

Aprender de finanzas, una prioridad para suministros

Bajo los elevados ambientes de competencia que se enfrentan en la actualidad, es necesario que el profesional en suministros entienda como operan las finanzas de su organización y del impacto que sus decisiones tienen sobre los resultados. Este conocimiento debe abarcar las consecuencias de sus acciones, así como también la de sus omisiones.

Este conocimiento, debe estar especialmente enfocado en aspectos de financiamiento y el flujo de ingresos y egresos, que se reflejan en el flujo de efectivo. Si el comprador utiliza su conocimiento financiero, con el apoyo de los expertos del área, desde el inicio del desarrollo de los productos o proyectos de la organización, se alcanzará un mayor control de los costos y los flujos monetarios estarán alineados con las estrategias de mercado de la organización

Se debe construir una relación de plena confianza entre el comprador y el área financiera, para que éste tenga acceso, en tiempo real, a información crítica de costos y posición financiera de la organización, con el fin de tomar oportunamente las mejores decisiones.

En algunas organizaciones, la función de suministros reporta directamente al área financiera, situación que me parece poco acertada, y aun en aquellas en la que no es así, es frecuente que el voto final sobre una decisión de compra importante, se realice con un enfoque sesgado a la visión financiera. El “comprador-financiero”, deberá negociar con el área de finanzas en posiciones iguales, aceptando que ambas organizaciones están preocupadas por cómo se manejarán los flujos monetarios de la organización, pero sobre el entendido que no es la única variable importante, ya que algunas decisiones tienen impactos en el servicio al cliente y en la competitividad de la organización, no solo en el presente, sino que también en el largo plazo.

Una tarea importante del comprador financiero, es ser una fuente de información para las áreas de finanzas de los riesgos generales del entorno, y de los que específicamente enfrenta cada transacción, para que de esta forma, el área financiera pueda aportar su punto de vista y en su caso, apoyar las decisiones de compra que se ven afectadas por situaciones como: cambios en los futuros de los precios, movimientos en los tipos de cambio o carencias en la disponibilidad de productos.

En el mismo sentido, es conveniente que el personal del área financiera comprenda mejor los procesos y las limitantes que enfrenta un profesional en suministros en su día a día, y esté consciente de que el trabajo en equipo, permitirá la empresa alcanzar altos niveles de servicio, con los menores costos asociados y el mejor uso del dinero, lo que al final se traduce en mayor valor para los clientes y los accionistas.

El conocimiento financiero también ayudara al profesional en suministros a lograr mejores negociaciones en lo referente a precios y financiamiento, lo que ayudará a hacer mejor uso del dinero.

Finalmente, la capacidad del comprador para entender la posición financiera de sus proveedores y la composición detallada de sus costos, será base para una mejor selección de los socios de negocio y la generación de iniciativas de mejora en los productos / servicios que la empresa adquiere.

