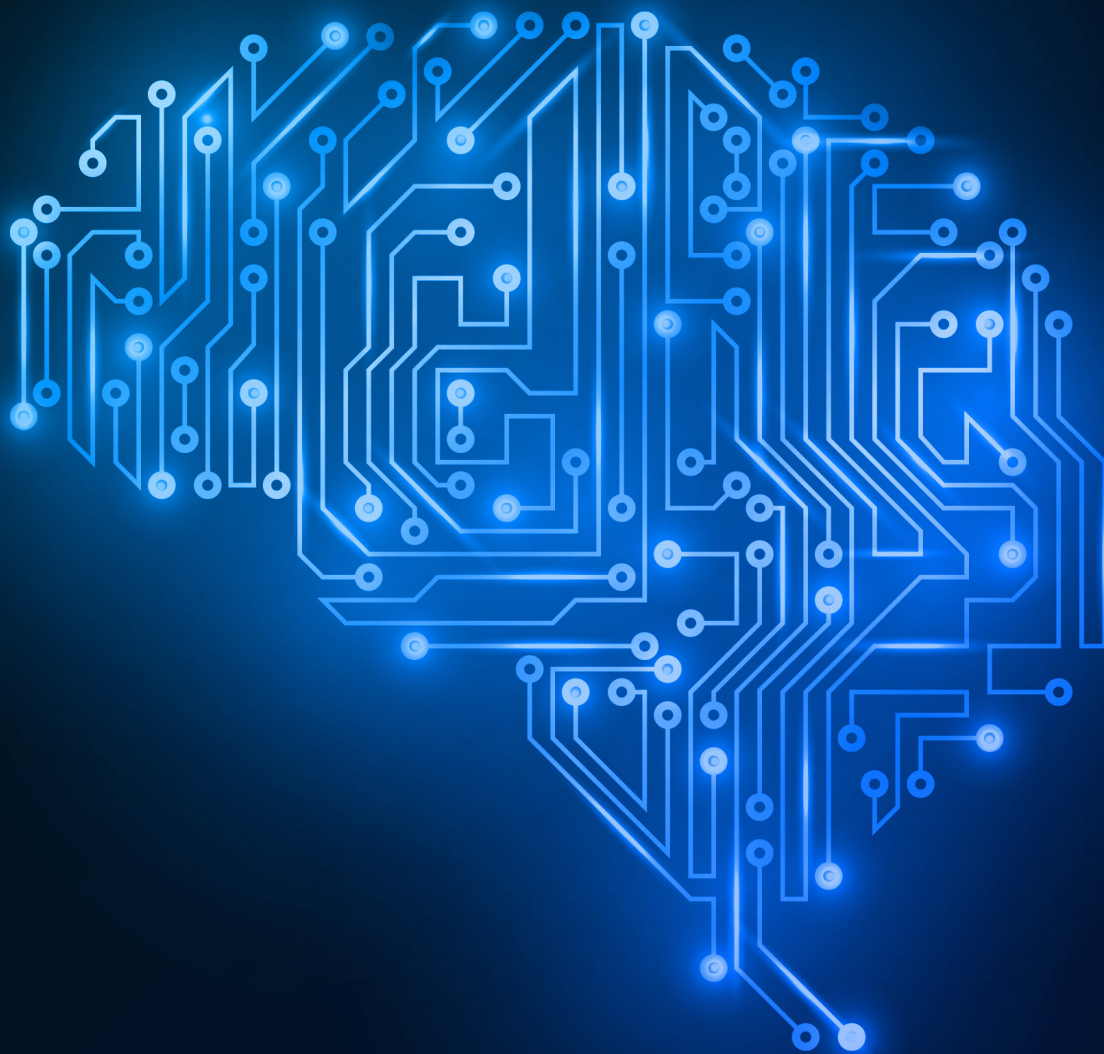



Automatización mejorada

Una guía para las cuentas a pagar



TRADESHIFF[®]
Pautas rápidas y sencillas



Suponemos que acabas de leer otro titular que sugiere algo así como que **en 2025 el nueve por ciento de los trabajos los llevarán a cabo robots especializados.**

Y habrás tenido la tentación de preguntarte si tu trabajo corre riesgo. No, solo los aspectos rutinarios de tu trabajo. Piensa en un futuro en el que la tecnología sirva para convertirte en el héroe estratégico y no sea una amenaza para tu trabajo.

En esta guía obtendrás consejos rápidos para que la automatización de cuentas a pagar trabaje para ti y no contra ti.

Introducción

La tecnología está generando cambios cada vez más rápidos en los procesos de cuentas a pagar y la única manera de prepararse para el futuro no consiste en resistirse al cambio sino en trabajar a su favor. Aún mejor, ser dueño de la transformación tecnológica te dará todo el control. Puedes llegar a usarla a tu favor. ¿Pero por dónde deberías empezar?

El primer paso para la automatización de cuentas a pagar es entender qué es y cómo funciona. Automatización es la idea de que existen ciertas tareas repetitivas que pueden optimizarse mediante el uso de nueva tecnología y esto tiene potencial para cambiar radicalmente la contabilidad. Procesos como clasificación y codificación de facturas, verificación de contratos e incluso autorizaciones, tienen potencial para ser optimizados mediante la automatización. Incluso con las maravillas tecnológicas que hacen posible la automatización, el paso de manual a optimizado no se hace de un día para otro. Pero una vez que hayas sentado las bases necesarias para la automatización, empezarás a ver las ventajas muy rápidamente. Como profesional de cuentas a pagar, ganar ventaja mediante la automatización puede significar la diferencia entre convertir tu función en estratégica o ser un empleado más. Aquí tienes algunos consejos rápidos para hacer que la automatización de cuentas a pagar trabaje para ti y no contra ti.

1

ADOPTA UNA ACTITUD ESTRATÉGICA ACERCA DE TUS MOTIVOS PARA LA AUTOMATIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE CUENTAS A PAGAR

¿Quieres ganar tiempo? ¿Reducir los costes de personal? ¿Tener menos papeleo? Hay infinidad de razones por las que querer invertir en automatización. Un buen punto de partida consiste en empezar con tus indicadores clave de rendimiento (KPIs). Considera las diferentes formas en que puedes mejorar esos KPIs. Busca procesos que se tengan que mejorar: allí encontrarás un buen punto de partida para la automatización. Vamos a tomar como ejemplo la autorización de facturas. Localizar al responsable y, a veces, tener que comparar manualmente la factura con el contrato pueden ser tareas complicadas que consumen mucho tiempo. La digitalización de algo como esto puede ser una excelente estrategia. Imagina que llega una factura y se relaciona automáticamente con el contrato al que corresponde. Este ejemplo de automatización de la autorización de facturas puede ayudar a rebajar el plazo medio de pago, un indicador clave de rendimiento mediante el que muchos profesionales de la contabilidad son evaluados.

RÁPIDO:

Determina tus razones para automatizar, y concretamente, qué procesos podrían beneficiarse (de manera realista) de la automatización.

SENCILLO:

Cuando estés preparado, empieza por sentar las bases para la automatización. Será un proceso diferente en cada organización. Puede que pase por digitalizar las facturas, puede que implique integrar a todos los proveedores en la misma solución de pago. Estos son algunos de los pilares fundamentales gracias a los que la automatización puede transformar tu día a día.

2

NO CREAS QUE LOS PROCESOS TIENEN QUE SER SIEMPRE MANUALES

Vamos a distanciarnos un poco para analizar en perspectiva la premisa de la automatización: eliminar los procesos manuales de tu rutina diaria. Esto puede resultar difícil de visualizar cuando dedicas mucho tiempo a localizar a los diferentes responsables, asegurándote de que las facturas estén codificadas correctamente y revisando manualmente infinidad de papeles. Pero no tiene por qué ser así. A medida que tu puesto de trabajo pasa de táctico a estratégico, es importante que tus planteamientos evolucionen de tácticos a estratégicos. Imagínate como sería recibir una factura directamente en tu sistema de cuentas a pagar que ya ha sido contrastada con la orden de compra. No es necesaria la codificación manual: directamente tienes delante de ti toda la información que necesitas para obtener una autorización. Si vamos más allá, imagina poder obtener autorizaciones digitales en esa misma factura. El tiempo que has necesitado para leer esta frase es insignificante en comparación con el tiempo que podrías ahorrar por cada factura. Si puedes automatizar el procesamiento de facturas, integrar a los proveedores con mayor facilidad y estandarizar tus procesos digitalmente, liberas tiempo para centrarte en tomar decisiones estratégicas. Este tipo de eficiencia se puede lograr con la automatización y, a largo plazo, te ahorrará mucho dinero.

«No podemos solucionar nuestros problemas con el mismo planteamiento que usamos cuando los creamos»

Desconocido

3

REDUCE LOS OBSTÁCULOS PARA TUS PROVEEDORES

¡Ring, ring! Son tus proveedores, que vuelven a llamar preguntando la fecha estimada en que recibirán el pago. Si alguna vez has dejado que salte el contestador cuando te llama un proveedor, este consejo es ideal para ti. Tus proveedores son tu sustento. Sin ellos, tu empresa dejará de prosperar. Es fundamental que pagues a tus proveedores a tiempo y que les facilites la colaboración con tu equipo de compras. ¿Pero qué tiene esto que ver con la automatización? La automatización puede ayudar a garantizar el pago a tiempo, lo que a su vez puede generar una mejor obtención de descuentos. Esta estrategia win-win ayudará a mejorar las relaciones con tus proveedores y a aumentar los descuentos que obtienes para tu empresa. Además, tu equipo de ventas te adorará por tener satisfechos a vuestros proveedores. ¡Por fin, prosperidad para el procure to pay!

RÁPIDO:

Descuelga el teléfono y llama a tus proveedores clave. Aunque hay muchas cosas que pueden (y deberían) automatizarse, a veces, una llamada de teléfono puede marcar la diferencia.

SENCILLO:

Cuando estés preparado, valora la posibilidad de invertir en tecnología que facilite la colaboración del proveedor dentro del proceso de procure to pay. Tendrás que buscar la colaboración entre departamentos para asegurarte de que tu equipo de compras esté dispuesto a reducir las fricciones con tus proveedores.

4

COLABORACIÓN EN TODO EL PROCESO DE PROCURE TO PAY

La tecnología tiene el poder de crear experiencias de usuario impecables, logrando que nuestros trabajos resulten más fáciles y rápidos. La tecnología también contribuye a la colaboración, pero es importante que te asegures de que no estás invirtiendo en procesos y software que alejen al departamento de cuentas a pagar de el de compras. El proceso completo de adquisición, desde la compra hasta el pago, va de la mano con la automatización del proceso de cuentas a pagar. ¿El departamento de compras puede ver los datos de pago que tú puedes generar? Por otra parte, ¿puedes visualizar el proceso de evaluación de proveedores del departamento de compras? La tecnología puede ayudar a incrementar la visibilidad en ambos sentidos y eliminar los silos informativos. Además, el proceso de cuentas a pagar tiene la oportunidad de ser el catalizador de la transformación.

RÁPIDO:

La colaboración interna no se produce de un día para otro, pero hay formas de abrir la puerta a la comunicación. Comienza con un informe mensual diseñado para compartir información sobre pagos con el equipo de compras.

SENCILLO:

Cuando estés preparado, valora la posibilidad de diseñar sesiones estratégicas con el equipo de compras. Incluso el simple hecho de propiciar un intercambio de conocimientos en un entorno informal puede ayudar a allanar el camino para una mayor transformación digital en el futuro.

CONCLUSIÓN

Suma todas estas razones estratégicas para invertir en la automatización de cuentas a pagar y la respuesta es clara. La automatización logra que todos los aspectos de tu trabajo sean más eficientes y menos complicados. Además, la automatización te permite, como profesional de cuentas a pagar, dar un gran paso adelante añadiendo valor a tu empresa. Cuando automatizas, ofreces a tu empresa una razón para valorar el departamento de cuentas a pagar como el motor estratégico y basado en datos que está destinada a ser.

ACERCA DE TRADESHIFT

Tradeshift impulsa la innovación de la supply chain hacia una economía conectada digitalmente. Como líder en pagos a proveedores de supply chain y mercados, la empresa ayuda a compradores y proveedores a digitalizar todas sus operaciones comerciales, colaborar en cada proceso y conectarse a cualquier app de supply chain. Más de 1,5 millones de empresas de 190 países confían en Tradeshift para procesar transacciones por un valor superior a medio billón de USD, lo que la convierte en la red de negocio global más grande para la compraventa. Descubre el comercio para todos en tradeshift.com/es

TRADESHIFT®

Si quieres saber más, llama al +1-800-381-3585 o envía un correo electrónico a sales@tradeshift.com