor problema del e-sourcing está, sin embargo, en el otro lado, en los **proveedores**, que no acaban de aceptar esta herramienta en sus ventas, unas veces por desconocimiento y otra por falta de confianza en un proceso donde no existe una relación personalizada entre proveedor y empresa cliente. Pero es sólo cuestión de tiempo: cuando vean que otros venden por la red, acabarán uniéndose a la subasta.

Fuente: [Microsoft](#)