

1. Índice

| | |
|---|----|
| Prólogo | 5 |
| El porqué de este libro | 7 |
| I. El cambio: Internet | 9 |
| II. Historia | 13 |
| III. Conceptos: <i>e-business</i> , <i>e-compras</i> , <i>e-sourcing</i> | 15 |
| IV. Evolución del comprador desde el <i>sourcing</i> hacia el <i>e-sourcing</i> | 17 |
| - La figura del gestor de compras | 17 |
| - El nuevo perfil del comprador en la función de compras | 17 |
| - Rasgos del nuevo comprador | 18 |
| - El comprador actual frente al <i>e-sourcing</i> . La figura del coordinador-estratega | 19 |
| V. Compra vs. Aprovisionamiento | 21 |
| - <i>e-sourcing</i> | 21 |
| - <i>e-procurement</i> | 21 |
| - Modelos de interacción de empresas en Internet | 23 |
| VI. Componentes tecnológicos del <i>e-sourcing</i> | 27 |
| VII. Beneficios del <i>e-sourcing</i> . Primeros pasos | 29 |
| VIII. Estrategias de compra | 33 |
| IX. Negociación estática. Peticiones de información, propuesta y oferta (RFX) | 37 |
| X. La subasta. Negociación dinámica | 43 |
| XI. Las subastas en Internet | 49 |
| XII. La estrategia de negociación en la subasta | 61 |
| XIII. Las ventajas de la negociación online mediante subasta | 69 |
| - Reducción de precios | 69 |
| - Reducción de plazos | 69 |
| - Conocimiento de mercado | 69 |
| - Transparencia del proceso de negociación | 70 |
| - Sistematización de plantillas de negociación | 70 |
| - Liberación de presiones en la negociación | 70 |

| | |
|--|-----|
| XIV. Subastar no ha de comprometer la calidad | 71 |
| - Consideración de las diferencias cualitativas entre ofertas | 71 |
| - Usar las reglas de ponderación para valorar la calidad | 72 |
| XV. Otros usos de la ponderación en subasta. El TCO | 75 |
| XVI. Dónde aplicar la subasta | 79 |
| XVII. Cálculo de ahorros | 83 |
| XVIII. Tendencias | 87 |
| XIX. Criterios para seleccionar un proveedor de <i>e-sourcing</i> | 89 |
| XX. Los compradores y su compromiso ético en el ejercicio de la función de compras | 95 |
| XXI. Comportamiento de los proveedores en las negociaciones online | 99 |
| - Actitud de los proveedores frente a las negociaciones online | 99 |
| - ¿Qué representa de positivo para los proveedores el participar en una negociación electrónica? | 101 |
| - ¿Qué opinión tienen los proveedores de las negociaciones online? | 102 |
| - El comportamiento ético de los proveedores | 102 |
| Anexos | 105 |
| - Glosario | 105 |
| - Código ético de AERCE | 107 |
| - Decálogo del comprador | 108 |