

Cómo potenciar la agilidad empresarial

La nueva guía de compras

 **amazon business**



El nuevo panorama de las compras

Las cadenas de suministro mundiales están evolucionando. Mientras que en el pasado los responsables de compras se centraban en dotar de estabilidad a sus cadenas de suministro, en la actualidad ha quedado claro que ya no existe un diseño a prueba de fallos.¹ Tras varios años de acontecimientos sin precedentes, desde fenómenos meteorológicos extremos hasta el aumento de la inflación y la inminente inestabilidad económica, los responsables de compras están reevaluando su enfoque para crear y mantener una cadena de suministro resiliente y, al mismo tiempo, equilibrar las presiones para aumentar el ahorro y reducir los costes.

Quienes quieran crecer y prosperar en esta nueva realidad deben adoptar el cambio como única constante, abandonando la vieja idea de que las cadenas de suministro deben diseñarse para alcanzar un estado hipotético, estático y óptimo. En su lugar, las organizaciones de compras exitosas deben adoptar la agilidad como un estado mental y comprometerse a renovarse, reorganizarse, desarrollarse y experimentar continuamente.³

¹ Deloitte's Global Resilience Report: Toward True Organizational Resilience. 2022.

³ A. Wieland & C. F. Durach, «Two perspectives on supply chain resilience». *J Bus Logist.* 2021;42:315–322.

El estudio realizado por The Hackett Group sobre el Plan de acción en materia de compras y aspectos clave para 2023 encuestó a líderes de medianas y grandes empresas de todo el mundo y descubrió lo siguiente:

66%

Considera que la inestabilidad económica es su principal riesgo

54%

Considera que la inflación es su principal riesgo

45%

Afirma que está impulsando la transformación digital para hacer frente a estas preocupaciones

Fuente: The Hackett Group, 2023 Procurement Agenda and Key Issues Study. 2023.

Cómo prosperar en el panorama cambiante de las compras

¿Recuerdas cuando existía la normalidad? Cuando The Hackett Group empezó a realizar su investigación anual sobre las prioridades de compras a finales de 2021, descubrió que solo el 11% de los responsables de compras esperaban que la inestabilidad continuara en 2023 o más allá.⁴ Ahora, el informe de 2023 muestra que el 66% de los responsables mencionan la recesión o desaceleración económica pendiente como su principal preocupación para el próximo año.

En cambio, los líderes de compras están adoptando una nueva normalidad a medida que trabajan para transformar sus organizaciones enfrentándose a los retos actuales.

Sin embargo, aunque estas respuestas financieras pueden ayudar a las organizaciones a sobrevivir a corto plazo, los líderes también deben desarrollar estrategias holísticas a largo plazo que abarquen no solo las finanzas, sino también a las personas, los procesos y la tecnología para transformar y **hacer crecer su organización** en esta nueva era de cambios disruptivos.

⁴ The Hackett Group. 2022 Key Issues Study. Diciembre de 2021.

⁵ The Hackett Group. 2023 Procurement Agenda and Key Issues Study Results. 2023.

Perspectiva del sector:
Fabricación. Una reciente encuesta realizada a más de 100 ejecutivos y otros altos cargos estadounidenses ha revelado que:

80%

De los responsables encuestados experimentó al menos una disrupción que tuvo un impacto fuerte o muy fuerte en su cadena de suministro en los últimos 12 meses

90%

De los responsables encuestados coincidieron en que la frecuencia de estas disrupciones ha aumentado en la última década y la pandemia ha agravado su impacto

50%

De los responsables encuestados coincidieron en que estas disrupciones afectaron significativamente a su productividad y beneficios



Cómo impulsar la transformación digital

Según un estudio reciente de The Hackett Group, la transformación digital sigue siendo una de las principales prioridades de liderazgo para prepararse ante la inminente recesión económica, ya que las organizaciones buscan oportunidades para aumentar la eficiencia y mantener el valor a largo plazo. Sin embargo, también descubrieron que el 42% de las organizaciones aún tienen soluciones heredadas que consideran que deben sustituirse a medida que las aplicaciones y funciones se trasladan cada vez más a la nube. Otro 38% considera que esos mismos sistemas heredados están limitando activamente su agilidad, reduciendo sus capacidades funcionales y limitando su capacidad para ser competitivos.

De los líderes mundiales de compras encuestados,

45 %

Está impulsando la transformación digital:
automatización, analítica avanzada y
modelización

39 %

Está cambiando las prioridades de
gasto o asignación de capital

35 %

Está iniciando un programa formal
de reducción de costes

La agilidad como forma de ser

Si bien la agilidad puede parecer a veces un término ambiguo, la agilidad organizativa puede ser aún más difícil de alcanzar para la empresa en su conjunto. En teoría, la agilidad consiste en la capacidad para anticiparse a los cambios disruptivos o percibirlos para adaptarse rápidamente a las necesidades cambiantes de las partes interesadas.⁶ Esa es la base de la resiliencia, ya que la agilidad permite a las organizaciones responder con rapidez en medio de los cambios disruptivos, lo que puede marcar la diferencia de verdad en el panorama actual de las compras.

En la práctica, la agilidad es un compromiso continuo con el aprendizaje y la colaboración entre equipos, rompiendo las barreras internas y entre finanzas, administración de personal, operaciones y TI para alinear y ampliar las capacidades empresariales con las necesidades cambiantes de los clientes.

6 The Hackett Group. "Procurement Agility: The Key to Enabling Success." Blog de Amazon Business. 2023.

**Es hora de afrontar
la realidad:**

**Los líderes de compras
deben adoptar la agilidad
como una forma de ser**



La agilidad es sinónimo de...

Eficacia redefinida



Equipos capacitados

Una experiencia de usuario familiar, una selección completa, controles de compra y un envío fiable permiten tomar decisiones más rápidas cuando los equipos necesitan un cambio rápido



Rapidez

Tecnologías que simplifican



Integración y automatización

Saca más partido a los sistemas de compras en línea con integraciones específicas en los puntos críticos del proceso de compras



Productividad

Adopción de la innovación a largo plazo



Decisiones escalables

Obtén información sobre las tendencias de compra en toda tu organización para fundamentar las decisiones estratégicas de compra

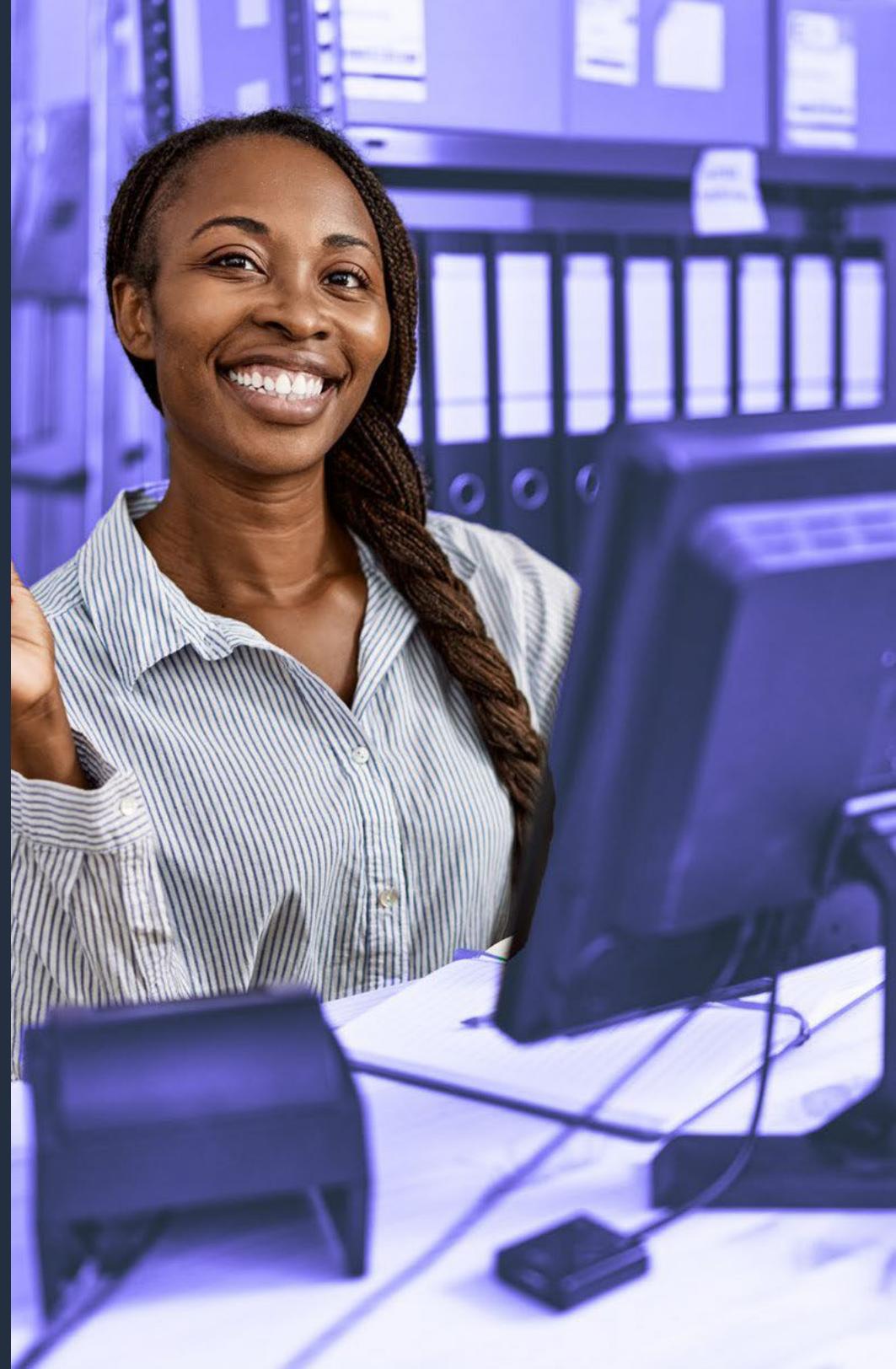


Visibilidad

Redefinición de la eficiencia: hacer más con menos

La incertidumbre económica casi siempre se traduce en recortes presupuestarios, retrasos en el gasto y una mayor supervisión financiera. Se trata de estrategias defensivas, diseñadas para proteger los recursos existentes, pero que a menudo desembocan en el imperativo de «hacer más con menos».

Para reducir la presión sobre sus equipos y sentar las bases del éxito a largo plazo, los responsables de compras pueden aprovechar la oportunidad para dirigir sus inversiones hacia el interior, centrándose en su personal y sus procesos existentes para encontrar oportunidades de aumentar la eficiencia, reducir los costes operativos e identificar oportunidades de ahorro.



1

Capacita a los empleados y mejora la coordinación entre equipos.

Delega las decisiones de compra no esenciales a las personas más cercanas al asunto, eliminando los largos procesos de aprobación entre equipos y liberando un tiempo valioso. El sistema adecuado requiere poca o hasta ninguna incorporación y puede facilitar a los empleados la comparación de precios, la evaluación de opiniones y la obtención de lo que necesitan cuando lo necesitan.

2

Mejora el ahorro de costes a la vez que aumentas la selección.

Las soluciones digitales permiten acceder a múltiples vendedores que compiten entre sí, lo que permite a los equipos de compras mantenerse ágiles con una mayor transparencia de precios y sin compromisos a largo plazo, umbrales de compra o compras mínimas.

3

Garantía del cumplimiento de la normativa mediante herramientas digitales.

Colabora con tu equipo financiero para identificar y utilizar las herramientas adecuadas que te permitan realizar un seguimiento de las compras, elaborar informes sobre las mismas y garantizar el cumplimiento de la normativa, utilizando controles que impulsen el cumplimiento de las políticas y preferencias de la organización. También es una gran oportunidad para impulsar iniciativas de sostenibilidad mediante la identificación y dirección del gasto hacia proveedores diversos, locales o certificados como sostenibles.

4

Evalúa tu ecosistema de compras actual: ¿satisface tus necesidades?

Tómate tu tiempo para trazar una visión global de los gastos en toda tu organización. ¿Dónde están las lagunas? ¿Hay sistemas heredados que ralentizan tu organización? Crea una imagen clara de tu deuda técnica y de los riesgos que genera, de modo que puedas tomar decisiones tecnológicas importantes que mitiguen estos riesgos a la vez que aumentan tu agilidad operativa.

Destacado en el sector: capacitación de los empleados con Lippert Components

Lippert Components es una empresa en constante movimiento que ha crecido desde el garaje de su fundador en 1956 hasta convertirse en una potencia mundial de fabricación con unos ingresos anuales de \$1700 millones de dólares, 52 instalaciones y 8000 empleados.

Lippert Components quería liberar a su personal de TI de sus engorrosas responsabilidades de compra, por lo que la empresa modernizó su proceso de compras permitiendo a los trabajadores de la planta y al resto del personal a realizar comprar de empresa directamente en Amazon Business, eliminando la necesidad de pasar por el departamento de TI para una amplia gama de materiales indirectos. Ahora, Lippert Components puede gestionar las compras en un solo lugar, desde la facturación hasta los pagos y los informes.



“



En términos generales, Amazon Business da a nuestro equipo de TI más tiempo para hacer lo que sabemos hacer bien y nos convierte en una empresa más ágil.

— Vince Doepker, vicepresidente de operaciones de TI en Lippert Components

”

Vince Doepker, vicepresidente de Operaciones de TI, nos cuenta cómo la empresa ha utilizado Amazon Business para trasladar la responsabilidad de las compras de los hombros del departamento de TI a las manos de los empleados, que es donde debe estar:



«Mientras que nuestras plantas de fabricación utilizan tecnología punta para reducir costes e impulsar la innovación para los clientes, hasta hace poco los procesos de compra de nuestra empresa carecían de esa eficacia. Cada vez que un trabajador necesitaba pedir un ratón de ordenador u otros consumibles, la solicitud pasaba por nuestro departamento de TI. Esto restaba valiosas horas a nuestros profesionales de TI, que se podían dedicar a otros menesteres. En realidad, no hay ningún valor añadido para nosotros en la gestión de las necesidades de compra diarias de los empleados. Queremos ser más productivos y dedicar nuestro tiempo a hacer que los sistemas de TI de Lippert funcionen mejor, no a comprar teclados.»

«Cuando conocimos Amazon Business, vimos la oportunidad de abordar este reto. Creamos una cuenta de Amazon Business y empezamos a permitir que el personal de la fábrica comprara productos para la empresa directamente en Marketplace.»

[Lee el caso práctico completo en el blog Amazon Business.](#)

Tecnologías que simplifica: utilización de tecnologías flexibles para impulsar la inteligencia de gasto

El informe Gartner 2022, *Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt*, afirma que la deuda tecnológica se crea cuando «un activo heredado se utiliza más allá de su vida útil». Abordar esta deuda de forma proactiva reduce el tiempo de inactividad y acelera la toma de decisiones; ambas capacidades son componentes importantes de la agilidad y, en última instancia, de la resiliencia.⁷

Puede resultar difícil generar el impulso necesario para abordar y eliminar esta deuda incluso en economías estables. Sin embargo, es esencial identificar y abordar estos riesgos potenciales en tiempos de incertidumbre, ya que hacerlo puede introducir importantes oportunidades de ingresos, agilidad e innovación.⁸

Para empezar este proceso, pregúntate qué puedes auditar y qué no. ¿Hay respuestas que te gustaría tener, pero que no encuentras? ¿Se gestionan funciones empresariales críticas, como el seguimiento de los gastos imprevistos, en una aplicación, un sistema o una hoja de cálculo no diseñados para ese fin? Por último, ¿puedes confiar en que los datos pasen de un sistema a otro sin problemas y con precisión, de modo que puedas utilizarlos cuando aparezcan en el otro extremo?

⁷ Gartner. *Incremento de los ingresos y reducción del riesgo de recesión mediante la eliminación de la deuda tecnológica*. Septiembre de 2022.

⁸ Gartner. *Gestión de la deuda tecnológica para generar riqueza tecnológica*. Septiembre de 2022.



Una vez que tengas una visión más clara de tus déficits tecnológicos, estarás preparado para identificar una solución. Evita la necesidad de posponer una decisión hasta que la economía haya mejorado o hasta que haya pasado la disrupción más reciente: no hacer nada puede ser mucho más arriesgado que actuar cuando se trata de eliminar deuda tecnológica innecesaria y de descargar sistemas que impiden o limitan la toma de decisiones ágiles en el entorno disruptivo y acelerado de hoy en día.⁹

9 Gartner. Gestión de la deuda tecnológica para generar riqueza tecnológica. Septiembre de 2022.

“

No hacer nada respecto a los activos amortizados y las renovaciones de contratos heredados es una decisión pasiva que puede suponer directa o indirectamente un mayor coste para tu organización.

— 2022 Informe Gartner de: *Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt*

”

En un mundo lleno de incertidumbres, necesitas un socio que disponga de las herramientas, los recursos, la selección de productos y la experiencia necesarios para ayudarte a reducir el riesgo, obtener visibilidad del gasto marginal y diversificar tu base de proveedores. Da prioridad a las soluciones que sean:

Configurables, capaces de integrarse en tu entorno actual de compras en línea en múltiples etapas de una transacción

Flexibles, con acceso a una amplia gama de proveedores y una vasta selección de productos para permitir que tus equipos sigan avanzando cuando se enfrentan a imprevistos

Escalables, con capacidades operativas ampliadas más allá de los productos de software, sino también asociaciones y servicios para ayudarte a acelerar el crecimiento

Optimizadas, con una experiencia de usuario sencilla que permite una navegación sencilla, opciones de envío cómodas y fiables, y análisis de datos detallados que proporcionan visibilidad de los patrones de gasto imprevistos o ad hoc

El gasto marginal se define generalmente como la cantidad de dinero que una organización gasta en compras que representan aproximadamente el 80% de las transacciones, pero solo el 20% del volumen total de gastos. Como sugiere esta característica, las transacciones de gasto marginal son principalmente de poco valor y a menudo compras únicas que se dirigen a una amplia gama de proveedores.

— Deloitte, *Innovating Tail Spend Management: An opportunity to improve P&L and working capital, 2020*



Integraciones de Amazon Business

Amazon Business se compromete a crear experiencias de compras inteligentes para organizaciones de todos los tamaños. Las integraciones combinan la sencillez de Amazon Business con una amplia variedad de sistemas de compras en línea y administración de gastos, proporcionando un acceso rápido y seguro a cientos de millones de productos en Amazon Business.



Punchout

Con Punchout, los clientes empiezan en su sistema de compras en línea y, a continuación, acceden a Amazon Business para realizar la compra. Amazon Business ha integrado Punchout con más de 100 socios de compras en línea en todo el mundo.



Punch-in

Con Punch-in, las compras empiezan en Amazon Business y terminan en tu solución de compras en línea para aprobaciones y presupuestos. Ofrece una combinación única de la conocida interfaz de Amazon y procesos de cumplimiento y control.



Inicio de sesión único

El acceso seguro con un solo clic a Amazon Business está disponible con Inicio de sesión único. Además del ahorro de tiempo y la posibilidad de activar y desactivar el acceso de los compradores a través de su proveedor de SSO.



Búsqueda integrada

La mayoría de las compras de empresa comienzan con una búsqueda. La búsqueda integrada utiliza la API de búsqueda de productos de Amazon Business para permitir a los compradores buscar y comprar desde las herramientas de administración de gastos o compras, reduciendo los clicks, ahorrando tiempo y contribuyendo al cumplimiento de las políticas de compras.



Facturación electrónica

La integración de facturas ayuda a automatizar tu conciliación y el procesamiento de los pagos, y supone un ahorro de costes de hasta el 80% para las grandes empresas. Además, se puede minimizar los errores de introducción manual de datos en las facturas y ayudar a evitar sanciones por informes incorrectos.



API

Las API de Amazon Business también pueden mejorar tus capacidades de compra, seguimiento e informes. Algunos ejemplos son la API de informes/historial de pedidos, la API de gestión de usuarios, la API de pedidos y la API de conciliación.

“

En 2026, más del 50% de las grandes organizaciones competirán como ecosistemas digitales colaborativos en lugar de empresas independientes, compartiendo aportaciones, activos e innovaciones.

— 2022 Informe Gartner: *Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt*

”



Cómo adoptar la innovación a largo plazo: creación de asociaciones escalables

Encontrar la mejor solución para tu empresa es algo más que comprar software: se trata de crear un ecosistema digital y elegir uno de los muchos componentes que deben interactuar de forma integrada, escalable y ágil. Deloitte destaca que el poder de estos ecosistemas se deriva del “efecto red”, un fenómeno en el que el valor del ecosistema aumenta o disminuye en función del número de partes interesadas que lo componen.¹⁰

¹⁰ Deloitte. «Using the network effect». Agosto de 2021.

Perspectiva del sector: productos industriales y construcción (IP&C por sus siglas en inglés)

Deloitte realizó un encuesta entre los líderes de IP&C y descubrió lo siguiente:



79 %

Está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que, en un plazo de cinco años, todas las empresas exitosas del sector contarán con amplias capacidades digitales, frente al 67% de los responsables de otros sectores

88 %

De los ejecutivos de IP&C encuestados está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que el acceso a la información fundamentada en datos está teniendo un impacto significativamente positivo en su empresa

38 %

De los responsables de IP&C encuestados está creando más transparencia en sus cadenas de suministro, y el 28% tiene previsto hacerlo

Honeywell

Destacado en el sector: creación de mejores procesos con Honeywell

Honeywell Heating Specialty Co. se fundó en 1906 en torno a un nuevo y revolucionario mecanismo para calentar agua. Durante los más de cien años siguientes, Honeywell se transformó en una gran empresa con presencia en sectores tan diversos como el aeroespacial, el químico especializado y el farmacéutico, además de una amplia cartera de servicios tecnológicos.

Abastecer a su personal, repartido en más de 70 países, no es tarea fácil, dada la variedad de necesidades de cada empresa. «Necesitamos de todo lo imaginable, desde cosas tan comunes como bolígrafos y papel hasta metales especiales y revestimientos capaces de ir al espacio», afirma David Canales, director de Abastecimiento estratégico de Honeywell.

«Queremos contar con disponibilidad y precisión de datos en todas nuestras empresas, así como con un sistema de compras consolidado que nos permita capturar las necesidades de gasto indirecto en un único lugar», comenta Canales. Para ello, Honeywell ha integrado Amazon Business en su ecosistema de compras en línea, ayudando a consolidar proveedores y aportar agilidad a las compras mediante la automatización de muchas funciones que hasta ahora se realizaban manualmente.

Destacado en el sector: creación de mejores procesos con Honeywell, continuación

Canales destaca la sencillez de uso de Amazon Business como una gran ventaja, ya que los empleados de Honeywell están acostumbrados a realizar sus compras cotidianas en Amazon. Al hacerlo en el trabajo con Amazon Business se consigue el mismo tipo de experiencia de compra sencilla, eliminando complicaciones y fricciones del proceso de compra.

«No solo lo utilizamos para nuestro gasto marginal, sino que estamos encantados de poder descubrir nuestros artículos difíciles de encontrar y el gasto no autorizado que está desatendido y poco administrado», cuenta Canales. «Amazon Business nos permite disponer de excelentes informes, lo que nos hace identificar mejor las oportunidades. Y podemos utilizarlo en todas nuestras empresas, a través de una orden de compra o una

tarjeta de empresa, con lo que se amplía el número de personas que pueden acceder a las herramientas de compras».

Canales afirma que, a medida que la tecnología ayuda a digitalizar y automatizar partes considerables del proceso de compras, libera a las empresas para ser más reflexivas e innovadoras en materia de compras. “Los departamentos de compras y ventas se están alejando de la parte transaccional que fue una parte inherente durante años, y están avanzando hacia sistemas más automatizados”, afirma Canales. «Vamos a tener conversaciones más valiosas sobre asociaciones, ideas, proyectos e iniciativas. Ahora se trata de mucho más que de “Envíame el producto” y “¿Llegará a tiempo?”»

[Lee el caso práctico completo en el blog Amazon Business.](#)

Cómo adoptar la innovación a largo plazo: dar prioridad a las prácticas de compras sostenibles

La capacidad de las compras para controlar el gasto las sitúa en una posición única para ayudar a impulsar los objetivos de responsabilidad social más amplios de tu organización. En 2023, KPMG predice una mayor atención al control de las emisiones de Alcance 3 y un rápido cambio en las inversiones de las instituciones bancarias globales, el capital privado y el capital riesgo hacia organizaciones que puedan demostrar que sus emisiones son bajas.¹¹ Esto significa que muchas organizaciones tendrán que identificar y seleccionar socios que cumplan con altos estándares de la cadena de suministro, cumplan con las leyes ambientales aplicables y les ayuden a cumplir con los objetivos de diversidad.

Dedica tiempo a evaluar si tus proveedores y socios actuales cumplen las normas de sostenibilidad y responsabilidad social. Además, al evaluar nuevos proveedores, debes examinar sus prácticas empresariales para asegurarte de que cumplen los objetivos sociales y de sostenibilidad de tu organización.

¹¹ KPMG. «The supply chain trends shaking up 2023». 2023.



Ten en cuenta los siguientes criterios de selección:

Económico

- Experiencia previa/actual
- Productividad/capacidad del servicio
- Solidez/innovación en el diseño
- Cálculo del coste del producto a lo largo de toda su vida útil
- Coste de cambio del proveedor actual

Social

- Acreditación por una organización de certificación independiente conforme a una norma
- Evidencia de que los trabajadores conocen sus derechos y responsabilidades en el trabajo
- Presencia de sindicatos independientes o comités de dirección o trabajadores eficaces que se ocupen de las prioridades de los trabajadores, incluidos el salario, el horario y las condiciones de trabajo
- Prácticas y condiciones de los subproveedores
- Participación en iniciativas de múltiples partes interesadas que eduquen y cambien prácticas para abordar problemas arraigados

Medioambiental

- Impacto de los materiales utilizados, de los procesos y de la producción
- Impacto del empaquetado
- Impacto o transporte (el flete aéreo desde Europa puede ser mayor que el flete marítimo desde Asia/África)
- Impacto del ciclo de vida del producto, incluida su eliminación

Haz que tu organización avance con Amazon Business

Las compras han desempeñado un papel clave en la reducción de costes y la navegación por las nuevas realidades de la cadena de suministro, pero el actual estado de disrupción indica que no hay tiempo para detenerse. Ha llegado el momento de adoptar la agilidad y dirigir tu organización a través de un crecimiento acelerado y nuevos retos estratégicos.

Estamos preparados para ayudarte a obtener resultados reales con soluciones flexibles, integraciones potentes y colaboraciones beneficiosas.

Soluciones que se ajustan a tu organización: Con las funciones y las herramientas de compra que ofrece Amazon Business, tendrás todo lo necesario para hacer más.

Simplifica las compras

Con Amazon Business tendrás la misma experiencia de compra familiar que con Amazon, con características que facilitan las compras para el trabajo, por lo que dispondrás de más tiempo para centrarte en lo más importante.



Opciones de entrega prácticas: Elige cómo quieres que se entreguen los pedidos. Crea sistemas eficientes mediante opciones de envío convenientes.



Amplia selección: Accede a cientos de millones de productos en categorías relevantes para la empresa con vendedores de todo el mundo.



Controles de compras: Define las políticas de compra que resulten importantes para tu organización y simplifica la conciliación mediante características fáciles de usar.

Reduce los costes

Sácale más partido a tu dinero con Amazon Business. Tanto si eres una nueva empresa en crecimiento como una empresa consolidada, te ayudaremos a mejorar tus resultados.



Ahorro y descuentos por volumen a diario: Compara varias ofertas de distintos vendedores, desbloquea precios exclusivos y obtén descuentos por volumen en los pedidos que cumplan con los requisitos.



Entrega gratuita: Envío ilimitado GRATUITO en dos días con Business Prime para más de 100 millones de artículos que cumplan con los requisitos.



Opciones de pago: Gestiona el flujo de caja en formas que se adapten a tus necesidades con herramientas como los métodos de pago compartido o el Pago por transferencia pospuesto tras la aprobación.

Aumenta la eficiencia operativa

Los controles flexibles te permiten gestionar las compras de distintas maneras exclusivas para tu organización, con lo que podrás ofrecer más valor que nunca.



Administración de cuentas: Añade a varios usuarios, gestiona permisos y crea grupos de compras para conseguir más eficiencia.



Integración de sistemas: Más de 100 de los principales sistemas de compra a pago (P2P) de todo el mundo admiten el método de compra por punchout con Amazon Business.



Convierte la información en acciones: Identifica las tendencias de compra con Análisis de empresa de Amazon y encuentra nuevas formas de ayudar a optimizar el gasto de la empresa.

Agiliza tu evolución hacia una compra más responsable

Amazon Business combina la experiencia en compras con soluciones personalizadas que ayudan a las organizaciones a definir, cumplir y medir sus objetivos de responsabilidad social y sostenibilidad.



Cumple con los objetivos de sostenibilidad: Simplifica el proceso de búsqueda de productos sostenibles certificados con más de 300 000 productos Climate Pledge Friendly en Amazon Business.



Apoya a las empresas locales: Fomenta la compra a empresas de tu comunidad creando una política de compra de «dar preferencia a vendedores locales».



Aumenta los proveedores pertenecientes a minorías: Utiliza las funciones de proveedores pertenecientes a minorías para conectar con más de 4500 vendedores con certificación de pertenencia a minorías, más de 2000 vendedores propiedad de minorías y más de 1800 empresas propiedad de personas de raza negra.



amazon business

[Contacta con nosotros](#) para descubrir información valiosa sobre el comportamiento de compras en tu organización y averiguar dónde puedes reducir costes, aumentar la eficiencia e impulsar el crecimiento.

Visita <https://business.amazon.es/es/adaptados-a-ti/corporaciones> para obtener más información.