

ChannelPlanet Inc.

aaaa

Subasta electrónica inversa.... ¿Quién da menos?

- Transparencia, facilidad, rapidez y acceso a proveedores son algunas de las ventajas

- Aunque los ahorros son significativos no todos los negocios se pueden hacer por subasta a la baja o al alza

\$2.500 millones, \$2.300, \$2.150, \$1.950, \$1.900...\$1.600... el negocio es suyo. Todos ganan. Ese es el juego. Para el vendedor el ahorro en costos de bienes y servicios es claro. Para el comprador la licitación es transparente y previamente ha analizado hasta dónde puede bajar su precio obteniendo un margen de ganancia.

Para el público desprevenido puede sonar algo raro, pues cuando se habla de subasta se entiende que la puja es al revés el rematador siempre esta preguntando quién ofrece más y el que más poder adquisitivo tiene es quien se lleva el objeto deseado.

Sin embargo; existen varios modelos de subasta, pues no siempre se vende, las empresas por lo general no sólo venden sino que compran productos o servicios y en este caso optan por la subasta inversa o a la baja, en la cual el comprador somete su requerimiento a competencia y el ganador es aquel que ofrece el precio más bajo en igualdad de circunstancias comerciales y técnicas.

Con este modelo por lo general los proveedores tienen la posibilidad de mejorar sus ofertas en la medida que avanza la subasta; además pueden conocer su posición dentro de la puja o el monto de la mejor oferta.

En nuestro país, la subasta electrónica inversa se erige como uno de los pilares para luchar contra la corrupción, logrando transparencia, eficacia, ahorro y dando un paso más, hacia el establecimiento de un gobierno electrónico.

Recientemente, se llevó a cabo en Bogotá el evento Estrategia y Tecnología para el Sector Gobierno donde justamente se abordó el tema "Subastas electrónicas para licitaciones más ágiles y transparentes", conferencia que mediante un caso práctico, mostró las consideraciones que se deben tomar antes de optar por este modelo, los retos y las ventajas del mismo.

Para Otto Manjarres Bravo, Gte. de Proyecto Informático de la Dirección Informática de Ecopetrol, la implantación de las subastas electrónicas en Ecopetrol ha sido positiva. Para este caso concreto, entre los beneficios obtenidos se destaca que los pliegos de condiciones consultan la realidad del mercado, pues mediante un pliego borrador, los proveedores tienen la posibilidad de hacer sus observaciones, sugerencias que leuden ser tenidas en cuenta.

La transparencia y participación ciudadana; el ahorro en precios de bienes y servicios por el método de subasta a la baja; ahorros en impresión de material, tiempo y desplazamiento; acceso a nuevos proveedores, son otras de las ventajas que ofrece este modelo.

Sin embargo; hay que ser muy cuidadosos en la etapa de implementación y revisar todas las áreas involucradas en el proceso de transformación y recordar que la tecnología es sólo un medio de soporte para lograr mejorar los procesos dentro de la organización.

Para Manjarres cualquier iniciativa dentro de la estrategia de e-business como en el caso de la subasta electrónica deberá ser concebida de manera integral, pero no llevando la totalidad de lo propuesto a desarrollo: lo oportuno prima sobre lo perfecto. Por otro lado, según él se deben focalizar los esfuerzos en aquellas iniciativas que ofrezcan el mayor beneficio económico con alto impacto y de fácil ejecución. Es igualmente importante el trabajo en equipo de grupos funcionales, jurídicos y técnicos.

Existen retos que las entidades de gobierno o cualquier empresa debe abordar, una de ellas quizás la más significativa es la resistencia al cambio. Pasar del método convencional de hacer licitaciones al modelo de subasta electrónica no siempre es fácil para todo el mundo.

Para las entidades que quieren explorar este tema recomienda no hacer desarrollo internos sino usar los mercados digitales tanto para subastas como para urnas virtuales selladas. En el mercado nacional hay proveedores con plataforma robusta.

Según Manjarres, es importante analizar, negociar tarifas y condiciones de servicios con los DMP's (Mercados Digitales), pues las tarifas del orden mundial no necesariamente aplican a Colombia, se pueden negociar. Por otro lado, recomienda no comprometerse ni hacer inversiones a largo plazo. Finalmente, el costo de la inversión se recupera a través de los ahorros obtenidos en compras, y mejores precios en la venta de los excedentes de inventario. Para Ecopetrol en el 2003 el ahorro fue de \$3.200 millones en compras.

"Las subastas electrónica al alza o a la baja se constituyen en una herramienta electrónica para una nueva forma de hacer negocios. Ellas no son una nueva moda tecnológica", afirma Otto Manjarres.

"Detrás del momento de la subasta para estos negocios existe todo un andamiaje, una estructura desde las perspectiva tecnológica, jurídica y de negocio para soportar este tipo de iniciativa afectando en su momento los procesos", agrega.

Finalmente, para él los beneficios obtenidos con este modelo son los imperativos para el estado colombiano: transparencia, facilidad, rapidez, acceso a nuevos proveedores. Pero también hay retos que enfrentar normatividad interna y externa que todavía presenta inconvenientes, no existe un modelo a seguir y la resistencia al cambio cultural.