

Cuentas por pagar en 2024: GRANDES tendencias y predicciones

Andrew Bartolini

Fundador y director de investigación

Enero de 2024

Acerca de este informe traducido

Ardent Partners otorgó permiso a SAP Concur para traducir la versión en inglés de este informe de investigación a este idioma. SAP Concur gestionó todo el proceso de traducción sin la participación de Ardent Partners. Ardent Partners no asume ninguna responsabilidad por los errores u omisiones que hayan ocurrido en el proceso de traducción. El informe original (versión en inglés) está disponible previa solicitud enviando un correo electrónico a research@ardentpartners.com.

About this Translated Report

Ardent Partners granted SAP Concur permission to translate the English version of this research report into this language. SAP Concur managed the entire translation process without input from Ardent Partners. Ardent Partners bears no responsibility for any errors or omissions that occurred in the translation process. The original report (English version) is available upon request by emailing research@ardentpartners.com.

PATROCINIO DEL INFORME

Los puntos de vista y opiniones de este informe representan los de Ardent Partners en el momento de la publicación. Las compañías patrocinadoras no han tenido una influencia cuantificable en el contenido ni en la investigación de este informe. El contenido de este informe de investigación es propiedad exclusiva de Ardent Partners. Envíe cualquier comentario o pregunta sobre el contenido o nuestra política de patrocinio de investigación al director de Investigación de Ardent, Andrew Bartolini, a la dirección abartolini@ardentpartners.com o al 617.752.1620.

Patrocinador:



SAP® Concur® es la marca líder mundial en la gestión integral de viajes, gastos y facturas. Impulsadas por una búsqueda incesante por simplificar y automatizar los procesos cotidianos, las soluciones guían a los empleados a través de viajes de negocios, trasladan los cargos autorizados directamente a informes de gastos y automatizan las aprobaciones de facturas. Al integrar datos casi en tiempo real y usar la inteligencia artificial para analizar transacciones, las compañías pueden ver lo que gastan, mejorar el cumplimiento y evitar posibles puntos ciegos en el presupuesto. SAP Concur imagina un mundo en el que los viajes y los gastos prácticamente se gestionan solos, para así ayudar a las compañías a tener su mejor desempeño todos los días. Obtenga más información en [concur.com.mx](https://www.concur.com.mx) o en el [blog de SAP Concur](#).

Información de contacto:

001-884-895-4815

<https://www.concur.com.mx/contactenos>



Resumen ejecutivo

En 2024, el panorama de cuentas por pagar (AP) sigue atravesando cambios amplios y abrumadores impulsados por los acontecimientos de los años recientes, que se vieron marcados especialmente por la pandemia mundial, la inflación sin precedentes y el aumento de las tasas de interés, las interrupciones en las cadenas de suministro y la incertidumbre económica. A medida que los líderes financieros y otros líderes empresariales se preparan para el año 2024, es evidente que estos acontecimientos del mercado impulsaron un cambio importante en las percepciones relacionadas con el proceso de cuentas por pagar, con gran ayuda de la resiliencia de varios equipos de contabilidad que garantizaron la estabilidad y generaron un impacto financiero real. A raíz de acontecimientos recientes, las compañías han llegado a una conclusión inequívoca: una operación de AP sólida puede ser una fuerza estratégica capaz de producir un valor tangible, mejorar los resultados finales y optimizar las operaciones en general. El panorama cambiante destaca la necesidad de que las organizaciones reconozcan y aprovechen el potencial estratégico incorporado en sus funciones de AP.

Este informe presenta las GRANDES tendencias en cuentas por pagar en los últimos años y hace una serie de predicciones igualmente GRANDES para 2024 que ayudarán a los profesionales de AP, adquisición al pago (P2P) y finanzas a comprender los problemas clave en cuestión y prepararlos mejor para el próximo año.

Introducción

Cada año, el equipo de analistas sénior de Ardent Partners se reúne en su sede central en Boston para una reunión de planeación y estrategia de la compañía que dura varios días. En la reunión, el equipo se dedica a revisar la investigación y los principales hallazgos del año anterior. Los analistas pasan horas analizando los aprendizajes clave de nuestras diferentes encuestas de investigación de mercado, así como los aspectos destacados de nuestras sesiones informativas y nuestro trabajo de asesoría con proveedores de tecnología, consultores e inversionistas. El equipo también revisa los proyectos, entrevistas, consultas e interacciones de consultoría que hemos tenido en el transcurso del año, con los profesionales de cuentas por pagar ("AP"), finanzas y adquisiciones.

Esta revisión detallada ayuda al equipo a desarrollar una lista de grandes tendencias que afectan hoy el área de AP, así como una lista de predicciones para el próximo año en la industria. Este informe es la culminación de esos esfuerzos y está diseñado para ayudar a los líderes de AP, P2P y otros líderes de finanzas y adquisición a prepararse mejor para 2024.

LAS GRANDES TENDENCIAS EN AP

Ardent Partners ha identificado la siguiente lista de GRANDES tendencias que afectarán a la profesión de AP en 2024.

GRAN tendencia n.º 1: La inteligencia artificial lo es todo, está en todas partes, todo a la vez

Quizá solo la nueva multimillonaria, Taylor Swift, haya tenido un 2023 más favorable que la tecnología ampliamente aclamada (pero también muy exagerada) conocida como inteligencia artificial ("IA"). Aunque Taylor tiene una legión de "Swifties" que la apoyan activamente en cualquier situación, la inteligencia artificial no se quedó atrás en cuanto a la atención en general y el impacto que tuvo el año pasado. La inteligencia artificial dominó los debates empresariales y de los consumidores, con soluciones como ChatGPT que presentan un renacimiento de la automatización, lo cual

representa para muchos el impacto futuro de la inteligencia artificial. Ya sea que ChatGPT se trate de un truco en línea o no, la tecnología subyacente tiene un potencial extraordinario.

Dentro del ámbito de AP, la inteligencia artificial tiene el potencial de canalizar un nivel completamente nuevo de innovación que permitirá tanto a los profesionales de AP como a sus líderes transformar las actividades tácticas y estratégicas de la función (como recibir y procesar facturas, así como programar pagos entre compañías y optimizar el capital de trabajo), y también aprovecha un repositorio de información, datos y perspectivas de AP que no se utiliza plenamente.

GRAN tendencia n.º 2: El creciente impacto de la inteligencia "comunitaria"

Ninguno de nosotros es más inteligente que todos nosotros. Aunque los acontecimientos de los últimos años (durante y después de la pandemia) han impulsado a más trabajadores o equipos a operar de forma remota, han surgido nuevos conceptos de comunidad, impulsados por los avances en tecnología y colaboración de la fuerza laboral, lo que permite que los equipos empresariales avancen y maduren sin importar dónde se encuentren. En el panorama en rápida evolución de AP y finanzas, las tecnologías basadas en la web, como muchas soluciones de tarjetas virtuales (ePayables), ya ofrecen a los equipos de contabilidad, las partes interesadas y los socios comerciales, la capacidad de comunicar, colaborar y ejecutar transacciones comerciales como el procesamiento de facturas y pagos en una sola plataforma. Estas plataformas fomentan la participación con la comunidad y permiten a los equipos de contabilidad mantenerse al día de las tendencias del sector, los cambios en los reglamentos, así como los nuevos reglamentos/políticas de gobernanza y las mejores prácticas más recientes.

Aunque aprovechar ampliamente los conocimientos compartidos del "equipo" permite que los equipos de contabilidad alcancen nuevos niveles de desempeño, tener la capacidad de integrarse a las redes o comunidades en línea mucho más grandes, que constan en cientos o miles de organizaciones de AP distintas que participan activamente y comparten información



(datos, métricas, mejores prácticas, soluciones tecnológicas, etc.), puede ser un cambio radical. Estas comunidades emergentes, normalmente respaldadas y gestionadas por un proveedor de soluciones de tarjetas virtuales, están cambiando la mentalidad corporativa tradicional respecto a lo que es, y lo que no es, la información privada. En consecuencia, más líderes de AP están compartiendo (de forma anónima) muchos de los "secretos de su éxito", lo que permite a otros miembros mejorar a un ritmo más rápido.

GRAN tendencia n.º 3: El año de la eficiencia, parte II: La historia continúa en 2024

¿Sabe qué hace feliz a su director financiero? Aumentar los ingresos. ¿Sabe qué hace que su director financiero sea aún más feliz? Aumentar los ingresos mientras se reducen los costos. Mark Zuckerberg, fundador y CEO de Meta Platforms Inc. (es decir, Facebook), proclamó que 2023 fue el "Año de la Eficiencia" y luego vio cómo el precio de sus acciones (y el patrimonio neto) casi se triplicó a medida que su compañía crecía mientras reducía los gastos. El resto del mercado se dio cuenta y muchos han seguido su ejemplo. Puede esperar que esos esfuerzos continúen en 2024.

La buena noticia es que las mejores organizaciones de AP han operado durante años con niveles extremadamente altos de eficiencia, procesando sus facturas y pagos a tasas entre un 60% y un 80% más bajas que otras organizaciones. El resto del mercado de AP se ha dado cuenta de sus contrapartes con el mejor desempeño y de las estrategias y tecnologías que estas aprovechan para alcanzar el éxito. A medida que se dispone de más capacidades de inteligencia artificial en

las soluciones de tarjetas virtuales, la oportunidad para los departamentos de AP de impulsar una mayor eficiencia necesariamente aumentará, incluso para los que tienen el mejor desempeño.

GRAN tendencia n.º 4: El costo de los aumentos de capital hace que AP sea más importante

Para combatir las altas tasas de inflación experimentadas a nivel mundial en los últimos años, los bancos centrales de todo el mundo han subido las tasas de interés con una velocidad sin precedentes. A medida que suben las tasas de interés, el costo del capital aumenta, lo que repercute en todo, desde los bonos corporativos hasta las líneas de crédito renovables. En respuesta, los directores financieros inteligentes vuelven a evaluar rápidamente sus estrategias financieras e intentan asignar recursos con más eficiencia para adaptarse a la nueva realidad económica de que hay un costo real de capital.

Con estos antecedentes, la importancia de los equipos de contabilidad y su proceso se vuelve el centro de atención. Cuando las tasas de interés aumentan, la gestión del efectivo se vuelve primordial y la función de AP en la supervisión del efectivo que fluye fuera de la organización mediante los pagos a proveedores tiene un impacto directo, y con frecuencia considerable, en el resultado final. Cuando una operación de AP tiene visibilidad de sus obligaciones y pagos entre compañías, puede trabajar con ejecutivos financieros para gestionar estratégicamente el proceso de pago de facturas y optimizar el capital de trabajo. El proceso de AP sigue siendo un pilar para mantener relaciones saludables con los proveedores y gestionar sus expectativas, mientras

que navegar por las implicaciones de las tasas de interés elevadas puede ser tanto un arte como una ciencia. El resultado final es que AP surgió como una función clave para mitigar el impacto de los costos más altos de capital en la salud financiera general y la sostenibilidad de la compañía.

GRAN tendencia n.º 5: Más mandatos de facturación global significan más complejidad para AP

En 2024, más de 50 países de todo el mundo han tomado medidas proactivas para estandarizar y regular la facturación entre compañías como una forma de mejorar la eficiencia, aumentar la confianza, combatir el fraude y maximizar los ingresos fiscales. Y se espera que muchos otros países promulguen estos mandatos de facturación (como se denominan comúnmente) durante la próxima década. Estas nuevas regulaciones establecen requisitos para los formatos de facturación electrónica, los estándares de seguridad de datos y los protocolos estandarizados (dónde, cómo y a quién se envían) para su transmisión.

Para los departamentos de AP que gestionan una base de suministro global, la compleja red de reglamentos, normas y requisitos de cumplimiento únicos pueden plantear desafíos reales. Si no se aborda esta complejidad, se corre el riesgo de recibir sanciones por incumplimiento y de obstaculizar las relaciones con los proveedores. La falta de sofisticación y agilidad con la facturación global también puede dificultar la capacidad de la compañía para cambiar proveedores de forma ágil y, en última instancia, examinar y mejorar su cadena de suministro.

No es difícil creer que, para el año 2034, la mayoría de los países, lo que incluye a Estados Unidos, tendrán algún tipo de mandato/requisitos de facturación. A medida que aumenta el número de mandatos, también aumenta la complejidad de las compañías que intentan gestionar, cumplir y mantenerse al día con la infinidad de requisitos. En consecuencia, más compañías recurren a la experiencia en facturación electrónica que les proporciona su proveedor de soluciones de tarjetas virtuales.

GRAN tendencia n.º 6: Las tensiones globales siguen desafiando las cadenas de suministro globales

“Si tienes problemas con proveedores, lo siento por ti, pero los directores de adquisiciones tienen 99 problemas y la cadena de suministro es uno de ellos”. ~ Es la nueva versión de Ardent de una antigua letra de rap.

Durante dos décadas, los riesgos asociados con el traslado del suministro al extranjero, como el aumento de los plazos de entrega y los costos de mantenimiento, la reducción del control de calidad y una peor comunicación y visibilidad con los proveedores, se vieron mitigados por el drástico ahorro de costos que podría lograrse simplemente “elevando y cambiando” la producción a ubicaciones de bajo costo. La expansión de las cadenas de suministro globales cambió la seguridad, el control y la garantía del suministro por precios más bajos. Y las compañías que ignoraron los riesgos (la mayoría) no estuvieron preparadas para enfrentar interrupciones importantes.

Durante la pandemia de COVID-19, muchos pagaron el precio por tener proveedores clave ubicados en otras partes del mundo. Hoy en día, las compañías han superado los tiempos más difíciles, pero surgen nuevos desafíos globales en las cadenas de suministro, impulsados por conflictos militares activos en el Medio Oriente (Israel-Gaza) y Europa Central (Rusia-Ucrania) y por el aumento de las tensiones globales entre EE. UU. y China. Muchos países, como EE. UU., también enfrentan debates políticos y elecciones contenciosas.

El mundo parece inmerso en la incertidumbre y los matices de la “globalización” se vuelven más complejos cada año. El desafío del área de AP es estar preparada en caso de que se contraten nuevas fuentes de suministro rápidamente y comprender las implicaciones reglamentarias y financieras de trabajar con nuevos proveedores.

La investigación de Ardent Partners muestra que el **53%** de todos los departamentos de AP le dan prioridad a la necesidad de mejorar sus capacidades analíticas y de elaboración de informes.



GRAN tendencia n.º 7: El valor creciente de la visibilidad de los datos de AP

Incluso los profesionales de AP que tienen una modesta experiencia en la profesión saben que existe una conciencia cada vez mayor de la abundancia de datos que está disponible. Desde los detalles de la transacción hasta el estado de la factura, las condiciones de pago, los datos de los gastos, los registros de T&E y las perspectivas sobre el flujo de caja, AP sirve como un repositorio de información valiosa. Es alentador ver un mayor reconocimiento de la importancia de estos datos. La introducción de herramientas avanzadas de generación de informes y la analítica de datos desempeña un papel fundamental en la liberación del verdadero potencial dentro de AP, haciendo que estas herramientas sean cada vez más indispensables en las operaciones diarias.

Es especialmente importante la percepción en evolución de AP dentro de las organizaciones. Muchos departamentos de AP se han convertido en "centros de eficiencia", pero un número cada vez mayor también se centra en convertirse en "concentradores de inteligencia". Aunque es importante, este cambio no se trata solo de adoptar nuevas tecnologías, sino que también implica un reconocimiento del valor intrínseco que aporta AP. En la actualidad, AP está consolidando su posición como fuente de conocimientos de confianza. Los líderes empresariales confían en la función para proporcionar una representación clara y precisa de la organización, especialmente cuando implica la gestión de efectivo. Esto marca una fase transformadora para AP, en la que su función

como operación comercial estratégica está ayudando a mejorar la forma en que las compañías aprovechan la abundancia de los datos a su disposición. Y con el surgimiento de la inteligencia artificial en AP, los datos se volverán más importantes... y valiosos.

GRAN tendencia n.º 8: El riesgo de los viajes de negocios está a su máximo histórico

En un mundo pospandémico, los grandes esfuerzos de volver a los viajes de negocios fueron una señal reconfortante para muchos de que el mundo volvería y podría volver a las épocas anteriores más simples. Sin embargo, a medida que aumenta la incertidumbre y las acciones de un número cada vez mayor de protagonistas impredecibles continúan desestabilizando el orden del mundo geopolítico y económico, la cruda realidad es que el riesgo de los viajes de negocios está en su máximo histórico.

Aunque quienes se encargan de gestionar los reembolsos de gastos de viajes de negocios tal vez no tengan la capacidad de mitigar directamente este riesgo, pueden asociarse con equipos de viajes de negocios y viajeros de negocios para desarrollar, comunicar y hacer cumplir protecciones de seguridad de viajes más sólidas y utilizar soluciones que puedan centralizar la gestión de viajes de negocios y apoyar viajes más seguros y actividades más seguras para todos los viajeros.

GRAN tendencia n.º 9: La lucha por el talento se intensifica continuamente, los líderes de AP necesitan un plan

La escasez de personal ha llevado a una “lucha por obtener talento” que es muy real. Las apuestas para encontrar, atraer y contratar el talento adecuado siguen siendo altas. Las bajas cifras récord de desempleo, junto con el máximo histórico de vacantes han provocado dificultades para muchas compañías. Esta lucha por obtener talento ha surgido y muchas compañías están cada vez más presionadas para contratar personal para sus operaciones básicas.

La verdad es que no hay una sola solución para la escasez de personal global que va a continuar durante los próximos años. En consecuencia, los líderes de AP deben comenzar a desarrollar nuevas estrategias de contratación y contemplar diferentes modelos de dotación de personal, incluso un mayor uso de trabajadores temporales para aumentar su personal y asegurarse de que no se interrumpa el trabajo importante de su operación en 2024.

GRANDES tendencias para 2024:

- La inteligencia artificial lo es todo, está en todas partes, todo a la vez
- El creciente impacto de la inteligencia “comunitaria”
- El año de la eficiencia, parte II: La historia continúa en 2024
- El costo del capital ha aumentado de tal forma que AP se ha vuelto más estratégica
- Más mandatos de facturación global significan más complejidad para AP
- Las tensiones globales siguen creando dificultades en las cadenas de suministro
- El valor creciente de la visibilidad de los datos de AP
- El riesgo de los viajes de negocios está a su máximo histórico
- La lucha por el talento se intensifica continuamente, los líderes de AP necesitan un plan



Predicciones para 2024

Predicción n.º 1: La economía mundial se mantiene sólida, pero algunos países podrían experimentar una desaceleración gradual de su economía

Varias encuestas publicadas a finales de 2022 mostraron que el 100% de los economistas encuestados respondieron que iba a haber una recesión en 2023. Aunque los economistas existen en gran parte para hacer que los meteorólogos (y ahora las aplicaciones meteorológicas) parezcan más perspicaces y precisos, esta predicción fue un desacierto gigantesco. Un año más tarde, la economía parece mucho más fuerte para los supuestos "expertos" porque, de hecho, es más fuerte [Nota del autor: En mi informe [Procurement 2023: BIG Trends and Prediction \(Adquisición de 2023: GRANDES tendencias y predicciones\)](#) que se publicó en enero de 2023, Ardent Partners predijo que Estados Unidos evitaría una recesión en 2023.]

La inflación se ha reducido en la mayoría de las regiones y, a pesar de un alto nivel de conflicto y tensión geopolíticas, las compañías siguen operando bien y las tasas de desempleo se han mantenido bajas. El año 2024 también es un año electoral en Estados Unidos y hay un gran número de riesgos vinculados al proceso electoral y, en última instancia, a quién será el elegido. Sin embargo, las recesiones del año electoral son acontecimientos improbables y las últimas semanas de 2023 reflejaron un mercado de

valores sólido y un optimismo desenfadado para el siguiente año.

La amenaza continua de una recesión en EE. UU. disminuirá (al menos hasta después de las elecciones de noviembre), debido a la resiliencia del empleo, la inflación y los resultados económicos generales que se verán reforzados por políticas fiscales estratégicas, el aumento de la confianza del consumidor y el comercio sólido. Otras regiones se verán impulsadas por la economía estadounidense, aunque algunas podrían tambalearse en el segundo semestre.

En 2024, un panorama económico más estable permitirá a líderes de AP y finanzas cambiar hacia una planeación más estratégica y mayores inversiones a largo plazo en tecnología e iniciativas de crecimiento diseñadas para mejorar las operaciones y los resultados.

Predicción n.º 2: La necesidad de la automatización completa de AP se convierte en un imperativo del director financiero

Cualquier director financiero que valga la pena ha observado el impacto que el "año de eficiencia" tuvo en los precios de las acciones de las grandes compañías de tecnología (Big Tech) que aumentaron sus ingresos y redujeron los gastos el año pasado. Muchos de estos gigantes tecnológicos pudieron recortar las concesiones corporativas sin afectar a las ventas y el desempeño y, en consecuencia, ganar miles de millones en valor de mercado.

A R T I F I C I A L

I N T E L L I G E N C E

Imitar estos logros se ha vuelto un objetivo importante para muchos directores financieros en 2024.

Las soluciones de tarjetas virtuales, cuando están bien implementadas y adoptadas, tienen un largo historial de impulsar la eficiencia de AP e impulsar el valor de la próxima generación mediante la transformación de AP en una fuente superior de conocimientos, inteligencia y perspectivas de finanzas. Es normal que los directores financieros recurran a sus propios equipos y departamentos para impulsar el valor este año. Y, con la promesa expansiva de la inteligencia artificial dentro de AP, muchos directores financieros estarán entusiasmados por la necesidad de una automatización completa en su operación de AP, lo que se convierte en un imperativo empresarial.

Predicción n.º 3: El impacto de la inteligencia artificial en AP se dispara en 2024

La inteligencia artificial está lista para revolucionar las cuentas por pagar en 2024, optimizando los procesos, reduciendo los errores y desbloqueando una eficiencia sin precedentes, lo que permite que los equipos financieros pueden centrarse en la toma de decisiones estratégicas. Muchas versiones nuevas de las soluciones de tarjetas virtuales actuales tendrán capacidades de inteligencia artificial integradas que tienen el potencial de desencadenar una nueva era de productividad para AP. Muchas de las principales plataformas de automatización de AP ya han comenzado a integrar la inteligencia

artificial dentro de la cartera de sus ofertas. A finales de 2024, las nuevas innovaciones en la inteligencia artificial comenzarán a cambiar significativamente (revolucionar es un término muy fuerte) el procesamiento de facturas y pagos con el comienzo de una verdadera revolución, quizá tan pronto como en 2025.

Predicción n.º 4: Los equipos de contabilidad inteligentes desarrollarán pautas y marcos para el uso y el impacto de la inteligencia artificial

El gran enfoque en la inteligencia artificial que existe en muchas compañías es y seguirá siendo abrumador para muchos. Los niveles (a veces) ridículos de publicidad en torno a esta tecnología y su posible impacto deben equilibrarse mediante gobernanza y controles. En 2024, los equipos de contabilidad que estén considerando nuevas soluciones de tarjetas virtuales trabajarán para identificar casos de uso específicos para la inteligencia artificial que también incluirán objetivos cuantificables. También seguirán el liderazgo de sus organizaciones de TI y comenzarán a establecer protocolos y estándares sólidos sobre cómo, quién y en qué medida se utilizará la inteligencia artificial. Las pautas y estructuras que surgen de estos esfuerzos deben adaptarse por su diseño y tener el objetivo de habilitar a los equipos para aprovechar todo el potencial de las tecnologías de inteligencia artificial mientras se establecen las comprobaciones y controles adecuados para evitar problemas importantes.



Predicción n.º 5: Más cadenas de suministro se alejarán de China

En 2024, la cadena de suministro global seguirá evolucionando. Para muchas compañías occidentales, esto significará un cambio para alejarse de China. De hecho, ya ha habido varias instancias de alto perfil de corporaciones de primer nivel que se mudan a nuevas regiones, como la importante entrada de Apple en la India y el crecimiento continuo de la región euroasiática, justo al oeste de China. A medida que las tensiones entre oriente y occidente continúan, más compañías saldrán de China hacia nuevas regiones. Para facilitar estos cambios importantes, los equipos de contabilidad tendrán que involucrar proactivamente a los responsables de la toma interna de decisiones que impulsan estos cambios y preparar a sus equipos para gestionar sin problemas los nuevos proveedores y cualquier mandato/requisito de facturación aplicable (y potencialmente complejo).

Predicción n.º 6: Los equipos de P2P invierten energéticamente en la tecnología de prevención de fraudes

La pandemia mundial animó a los estafadores a un ritmo aterrador y la investigación de Ardent Partners de 2023 demostró que los intentos de fraude dirigidos al proceso de adquisición y pago (y específicamente la facturación y los pagos) alcanzaron un máximo histórico. El fraude se ha convertido en una amenaza grave y duradera y el panorama de riesgos actual requiere una postura proactiva contra tácticas sofisticadas de fraude.

Como resultado, los equipos de P2P intervendrán en mayor cantidad que nunca para combatir el fraude con nuevas inversiones en tecnología en 2024 y en el futuro. Toda la trayectoria de P2P, desde la adquisición hasta el pago, es susceptible a distintas formas de actividades fraudulentas, lo que incluye la manipulación de facturas, engaños de proveedores ficticios y acceso no autorizado a canales de pago. Invertir en una tecnología sólida de prevención del fraude ayuda a proteger contra las pérdidas financieras, al tiempo que ayuda a mantener la integridad de todo el ecosistema de P2P.

La implementación de tecnologías avanzadas, como algoritmos de Machine Learning y sistemas de detección de anomalías, detección de irregularidades y patrones indicativos de actividades fraudulentas en tiempo real que no se identificarían con una inspección manual. Más allá de evitar pérdidas financieras, la prevención exitosa del fraude genera confianza con los proveedores, mejora el cumplimiento normativo y protege la reputación de la organización. La inversión en tecnología de vanguardia para la prevención del fraude es un componente fundamental de una sólida estrategia de gestión de riesgos, ya que fortalece la resiliencia y la credibilidad de los procesos de AP y de P2P frente a una marea creciente de amenazas de fraude. También debe tenerse en cuenta que un cambio a la facturación electrónica puede ser un elemento significativo de disuasión de fraudes, ya que aumenta en gran medida el control sobre los procesos de recepción y aprobación de facturas.



Predicción n.º 7: Los equipos de P2P fortalecerán los controles internos para prevenir el fraude ocupacional

El equipo de los Jacksonville Jaguars tiene más de qué preocuparse fuera de temporada que simplemente haberse perdido las eliminatorias de la NFL: recientemente, se acusó a un gerente financiero de robar 22 millones de dólares a través del programa de tarjetas virtuales del equipo. Un estudio reciente realizado por expertos de la industria, ACFE, ha demostrado que un caso de fraude ocupacional promedio tarda 12 meses en descubrirse y tiene una pérdida promedio de más de 1,78 millones de dólares. Es necesario contrarrestar estas cifras sorprendentemente altas y Ardent Partners pronostica que, en 2024, más equipos de AP/P2P iniciarán un programa para mejorar los controles internos diseñados para prevenir y detectar el fraude ocupacional.

Predicción n.º 8: El ritmo de las transformaciones de pagos de AP y entre compañías está cobrando fuerza

Este año, los líderes de AP desean tener “todo incluido” en la transformación digital y más equipos darán prioridad a estas iniciativas sobre todos los demás programas. Una transformación digital proporciona una oportunidad para que un equipo de contabilidad utilice la tecnología como medio para reinventar todo el alcance de las operaciones de la organización y la manera en la

que esta última se desempeña. En 2024, estos proyectos se han convertido en elementos esenciales y la mayoría de las unidades de AP planifican su participación. El camino para convertirse en un departamento principal de AP en 2024 comienza aquí.

Predicción n.º 9: La automatización de pagos entre compañías y de AP se acelera en el mercado intermedio

La investigación de Ardent Partners ha demostrado claramente que la automatización de AP ofrece valor a organizaciones de todo tipo y tamaño. Aunque la adopción de soluciones de tarjetas virtuales ha sido tradicionalmente la más alta entre las organizaciones grandes y de tamaño empresarial, eso ya está cambiando. La investigación de Ardent también muestra que el uso de la tecnología de AP sigue expandiéndose entre las compañías medianas (MME), que Ardent define como las que tienen ingresos anuales entre 50 y 500 millones de dólares. Este aumento se ha visto impulsado por el simple hecho de que más proveedores de soluciones están diseñando soluciones para prestar sus servicios a este mercado, ofreciendo una tecnología mejor y más asequible que en épocas anteriores. Si aún no lo han hecho, los líderes de AP en las MME deberían estar elaborando su argumento para la transformación.

“Este es el mejor momento de la historia para trabajar en cuentas por pagar... y el futuro luce aún más brillante”.

Predicción n.º 10: AP se convierte en una plataforma de lanzamiento de profesionales

Una vez más, Ardent Partners predice que más carreras que comienzan en AP conducirán a roles más estratégicos. Este es el resultado inevitable de una ganancia de varios años que cobra fuerza estratégica, el avance de la adopción tecnológica en toda la industria (que incluye la experiencia en impulsar una transformación digital) y la amplia comprensión del enorme impacto que una operación de AP puede tener en la gestión de efectivo.

Hoy en día, las certificaciones son menos valiosas como cambio de carrera profesional hacia AP. Los profesionales de AP con talento, que desarrollan una comprensión más amplia del negocio y sus operaciones financieras, y que fortalecen sus habilidades generales, tendrán éxito en otras funciones empresariales.

Conclusión

Los últimos años han dejado claro a muchos líderes empresariales que una operación de AP sólida puede ser un impulso estratégico de valor agregado para el resultado final y las operaciones generales. Así, la mayoría de los equipos de contabilidad tienen la posibilidad de una mejora inmediata este año. Y lo que ha funcionado en el pasado ya no es lo suficientemente bueno en 2024 y lo será aún menos en los próximos años. Significa que los equipos de contabilidad deben empezar a dar nuevos pasos firmes si desean mantener su impulso y forjar su camino hacia un futuro más inteligente. Es por ello que este es un momento emocionante para trabajar en AP. De hecho, Ardent cree que este es el mejor momento de la historia para trabajar en cuentas por pagar... y el futuro luce aún más brillante.

Predicciones para 2024:

- La economía mundial se mantiene sólida, pero algunos países podrían experimentar una desaceleración gradual de su economía
- La necesidad de la automatización completa de AP se convierte en el imperativo del director financiero
- El impacto de la inteligencia artificial en AP se dispara en 2024
- Los equipos de contabilidad inteligentes desarrollarán pautas y marcos para el uso y el impacto de la inteligencia artificial
- Más cadenas de suministro se alejarán de China
- Los equipos de P2P invierten enérgicamente en la tecnología de prevención de fraudes
- Los equipos de P2P fortalecerán los controles internos para prevenir el fraude ocupacional
- El ritmo de las transformaciones de pagos de AP y entre compañías está cobrando fuerza
- La automatización de pagos de AP y entre compañías se acelera en el mercado intermedio
- AP sigue siendo una plataforma de lanzamiento de profesionales



Acerca del autor:

ANDREW BARTOLINI, FUNDADOR Y DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN, ARDENT PARTNERS

Andrew Bartolini, con 25 años de experiencia en el sector y 15 años liderando el cargo en Ardent Partners, es un experto reconocido mundialmente en abastecimiento, adquisición, gestión de suministros y cuentas por pagar.

Como director de investigación de Ardent Partners, Andrew supervisa todos los programas de investigación y de clientes, que incluyen los programas anuales State of the Market y la serie de libros electrónicos Metrics that Matter, Technology Advisor Reports, la serie de seminarios web mensuales de Ardent, así como sus CPO Rising Summits presenciales y virtuales.

Andrew también publica CPO Rising, el sitio de noticias e investigación para directores de adquisiciones y otros líderes de adquisiciones (www.cporising.com) y Payables Place, un sitio dedicado a la tecnología, noticias e investigación de cuentas por pagar (www.payablesplace.com).

Como asesor para ejecutivos corporativos y proveedores de soluciones líderes por igual, Andrew es un presentador muy codiciado, ya que ha dado conferencias y más de 575 presentaciones en nueve países diferentes. Durante la última década, Andrew ha comparado miles de compañías en todas las etapas de sus operaciones de abastecimiento, adquisición, gestión de suministros y cuentas por pagar, y su investigación ha sido parte del programa de gestión de la cadena de suministro en varias universidades de EE. UU.

Abarca activamente el mercado tecnológico, así como las tendencias en abastecimiento, adquisición, gestión de suministros y cuentas por pagar, y ha sido publicado o citado en publicaciones líderes de negocios, como *The Wall Street Journal*, *Business Week*, *Investor's Business Daily*, *Forbes* y *Fortune*, así como en las principales publicaciones comerciales centradas en cuentas por pagar y gestión de suministros.

Antes de convertirse en analista del sector, Andrew desarrolló, empaquetó, implementó y utilizó soluciones de gestión de suministros en nombre de empresas de la lista Global 2000 mientras trabajaba para varios proveedores destacados de soluciones de gestión de gastos. Además, su experiencia en abastecimiento estratégico (donde gestionó proyectos de abastecimiento por un total de más de 500 millones de dólares en gastos agregados de clientes), transformación de procesos comerciales e implementación de software proporciona un contexto del "mundo real" para su investigación y sus publicaciones.

Después de obtener su Maestría en Administración de Empresas (MBA), el trabajo de Andrew comenzó como consultor de gestión y banca de inversiones, en la cual estructuraba, gestionaba y asesoraba sobre grandes transacciones en el mercado de capital. Andrew comenzó su carrera profesional dirigiendo un refugio familiar para personas sin hogar en Los Ángeles. Él agradece sus comentarios a la dirección abartolini@ardentpartners.com o al 617.752.1620.

"Letras pequeñas" estándar de la industria:

La información contenida en este documento se ha obtenido de fuentes que se consideran confiables. Ardent Partners, Ltd. renuncia a todas las garantías en cuanto a la exactitud, integridad o adecuación de dicha información. Ardent Partners, Ltd. no tendrá responsabilidad alguna por errores, omisiones o deficiencias en la información contenida en el presente documento ni por sus interpretaciones. El contenido expresado en este documento representa el mejor análisis de Ardent Partners en ese momento y está sujeto a cambios sin previo aviso.

© 2024 Ardent Partners, Ltd. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción y distribución de esta publicación de cualquier forma sin el permiso previo por escrito. Los proveedores de soluciones y las consultorías deben tener en cuenta especialmente que Ardent Partners se reserva el derecho de ejercer recursos legales, incluso mandamientos judiciales, incautación, destrucción, daños y honorarios por cualquier infracción de derechos de autor (lo que incluye, entre otros, el uso de cualquier contenido de Ardent Partners en material colateral de la compañía, presentaciones y sitios web) de acuerdo con las leyes de la Mancomunidad de Massachusetts y los Estados Unidos.

Ardent Partners: Investigación con resultados (desde 2010)



Ardent Partners

Ardent Partners es una compañía de analistas de próxima generación que aprovecha su investigación basada en datos para ayudar a los ejecutivos de negocios a tomar decisiones más inteligentes y obtener mejores resultados. Los clientes de Ardent (y la comunidad global) comprenden y aprecian que cuando publicamos investigaciones y guiamos a nuestros clientes, lo hacemos literalmente con base en miles de puntos de datos recopilados y analizados durante las últimas dos décadas. Nuestra metodología única de investigación principal, las publicaciones de investigación de alto impacto y el enfoque profundo en el dominio distinguen a Ardent de la competencia. Nuestra comunidad es amplia, nuestra influencia es extensa y nuestra investigación es inigualable.

Visite www.ardentpartners.com o comuníquese con nosotros en sales@ardentpartners.com / 617.752.1728.