

LOS RETOS DEL APROVISIONAMIENTO EN INTERNET

Mario Tanco
 Director de Desarrollo y Recursos
 S.L.*

Aprovisionarse a través de Internet tiene evidentes ventajas, pero las nuevas aplicaciones de comercio electrónico se enfrentan a diversos desafíos. El sistema que plantea Internet para el aprovisionamiento es tan ajeno a los intereses de muchos de los actores del mercado que, para triunfar, deberá desarrollarse y madurar en un entorno neutral e independiente. Establecer pautas claras es un requisito indispensable para explotar el potencial de la red en la cadena de gestión de suministros. El gran riesgo que presenta este tipo de aprovisionamiento es caer en modelos coercitivos o especulativos que no permitan el desarrollo de canales de intercambio cooperativos.

En el llamado tiempo Internet la memoria es muy corta. Las aplicaciones de comercio electrónico poseen su propia historia y evolucionan sobre las experiencias adquiridas. Hace poco más de una década, los sistemas electrónicos de intercambio de datos (EDI) aparecían en el mercado europeo con las primeras soluciones de gestiones de compras, antecedentes del e-procurement. Nacido con el mismo objetivo de éste, EDI había sido diseñado para que compradores y proveedores de servicios pudieran desarrollar negocios lo más directa y automáticamente posible. En aquel tiempo, EDI permitía a las compañías mantener una relación con sus proveedores a través de la red. El sistema daba fe del intercambio de documentos que realizaban estas operaciones.

EDI se introdujo en el mercado con una suerte dispar. En España, la industria automotriz puso en marcha en marcha *Odette*, que ha tenido un valor real. Mediante este sistema se hacían las peticiones, los albaranes, la facturación, e incluso se podían enviar las descripciones de técnicas. EDI ganó posiciones hasta encontrarse rápidamente con los propios límites que presentaron intermediarios y actores del mercado. Algunas empresas lo utilizaron de manera coercitiva para sacar ventajas de los proveedores de mercancías y servicios. Otras, imponían canales de abasteci-

miento cerrados para comprimir precios y establecer condiciones de control. Los proveedores que no suscribían esas nuevas políticas de compra perdían participación en los negocios y quedaban relegados en tanto no se plegaban a las reglas de juego impuestas.

Actualmente, *e-procurement* corre los mismos riesgos de EDI. Los intermediarios se sienten amenazados porque sienten que su función puede desaparecer, así como los proveedores sienten la amenaza de los precios permanentemente a la baja mientras estas herramientas publiquen los precios de las mercancías en la web.

Estos riesgos se consideran menores cuando los sistemas son cooperativos y establecidos en un marco neutral. Las posibilidades que ofrece el *e-procurement* para el desarrollo del comercio parecen ilimitadas. Si las compañías participan en mercados abiertos y los proveedores demuestran interés en publicar sus precios en la red, los sistemas de información e intercambio de datos beneficiarán a los usuarios. Para que estos sistemas funcionen deben incorporarse miles de actores y en este momento, el mercado demanda la incorporación de estos sistemas.

Las empresas están retirando inversiones



* Desarrollo y Recursos (DyR) es una empresa española, fundada en 1992, especializada en Tecnología de la Información y la Comunicación (TIC), que integra el desarrollo de las aplicaciones de servicios de Internet con los parámetros de la imagen corporativa.

millonarias en publicidad y *marketing* para reducir costes y hacer frente a una eventual recesión. Esta contracción ha marcado el final de la primera etapa de Internet (la más publicitaria) que ha servido para ampliar los mercados. En los próximos dos o tres años podremos ver una mayor inversión en servicios B2B.

Aunque las tecnologías necesarias ya están disponibles, los sistemas *e-procurement* se impondrán gradualmente. La implementación seguirá el ritmo marcado por las inversiones de tiempo, dinero y la aceptación de los usuarios. Es probable que el despliegue de estos sistemas se desarrolle gradualmente en la medida que la práctica disipe los temores de los actores.

Este sistema permitirá generar procesos de abastecimiento cooperativos y favorecerá a las compañías alejadas de las grandes concentraciones industriales. Además, permitirá a las empresas acceder a nuevas cuotas de mercado, así como tener ocasiones de mejorar las oportunidades de las empresas del tercer mundo y las economías regionales periféricas, ya que los compradores podrán recibir ofertas desde regiones remotas sin tener que desplazarse para comprar.

La gestión ideal del *e-procurement* será aquella que actúe con neutralidad para evitar la resistencia de los intermediarios y de los proveedores habituales, así como el impacto de intereses coercitivos o especulativos. El éxito dependerá de la responsabilidad de empresas, usuarios y organismos gubernamentales e independientes. La Unión Europea, las Comunidades Autónomas y las Cámaras de Comercio, entre otras, deberían colaborar en el establecimiento de políticas públicas para el desarrollo armónico de estas actividades de la nueva economía. Se trata de una oportunidad que puede mejorar las oportunidades de compradores y vendedores si se establece un marco de acción independiente. ■