

# ¿Comprar o Financiar?

El comprar o fabricar es una de las decisiones a tomar que se presentan más frecuentemente en una empresa. Para tomar la decisión correcta es necesario llevar a cabo el análisis de ciertos parámetros generales como lo son la calidad, el costo y el servicio.

La mayoría de los empresarios utilizan parámetros derivados de los parámetros generales anteriores y los clasifican dentro de dos grandes grupos: los de mayor importancia y los de menor importancia. Dentro de los puntos de mayor importancia se encuentran: costo, calidad, servicio, seguridad de aprovisionamiento, cantidad. Mientras que dentro de los puntos considerados como de menor importancia se encuentran: capacidad de fábrica, fondos excedentes, ciclos del negocio y guerra, madurez de la compañía, relaciones obreropatronales, relaciones con el vendedor y posibles conflictos jurídicos.

## **EL COSTO DE FABRICAR**

Por aquellas personas que prefieren fabricar, este es uno de los argumentos más utilizados, ya que sostienen el hecho de fabricar el más barato, aunque para ello no exista otra razón sino la de ahorrarse los beneficios que ha de obtener el vendedor. El costo de fabricar es una de las consideraciones más importantes en la disyuntiva que se presenta en este tema, pero al mismo tiempo se puede visualizar como la más difícil de analizar. En primer lugar, no es posible llevar a cabo una comprobación precisa de lo que es el costo, servicio y calidad del fabricante y el vendedor. El costo de fabricación tiene infinidad de aspectos a cubrir (o ramificaciones) que al llevar a cabo una comparación deberá ser muy completa por lo que también sería muy extensa.

# ¿Comprar o Financiar?

## **LA CALIDAD**

Los partidarios de llevar a cabo la fabricación dicen que la calidad es un aspecto que se debe de controlar, y que mientras ellos lleven a cabo la fabricación, se podrá tener el control total sobre este.

Sin embargo, los partidarios de comprar, aseguran que a los proveedores se les debe de especificar y establecer los rangos de calidad que se necesita para el producto que se está adquiriendo, recalcando que si dichos productos no cumplen con lo establecido, serán rechazados.

## **EL SERVICIO**

El servicio llega a ser satisfactorio mientras mayor seguridad se tenga sobre este, por lo que la madurez y la confianza que se puedan tener del proveedor forman los dos aspectos más importantes dentro de este parámetro. En la confianza radica la credibilidad de las promesas realizadas, así como la calidad de sus productos de acuerdo con las especificaciones que se hagan.

# ¿Comprar o Financiar?

Al momento de decidir cuál es el producto o servicio que se va a ofrecer al público, es necesario contar con las materias primas necesarias para su realización, así como los elementos de trabajo requeridos, tales como: equipo de oficina, maquinaria, medios para transportar el producto, instrumentos de comunicación (fax, teléfonos, Internet, etc.).

## **REFERENCIA:**

López Salazar (2016). Decisiones financieras básicas. A partir de:

<https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/que-son-las-finanzas/decisiones-financieras-basicas>