

Por que o financeiro precisa estar alinhado ao processo de compras?

Em um processo de compras corporativas é muito importante que outras áreas estejam alinhadas, o financeiro é uma delas. O sucesso e os resultados de negócio dependem, muitas vezes, do relacionamento que as áreas possuem.

05/10/2016 09:51:03

Muito se fala que não existe uma boa venda se não ocorrer uma boa compra, mas, e quanto ao fluxo de caixa da empresa? Em um cenário cada vez mais competitivo, com prazos de recebimento mais dilatados, principalmente, quando tratamos com grandes clientes, a sinergia entre o departamento de compras e o departamento financeiro pode ser um grande diferencial para a geração de resultados.

Na prestação de serviço, em que o custo principal é a mão de obra, normalmente com data fixa para pagamento, o processo de compras precisa ser monitorado minuciosamente. Isso porquê o descasamento de prazos é comum e o impacto no fluxo de caixa pode corroer os resultados previstos inicialmente, comprometendo o planejamento financeiro. Além de acarretar desgastes com fornecedores parceiros, pois renegociações podem afetar o crédito interno com o fornecedor e este tipo de crédito pode se tornar mais prejudicial do que o crédito externo (bancos, por exemplo), restringindo assim a capacidade de negociação e consequentemente afetando negativamente o caixa no curto/médio prazo.

É inegável a importância estratégica do processo de compras. Para trazer uma referência, segundo o livro “Administração de Materiais e Recursos Patrimoniais”: “a conhecida função de compras assume papel verdadeiramente estratégico nos negócios de hoje em face do volume de recursos, principalmente financeiros envolvidos, deixando cada vez mais a visão preconceituosa de que era uma atividade burocrática e repetitiva, um centro de despesas e não um centro de lucros”.

Neste contexto, o estoque de produtos é um departamento que precisa de atenção. Um estoque com pouca rotatividade é dinheiro parado que pode fazer falta no caixa, gerando pagamento de juros ou deixando de ser investido. Muitos executivos não se atentam a este impacto, tratando de maneiras distintas as áreas de compras e o financeiro.

Quando se trata de soluções de atendimento ainda temos outro agravante que é o avanço tecnológico, em que temos novas tecnologias lançadas em um curto espaço de tempo, correndo o

risco de manter em estoque produtos defasados.

A competição faz parte do mercado, portanto as negociações tendem a ser facilitadas para o departamento compras. Claro que o volume influencia significativamente e pode garantir uma melhor negociação, mas adaptar o valor e o prazo de pagamento ao caixa antes do fechamento de compras, vai garantir um melhor controle e menos surpresas ao financeiro, tornando o planejamento mais sólido e confiável.

Rubens Alves da Vitória é Diretor Administrativo Financeiro da VoxAge