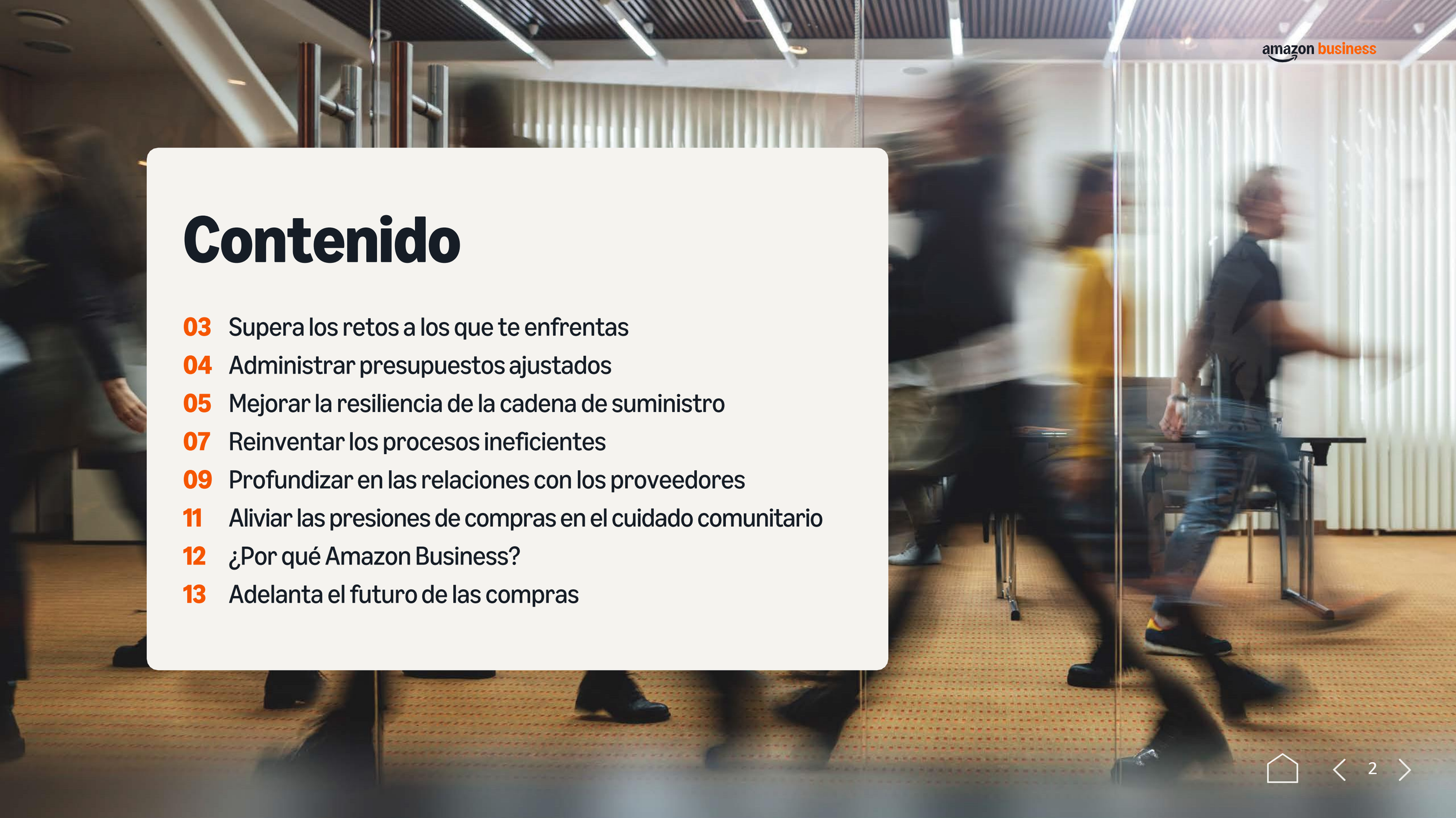
amazon business

Adelantamos el futuro de las compras en el sector sanitario

Los principales retos a los que se enfrentan los líderes de gestión de compras europeos en el sector sanitario y cómo superarlos con Amazon Business.

Más información





Contenido

03 Supera los retos a los que te enfrentas
04 Administrar presupuestos ajustados
05 Mejorar la resiliencia de la cadena de suministro
07 Reinventar los procesos ineficientes
09 Profundizar en las relaciones con los proveedores
11 Aliviar las presiones de compras en el cuidado comunitario
12 ¿Por qué Amazon Business?
13 Adelanta el futuro de las compras

Supera los retos a los que te enfrentas

Las compras en el sector sanitario se caracterizan por requisitos normativos y de acreditación de proveedores estrictos, dificultades con sistemas heredados, un panorama de compras fragmentado con proveedores especializados y presión de reducir los costes a la vez que se mantiene un alto nivel de calidad.

Estas presiones se componen de una variedad de retos únicos de este sector. A continuación se muestran algunos ejemplos:

- **Protección de los resultados de los pacientes**
  El carácter urgente y crítico de algunas compras (por ejemplo, suministros quirúrquicos de emergencia) requiere velocidad y precisión. El gasto que no es de producción (por ejemplo, ordenadores) también puede afectar de manera indirecta a los resultados de la atención al paciente.

- **Preferencias marcadas por el personal**
  Con frecuencia, las preferencias de médicos y personal sanitario dependen de su formación, la familiaridad o los resultados clínicos. Esto puede influir en los intentos de estandarizar las compras.

- **Normativas estrictas**
  Existen altos estándares para la acreditación de proveedores, el abastecimiento ético y la trazabilidad a fin de garantizar la seguridad de los pacientes.
  Las compras deben cumplir con las normativas médicas, farmacéuticos y relacionadas con los datos.

- **Alineación con los procesos clínicos**
  Garantizar que los proveedores de atención sanitaria cuenten con los productos adecuados en el momento correcto requiere comprender los patrones de uso, la eficacia clínica y los ciclos de vida de los artículos de consumo y equipos.

- **Carencias de talento y capacidades**
  La escasez de habilidades de compra digitales y estratégicas puede limitar tu capacidad para adaptarte y liderar el cambio.

Este ebook te ayudará a enfrentarte a estos retos. Mediante las conclusiones del reporte *Redefinir el futuro de las compras empresariales* de Amazon Business, el ebook resalta cómo los responsables de gestión de compras europeos en el sector sanitario están avanzando en sus estrategias para 2025 y el futuro.

En el camino, verás cómo Amazon Business puede ofrecer las capacidades digitales que tu equipo de compras necesita para lograr sus objetivos.

Desafíos clave para las compras

1. Presiones presupuestarias
2. Disrupción de la cadena de suministros
3. Procesos ineficientes
4. Gestión de las relaciones con los proveedores



Administrar presupuestos ajustados

Las limitaciones presupuestarias están creando retos para los equipos de compras en el sector sanitario. La inflación está reduciendo los márgenes operativos, lo que presiona al equipo de compras para buscar ineficiencias, descuentos por volumen u ofertas por lotes para proteger la rentabilidad.

Las subidas de precio de los suministros médicos, productos farmacéuticos y equipos han superado con frecuencia el crecimiento de los presupuestos o las tasas de reembolso en los últimos años. Algunos proveedores están implementando incrementos automáticos de precios o acortando los plazos de los contratos, lo que reduce el poder de negociación de los compradores. Como resultado, el comprador tiene que negociar con mayor firmeza, cambiar de proveedores más a menudo o considerar alternativas con un coste inferior que no afecten a la calidad.

También pueden surgir tensiones entre el equipo de compras y el personal clínico, ya que los segundos suelen preferir productos de gama alta que consideran más efectivos. A fin de resolver esta tensión, los equipos de compras están explorando modelos de compras basados en el valor e involucrando al personal médico en evaluaciones de productos.

Los equipos se ven obligados, cada vez con más frecuencia, a ofrecer más con menos, mientras administran el crecimiento de los costes de las materias primas al tiempo que garantizan la continuidad de la cadena de suministro y cumplen con objetivos de sostenibilidad. Además, hay un enfoque mucho mayor en lograr un impacto directo en ganancias y pérdidas, lo que les empuja a priorizar los ahorros reales frente a evitar costes en sí.

Ahorra en costes con Amazon Business

Para hacer frente a estas presiones, los equipos de compras necesitan herramientas adecuadas para asegurase de obtener el mejor precio en los artículos que compran:

- **Ahorra en costes**
  Amazon Business ofrece precios exclusivos para empresas y descuentos por cantidad, además de acceso a ofertas especiales y ventajas en compras al por mayor. Así, las organizaciones pueden reducir costes y sacarle más partido a sus presupuestos.

- **Reduce los costes de envío**
  Disfruta de envío ilimitado, rápido y gratis en artículos que cumplan los requisitos, con entregas consolidadas y eficientes. Business Prime* permite ahorrar tiempo y dinero en el envío, lo que mejora la eficiencia y el control. Olvídate de los costes de envío para pedidos recurrentes y de bajo precio, algo que resulta muy útil para equipos descentralizados que están repartidos en varias ubicaciones.

*Business Prime es un servicio de suscripción que ofrece envío rápido y gratuito en pedidos que cumplan los requisitos, además de herramientas de control del gasto, análisis de visibilidad de gastos y descuentos por cantidad.

1 de cada 4

empresas europeas en el sector sanitario no cumplió sus objetivos presupuestarios el último año (26 %), el doble de la media (13 %) en todo nuestro grupo de investigación*

El 35 %

espera que sus presupuestos de compras se reduzcan el próximo año*

*Amazon Business, *Redefinir el futuro de las compras empresariales*, 2025

Mejorar la resiliencia de la cadena de suministro

La disrupción de la cadena de suministro sigue siendo el principal reto para los equipos de compras en el sector de la sanidad privada, ya que afecta desde la atención al paciente hasta la planificación financiera y la gestión del riesgo:

- Las entregas con retraso o el desabastecimiento de suministros críticos (como instrumentos quirúrgicos, EPI o implantes) pueden afectar de manera directa a la seguridad del paciente y a la prestación del servicio. Debido a esto, los equipos de compras deben garantizar la resiliencia por encima de los costes, y dar prioridad la fiabilidad, la flexibilidad y la disponibilidad frente a los modelos «justo a tiempo».

- La dependencia excesiva de proveedores únicos o internacionales ha demostrado ser muy arriesgada. Los equipos de compras están reevaluando el riesgo de los proveedores tras el COVID; identifican las dependencias críticas y consideran proveedores secundarios y terciarios.

- Muchos proveedores en el sector sanitario están aumentando los niveles de inventario de productos más utilizados o críticos para gestionar la incertidumbre. Esto aumenta los costes de almacenamiento, así como el riesgo de obsolescencia o desperdicio. Los equipos de compras deben trabajar en estrecha colaboración con las partes interesadas para equilibrar la disponibilidad con el coste del inventario.

Ante estos retos, los equipos de compras se están centrando en reforzar la resiliencia de la cadena de suministro para ofrecer un mejor servicio a los clientes y satisfacer sus necesidades empresariales con más eficacia.

Un 40 %

de las empresas europeas privadas en el sector sanitario afirma que la disrupción de la cadena de suministro es 1 de los 5 factores principales que encarecen sus presupuestos de compras*

Un 51 %

afirma que garantizar la disponibilidad del producto es la razón principal para iniciar un contrato o un acuerdo de gestión del gasto con un proveedor de artículos que no son de producción*

Un 31 %

espera aumentar el número de proveedores para los gastos que no son de producción el próximo año*

*Amazon Business, *Redefinir el futuro de las compras empresariales*, 2025



Ofrece resiliencia con Amazon Business

Gracias a herramientas digitales y las soluciones de gestión del gasto podrás reducir el riesgo de disrupción y mantener la estabilidad de la cadena de suministro:

Mayor flexibilidad y capacidad de elección
Amazon Business ofrece a los responsables de la gestión de compras acceso a una amplia red de proveedores que reduce la dependencia de la empresa de proveedores individuales. Esto te permite consolidar las compras sin reducir tus opciones.

Compara precios, plazos de entrega y especificaciones de producto de varios proveedores en tiempo real, y accede a proveedores de nicho y especializados que quizá no formen parte de las listas de proveedores convencionales.

Aprueba con rapidez nuevos proveedores
Gestión de usuario permite a los clientes administrar permisos y accesos, asignar usuarios a grupos específicos y añadir o eliminar usuarios con facilidad. Los procesos de aprobación facilitan la validación rápida para adaptarse a disrupciones del suministro sin salirse del presupuesto.

Apoya iniciativas de sostenibilidad
Identifica y compra de manera sencilla a vendedores pequeños y diversos, además de a proveedores locales. De este modo, puedes respaldar iniciativas de diversidad y cumplir con más facilidad los objetivos de compra de la organización.

Reinventar los procesos ineficientes



Las ineficiencias de los procesos agravan los retos geopolíticos y económicos más amplios a los que se enfrentan los equipos, y pueden tener un impacto notable en los resultados de una empresa. Esto es especialmente notable en el sector de la sanidad privada, en el que dichas ineficiencias pueden generar problemas para los equipos de compras en áreas como las siguientes:

- **Resultados en la atención del paciente**
  Los retrasos en las aprobaciones o incorporación de proveedores puede afectar a la disponibilidad de suministros, equipos o servicios médicos críticos. Esto repercute directamente en la capacidad del personal médico para atender a los pacientes, especialmente en entornos de alto volumen como la cirugía programada o el diagnóstico.

- **Oportunidades de ahorro desaprovechadas**
  Las licitaciones mal estructuradas o los procesos de compras manuales a menudo suelen dar lugar a menos ofertas competitivas y a la pérdida de descuentos por volumen. Los equipos de compras que carecen de visibilidad sobre el gasto de toda la organización a menudo pagan más de lo necesario, no aprovechan las economías de escala y pierden poder de negociación con los proveedores.

- **Pérdida de productividad**
  Muchos proveedores privados siguen dependiendo de licitaciones manuales o sistemas obsoletos, como hojas de cálculo y cadenas de correo electrónico. Estos procesos consumen mucho tiempo, son propensos a errores y poco transparentes. Como resultado, el personal de compras dedica tiempo a tareas de bajo valor, en lugar de centrarse en adquisiciones estratégicas, la gestión de los proveedores o la innovación.

El 50 %

de las organizaciones sanitarias privadas europeas tiene acuerdos obligatorios de «contratación/gestión del gasto» con proveedores de artículos que no son de producción y se compran con regularidad*

El 68 %

siguen dependiendo «siempre» o «a menudo» de los procesos de licitación cuando inician un acuerdo de gestión del gasto con proveedores*

El 55 %

afirma que «el tiempo que tardan los proveedores en realizar presupuestos y propuestas» es uno de los principales retos cuando participan en procesos de licitación*

*Amazon Business, *Redefinir el futuro de las compras empresariales*, 2025



Aumenta la eficiencia con Amazon Business

Optimiza los procesos, mejora la visibilidad y reduce las ineficiencias con herramientas digitales y soluciones que ayudan a controlar el gasto no autorizado:

Consigue más flexibilidad en los pagos
Mejora la gestión del flujo de caja, consolida la facturación para simplificar la conciliación y optimiza los procesos de cuentas por pagar con Factura de Amazon (IBA). Esta solución de pago permite a los clientes elegibles realizar un pago por transferencia pospuesto con condiciones de pago ampliadas.

Facilita la seguridad y el cumplimiento
Personaliza la experiencia de compra para adaptarte a normativas internacionales en constante cambio, cumple con las políticas de compra internas, fomenta las relaciones con tus proveedores favoritos y mejora el control del gasto con Guided Buying.

Al establecer políticas y señalar tus productos preferidos, Guided Buying ajusta las compras con los objetivos presupuestarios y la estrategia de compra, de manera que orienta el comportamiento sin necesidad de microgestionar a tu equipo.

Optimiza los procesos de aprobación
Configura procesos de aprobación de varios pasos para compras con políticas de compra y aprobaciones. Nuestros procesos de aprobación garantizan la supervisión y el control del gasto de la organización.

Profundizar en las relaciones con los proveedores

La gestión de las relaciones con los proveedores es fundamental a fin de garantizar que los productos y servicios que la empresa necesita para funcionar se puedan conseguir justo cuando hacen falta, además de asegurar que esta obtiene el máximo valor por ellos.

Esto puede abarcar desde la gestión del número de proveedores hasta analizar su rendimiento, agilizar los procesos de licitación o evitar la dependencia excesiva de proveedores individuales. En el sector de la sanidad privada, los siguientes factores son especialmente importantes:

- **Transparencia de las compras**
  Los equipos de compras necesitan visibilidad real del gasto, el inventario y el rendimiento de los proveedores para tomar decisiones fundamentadas que impulsen la eficiencia de costes y los resultados clínicos. Una visión incompleta puede dar lugar a ahorros desaprovechados, bajo cumplimiento contractual y capacidad limitada para impulsar compras basadas en el valor.

- **Garantía de fiabilidad del servicio**
  La pandemia de COVID-19 puso de relieve la dependencia excesiva de proveedores clave en todo el sector, tanto para artículos de producción como para aquellos que no lo son. Los equipos de compras deben asegurarse ahora de que pueden responder con flexibilidad para mantener el nivel del servicio durante una disrupción.

- **Análisis del rendimiento de los proveedores**
  Los datos fragmentados y las herramientas heredadas dificultan la comparación del rendimiento de los proveedores, el análisis del gasto o la elaboración de informes de sostenibilidad. Esto limita la capacidad de los equipos para tomar decisiones estratégicas de compras y deteriora la gestión de las relaciones con los proveedores.

Un 67 %

de las organizaciones privadas en el sector sanitario siempre, o a menudo, lleva a cabo análisis de los proveedores cuando negocian con ellos*

El 24 %

ya ha incorporado herramientas de análisis del gasto en tiempo real basadas en IA, menos que en otros sectores incluidos en nuestra investigación*

El 87 %

utiliza marketplaces en línea para el gasto administrado en artículos que no son de producción al menos parte del tiempo, más que cualquier otro sector en nuestro estudio*

*Amazon Business, *Redefinir el futuro de las compras empresariales*, 2025



Ofrece información con Amazon Business

Las herramientas digitales y los análisis de datos pueden ayudar a los equipos de compras a mejorar las relaciones con los proveedores al brindar mayor transparencia y colaboración:

Obtén visibilidad integral del gasto de compras
Utiliza controles y procesos de aprobación para reducir el gasto no autorizado y mejorar el cumplimiento mediante políticas de compra y aprobaciones. Los equipos también pueden configurar paneles interactivos que realizan un seguimiento de las compras por categoría, usuario o proveedor a fin de descubrir oportunidades de ahorro con Visibilidad de gastos de Business Prime.

Proporciona análisis de proveedores avanzado
Optimiza el gasto e identifica oportunidades de gastos con información basada en datos. Obtén análisis en tiempo real del historial de pedidos, patrones de gasto y uso de proveedores con el panel de Análisis de empresa. También puedes crear informes detallados por nivel de partida y proporcionar herramientas de conciliación para el control del presupuesto y el seguimiento financiero mediante informes personalizados.

Unifica tus sistemas de compras
Optimiza las compras y mejora los procesos de compras existentes mediante la integración de Amazon Business con tus sistemas de compras electrónicas existentes. También ofrecemos integraciones de ERP para conectar Amazon Business con sistemas como Oracle, Coupa, SAP y más, a fin de disponer de datos centralizados y generación de informes.

Aliviar las presiones de compras en el cuidado comunitario

HCRG Care Group mejoró la prestación de servicios sanitarios y dio más autonomía a los profesionales de salud al aliviar la presión sobre las compras con Amazon Business.

El reto

HCRG Care Group, uno de los mayores proveedores de servicios sanitarios para el NHS en el Reino Unido, tenía dificultades para gestionar un ecosistema de proveedores demasiado complejo. Con unos 2000 proveedores en el ecosistema de compras, enfermeros, trabajadores clínicos y socios, no conseguían encontrar los productos que necesitaban para atender de manera oportuna a sus pacientes. Además, el equipo de compras no era lo suficientemente grande como para poder asistir a los compradores al ritmo necesario para poder ofrecer una atención urgente.

La solución

El equipo de compras consolidó sus proveedores y simplificó el proceso para que los compradores obtengan aquello que les hace falta con Amazon Business. Los trabajadores de servicio sanitario podían ver los productos en una vista consolidada, en lugar de tener que navegar por los sitios de los proveedores para encontrar aquello que necesitaban. De este modo, los trabajadores de primera línea consiguieron ahorrar de 2 a 3 minutos al día, con lo que disponían de más tiempo para concentrarse en ofrecer la mejor atención a los pacientes. Ahora, el equipo de compras puede concentrarse en proyectos estratégicos que generan más ahorros para la empresa.

Resultados

Los ahorros en eficiencia que logró HCRG Care Group significan que ahora su equipo de compras tiene más tiempo para dedicarlo a proyectos, licitaciones y estrategias. Al optimizar su base de proveedores, la organización ha simplificado los procesos y reducido el riesgo de ciberataques. Además, esto le permite cumplir con más facilidad con los estándares del NHS (servicio de salud pública en el Reino Unido).

«La mayor eficiencia que hemos logrado mediante la consolidación de nuestra lista de proveedores con Amazon Business hace que en nuestro equipo de compras dispongamos de más tiempo para dedicarlo a proyectos, licitaciones y estrategia».

Alex Blatherwick
Director de Compras, HCRG Care Group

¿Por qué Amazon Business?

Escala y adopción

Más de 6 millones de empresas usan la plataforma, y las pymes europeas la utilizan para generar hasta 2.5 mil millones de USD al año.[1]

Retorno de la inversión significativo

Las organizaciones logran un ROI estimado del 324 % durante 3 años gracias al uso combinado de Amazon Business y Business Prime.[2]

Visibilidad de gastos y análisis

Ofrecemos paneles de datos e informes completos para obtener información clara del gasto total, ahorros en costes y patrones de compra.

Integraciones completas

Amazon Business admite la integración con más de cien sistemas de compras, pagos y ERP, incluidos Coupa, Oracle, SAP y más.

Garantizar el cumplimiento

Nuestras herramientas de Guided Buying aseguran el cumplimiento de las políticas sobre sostenibilidad, diversidad de proveedores y abastecimiento local.

Facilitar la sostenibilidad

Como cofundador y firmante de The Climate Pledge, Amazon se compromete a lograr operaciones neutras en carbono para 2040.

Eficiencia a nivel empresarial

Las solicitudes de presupuestos simplificadas para pedidos al por mayor ayudan a los equipos a conseguir ofertas competitivas con rapidez, mientras que la facturación partida, el cumplimiento del IVA y la conciliación de órdenes de compra reducen la carga administrativa.

Experiencia a nivel de consumidor

Amazon Business ofrece la cómoda interfaz de Amazon.es, adaptada al uso empresarial, con envíos rápido, una amplia selección de productos y recomendaciones realizadas mediante machine learning.

[1]Amazon, Todo lo que necesitas saber sobre Amazon Business
[2]Forrester, *Total economic impact of Amazon Business with Business Prime*, 2023

amazon business

Adelanta el futuro de las compras

Para comenzar, solo tienes que contactar con uno de nuestros gestores de clientes.

Contáctanos

