



Comunicado de prensa
10 octubre 2022

La demanda de los portales de proveedores aumenta un 20% en los últimos dos años

- *Los portales colaborativos simplifican operaciones, mejoran el conocimiento del negocio y hacen partícipes a los proveedores en la optimización de la cadena de suministro.*
- *La automatización de procesos, la visibilidad de las existencias o la mejora de los procesos de ventas son algunas de las ventajas que ofrece la colaboración del entorno empresarial.*

Madrid, x de octubre de 2022. En un contexto de crecimiento ralentizado y de competencia globalizada, las empresas se ven motivadas a multiplicar los planes estratégicos destinados a innovar, a proponer nuevos servicios a los clientes, a mejorar el rendimiento o a reducir los costes, con el fin de garantizar su perennidad. Por ello, el 49% de las empresas reconoce haber desarrollado una estrategia definida para hacer frente a situaciones imprevistas, como en su día ocurrió con la pandemia del coronavirus. Por esta razón apuestan por invertir en digitalización y automatización de procesos, según el informe “Future of Enterprises” elaborado por Ericsson.

La información se convierte en uno de los componentes del patrimonio de la empresa, y cada vez se genera en mayor cantidad: las sociedades deben reunirla, compartirlas de manera colaborativa, analizarla y aprovecharla. Por ello, todas las aplicaciones basadas en **la gestión colaborativa de la información** se convierten de esta forma en estratégicas para el desarrollo de la empresa.

Cada vez son más los directivos que ven en los portales colaborativos un componente ineludible para reforzar la productividad y garantizar la transformación digital de su empresa. Concretamente, los departamentos de compras y finanzas han decidido apostar por la **automatización de la gestión de compras y la facturación con sus proveedores** a través de [portales de proveedores](#), también llamados soluciones **Purchase to Pay (P2P)**. Así lo asegura [Generix Group](#), compañía especializada en soluciones tecnológicas para la gestión de intercambio B2B y B2C en la cadena de suministro, que según sus datos **en los últimos dos años la demanda de soluciones P2P en estos departamentos ha aumentado un 20% y la compañía prevé que en 2023 incremente un 30%.**

“Creemos que habrá un aumento de demanda del 30% para el año que viene a raíz de la oportunidad de mercado que ha planteado la reciente aprobada Ley Crea y Crece que obligará a las empresas, profesionales y autónomos, sin excepción, a emitir facturación electrónica. Cuando dichas empresas comiencen a recibir cada vez más facturas electrónicas de sus proveedores, los Portales de Proveedores se convertirán en una excelente opción para dar respuesta a la necesidad de integrar y automatizar esas

facturas en los sistemas de las empresas” expone **Diana Salazar, B2B Integration Sales Manager de Generix Group**.

El Portal de Proveedores es una de las herramientas que ayuda a mejorar los procesos y relaciones inter-empresas con más eficacia gracias a su flexibilidad, sencillez de uso y mejora de la transparencia, provocando un aumento excepcional de la eficiencia en procesos que aparentemente son sencillos pero que pueden detraer importantes recursos de la compañía, tanto económicos, como humanos o de tiempo.

“Los portales de proveedores son una herramienta de optimización de la cadena de suministro ya que mejora el rendimiento de la trazabilidad y de la logística”, explica **Diana Salazar, B2B Integration Sales Manager de Generix Group**. *“Además, es una solución que protege los datos sensibles, organiza el acceso a la información y garantiza el almacenamiento respetando los impuestos y las regulaciones sociales”*.

Las ventajas de trabajar con un portal de proveedores

En un contexto en el que el mercado avanza y se desarrolla rápidamente, las empresas necesitan crear soluciones que les permitan añadir un valor extra a su actividad económica. Son múltiples las ventajas que ofrece un portal de proveedores, los expertos de Generix Group han recopilado algunas ventajas para los departamentos de finanzas y compras.

Las 3 principales ventajas para el departamento de finanzas

- **Se reduce el coste y el tiempo de procesamiento de las facturas de sus proveedores.** Según Generix Group el coste de procesar facturas en papel es de unos 7-15€ por factura, mientras que al hacerlo de forma electrónica el coste se reduce a 0,3€. En cuanto al tiempo del ciclo de procesamiento de facturas con proveedores, se reduce en hasta 11 días si comparamos el procesamiento en papel (15días) con el digital (3días)
- **Se aumenta el volumen de facturas procesadas al mes.** Una empresa que mensualmente es capaz de procesar 6.000 facturas podría aumentar su capacidad en hasta 90.000 facturas al mes. Esto se debe a la capacidad de disminuir el tiempo empleado en procesos repetitivos y los errores de operación manual que pueden acarrear.
- **Se reduce el riesgo de errores y fraudes,** al procesar las facturas automáticamente y cumplir con unos estándares de seguridad de datos que cumplen con las normativas vigentes, se evitan suplantaciones de identidad, fraudes en las transferencias, importes erróneos, facturas duplicadas...ect.

Las 3 principales ventajas para el departamento de compras

- **Se mejora la relación con los proveedores gracias a la visibilidad y trazabilidad de las operaciones,** mejorando la comunicación con los mismos, independientemente de la capacidad tecnológica de la que dispongan.
- **Se mejora la gestión del pedido** ya que el proveedor recibe la orden de compra de manera inmediata, la valida o la modifica y devuelve la información al cliente.

- Permite obtener un **mayor conocimiento de la diversidad de proveedores** de la empresa. La diversificación de proveedores suele ser una de las estrategias de negocio más utilizadas por las empresas. Esto exige a la empresa tener la información y el estado actualizado de los mismos. Con un portal de proveedores, serán ellos mismos quienes mantengan actualizada su información a través de un formulario personalizado que le permite ingresar los datos que a la empresa le interese: CIF, facturación, ubicación geográfica, catálogo de producto, etc.
-

Sobre Generix Group

Generix Group es un experto en la cadena de suministro colaborativa con presencia en 60 países gracias a sus filiales y red de socios. Más de 6.000 empresas de todo el mundo utilizan sus soluciones SaaS. Los 800 empleados del grupo prestan asistencia diaria a clientes como Carrefour, Danone, FM Logistic, Fnac-Darty, Essilor y Ferrero en la transformación digital de sus Cadenas de Suministro. Su plataforma colaborativa, Generix Supply Chain Hub, ayuda a las empresas a cumplir sus promesas a sus clientes. Conecta a las empresas con todos sus socios para que juntos puedan operar los flujos físicos, digitalizar los flujos de información y gestionar colaborativamente los procesos en tiempo real. Generix Supply Chain Hub se dirige a todos los actores de la cadena de suministro: fabricantes, proveedores de servicios logísticos (3PL/4PL) y distribuidores.

CONTACTO

Agencia de comunicación de Generix Group

Andrea García
Tel. +34 915 77 92 72
andrea.garcia@evercom.es

Jesús Arteaga Esteso
Tel. +34 915 77 92 72
jesus.arteaga@evercom.es