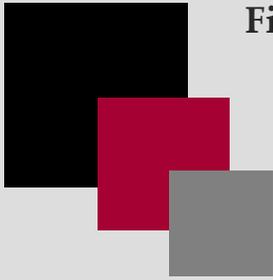


Finanzas



Financiación del Fondo de Maniobra

Gestión clientes-proveedores o..¿ algo más?

La gestión del fondo de maniobra o “working capital” se convierte en una de las tareas diarias más importantes de la dirección financiera, ya que son las fuentes de financiación del ciclo de maduración las que mantienen vivas las operaciones de la empresa.

Los departamentos financieros nos afanamos en destacar la importancia de alargar los plazos de pago a los proveedores a nuestros departamentos de compras, y reclamar plazos cada día más cortos de los clientes a los departamentos comerciales.

Pero, ¿existe algo más que los directores financieros podemos hacer para reducir el capital necesario que financie el fondo de maniobra y minimice el coste financiero de nuestras empresas?

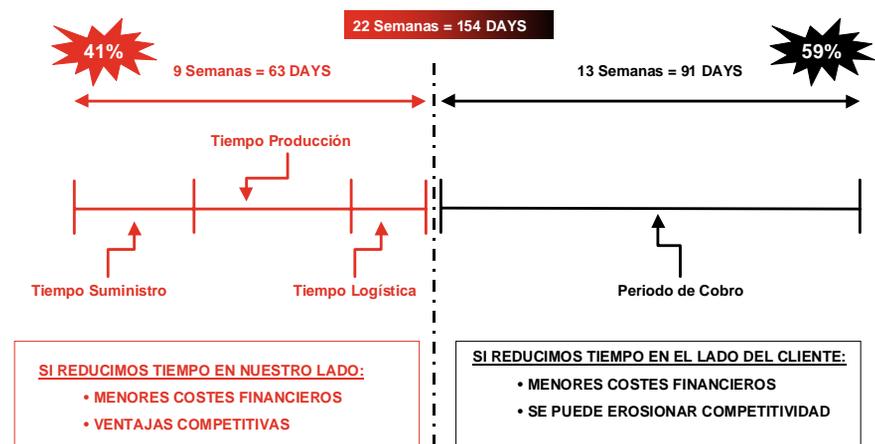
Sin duda, Sí.

El día a día en nuestros departamentos financieros nos hace concentrarnos muchísimo en nuestras operaciones habituales:

gestión de tesorería, renovación de préstamos, análisis del estado financiero, reporting a la dirección, análisis y cobertura de riesgos, contabilidad, auditorías...etc. Sin duda son tareas fundamentales en la gestión de nuestras empresas, y no nos dejan mucho tiempo para involucrarnos mucho más en la gestión operativa del negocio de la empresa, ya que es ahí donde podemos identificar nuevas fuentes de financiación.... sí, sí fuentes de financiación, sobre todo en lo concerniente al fondo de maniobra.

un servicio o un producto al cliente es algo que no se puede variar ... es el que es ... y entonces buscamos la presión en los departamentos comerciales y de compras, en busca de reducir las necesidades de financiación del fondo de maniobra.

Si nos adentramos en el mundo de las operaciones descubriremos que existen importantes campos de mejora, que en muchos casos pueden situarse en torno al 30% del ciclo productivo, lo que es igual a una reducción entorno al 10% de nuestros costes financieros del fondo de maniobra.



Hágase esta pregunta ¿Cuántos días tarda mi empresa desde que se recibe una orden de compra hasta que se produce y entrega el producto final al cliente? 15 días, 30 días, 45 días, 90 días Muchas veces damos por supuesto que las operaciones para proveer

Si nos involucramos en esa mejora de las operaciones, estaremos participando no sólo en reducir los costes financieros del proceso productivo, sino que estaremos generando ventajas competitivas para la empresa, al reducir el

A decorative graphic in the top left corner consisting of three overlapping squares: a black one on top, a red one to the right, and a grey one on the bottom right.

tiempo necesario para poner nuestros productos en el mercado “Time to Market”.

Los departamentos financieros debemos contribuir ayudando a nuestros departamentos de operaciones a identificar esas fuentes de mejora. ¿Cómo podemos ayudarles? En nuestro sistema de costes está la respuesta.

El sistema de costes nos proporciona muchísima información de como realizamos las operaciones, ya que existe una inequívoca relación entre la operación y el coste que esta tiene.

“En el sistema de costes está la respuesta”

Pero ¿es nuestro sistema de costes un sistema que refleja con el suficiente grado de detalle cómo realizamos las operaciones? Sin duda, los sistemas de costes fueron concebidos para convertir una realidad empresarial en una realidad contable, pero no fueron creados para utilizarlos como herramientas de conocimiento de las operaciones diarias. Será nuestra responsabilidad, el transformar nuestros sistemas de costes en estas herramientas, mediante el estudio de las operaciones y su adecuación al mundo económico financiero.

Es hoy cada día más importante en las áreas financieras tener una mayor implicación en el mundo operativo de las empresas, sumergirnos en estas áreas y poseer conocimientos propios de estas áreas.

Conocer temas tales como técnicas just in time, sistemas de gestión stocks, sistemas de gestión del conocimiento,...etc, nos van a proporcionar la adecuada visibilidad para poder adecuar los sistemas de costes a las operaciones, y poder convertirnos en motores de creación de ventajas competitivas a la vez que reducimos las necesidades financieras de nuestras empresas.