

El S2P (Source-to-Pay) desbloquea el potencial de Compras

Emmanuel Olivier | Director Internacional de Operaciones de Esker



Históricamente, el departamento de Compras ha cumplido un papel importante en las organizaciones que, sin embargo, se daba por sentado. En cierto modo, esta área sufría el mal del software de seguridad, esto es, nadie repara en él hasta que surgen los problemas. Y eso es, precisamente, lo que sucedió en pandemia, cuando las cadenas de suministro sufrieron disrupciones que impactaron negativamente en la producción. Afortunadamente, la tecnología abre la puerta a la capacidad de reacción, dando paso a la evolución de los procesos de P2P (Procure-to-Pay) al S2P (Source-to-Pay).

Los departamentos de Aprovisionamiento están sometidos a muchas tensiones. Aunque el impacto de la pandemia cada vez está más olvidado, la escalada de la inflación, la guerra de Ucrania, el coste de la energía o la sombra de la recesión son factores que hacen más ingrato el día a día del personal de compras. De hecho, un reciente estudio pone de manifiesto cómo el 44% de los CPOs (Chief Procurement Officer) siente una gran incertidumbre sobre cómo evolucionará 2023, y hasta un 60% coincide en que este año resultará aún más desafiante que 2022.

En este contexto, surge el S2P que, en esencia, amplía el alcance del P2P adelantándose un paso. En lugar de iniciar el proceso con la compra de bienes y servicios y concluirlo cuando el equipo de cuentas por pagar abona las cantidades correspondientes al proveedor, el S2P se remonta al abastecimiento estratégico de bienes y la selección de los mejores proveedores.

Derribando silos con Finanzas

La primera pregunta que ha de hacerse un CPO es simple: ¿puede mi departamento por sí solo realizar este abastecimiento estratégico? Y la respuesta claramente es que no. La colaboración y aprovechamiento de sinergias entre Compras y Finanzas se antoja crucial para poder desplegar procesos S2P. Tradicionalmente, ambos departamentos han estado separados, lo que ha creado una barrera entre ellos y los ha mantenido aislados. La falta de comunicación entre ambos puede llegar a extremos que hoy en día resultan inauditos, dando lugar a situaciones tan surrealistas como que Compras no participe en la elaboración de los presupuestos anuales. La consecuencia directa de ello es que durante el desarrollo del ejercicio Compras puede estar realizando operaciones sin tener del todo claro contra qué presupuesto lo hace.

Del mismo modo, si se pretende llevar a la empresa hacia modelo data-driven en el que la gestión sea inteligente, el análisis de los gastos es fundamental para depurar y mejorar los procesos de aprovisionamiento en función de un amplio número de variables. La clave de esta conexión entre departamentos es la tecnología y soluciones como la de S2P de Esker allanan el camino para la transformación de la forma de negociar, comprar, contratar y pagar.

La IA y sus capacidades predictivas

La clave de esta solución S2P es la Inteligencia Artificial (IA), que aporta al proceso P2P una capa adicional de valor añadido. La capacidad de cruzar datos tanto del departamento de Compras como de Finanzas, procesándolos junto a registros históricos, tendencias de mercado y cualquier otra información que hayan incorporado los responsables de cada área optimizan significativamente la toma de decisiones.

Ambas áreas aprovechan al máximo sus sinergias. El CPO cuenta con una visión completa de los riesgos de los proveedores, las posibles interrupciones en la cadena de suministro y las evaluaciones de calidad de los bienes y servicios adquiridos. Por otro lado, el CFO aporta su experiencia en auditorías de riesgo, estabilidad financiera de proveedores y el cumplimiento normativo.

Sin la incorporación de la IA en esta plataforma S2P, generar estos insights en tiempo real y optar por análisis predictivos de tendencias sería casi inviable, o bien requeriría de tantos recursos humanos que el collar terminaría costando más que el perro. La IA se ha convertido en un imperativo para el CPO en la búsqueda por esa eficiencia operativa que cada vez se le exige más.

Mejor gestión y relación con proveedores

De cara a los proveedores, este nuevo enfoque de los procesos de aprovisionamiento también resulta muy beneficioso, pues al tiempo que ayuda a monitorizar su desempeño, mejora y consolida la relación con ellos. La gestión inteligente que trae consigo agiliza todos los procesos de aprobación de pagos pero, además, también prioriza y arroja a aquellos proveedores que precisan de mayor liquidez. Las capacidades analíticas de la IA ayudan a identificar y aplicar mejoras en los procesos de pedidos que terminan beneficiando a ambas partes.

En ese mismo sentido, la solución S2P de Esker contribuye a la innovación y la competitividad, proporcionando más elementos de negociación para la empresa. Además y dado que cada vez cobran más peso las estrategias ESG (Environmental, Social and Governance), adelantarse un paso abrazando el abastecimiento estratégico es determinante a la hora de apostar por proveedores que se ajusten a los criterios ESG establecidos por la compañía.

Retorno de la inversión inmediato

Apostar por soluciones S2P como la de Esker es aumentar el valor estratégico que se proporciona a la organización desde el departamento de compras. La toma de decisiones de adquisiciones más informadas, en base a datos objetivos y no sensaciones, tiene un efecto en cascada en toda la empresa. Sólo este tipo de soluciones ofrece una completa visión de la cadena de suministro y permite identificar y mitigar riesgos potenciales.

El retorno de la inversión de una solución como ésta prácticamente es instantáneo, puesto que al optimizar la selección de proveedores, mitigar riesgos de suministro o, incluso, las fluctuaciones de precio, tiene efectos muy positivos en la tesorería. A ello es preciso sumar, además, esa analítica avanzada y enriquecida mediante la colaboración de Compras y Finanzas con la que se evitan fugas de ahorros, incumplimientos de contratos o incidencias derivadas de no ajustarse a la legislación vigente que, en ocasiones, está en continuo cambio. En definitiva, dar el salto a los procesos S2P con una solución impulsada por IA como la de Esker supone desbloquear todo el potencial que el departamento de Aprovisionamiento puede volcar a la empresa.