

COVID-19

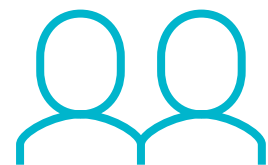


#AsegúrateDeHacerTuParte

VENTAS ANTICIPADAS PARA GENERAR LIQUIDEZ

La liquidez es el factor determinante para que una empresa pueda enfrentarse a esta situación sin provocar mayores afectaciones en los plazos de sus pagos, aún sin operar ni generar ingresos.

Esta situación nos invita a pensar y reconsiderar qué tan preparados estamos para eventos inesperados y hasta en la importancia de las reservas como mecanismos generadores de liquidez en momentos en los que no se pueda contar con la operación normal.





Sin embargo, con unas medidas ya establecidas y en vigencia, vale la pena apelar a nuestra creatividad para generar ingresos inclusive sin enviar o despachar productos o servicios. Con esta misma idea aparecen algunas plataformas con modelos de negocios que proponen exponer las necesidades de capital de las empresas para que el público en general pueda realizar aportes que contribuyan a mitigar el impacto de estos días de bajos o nulos ingresos, a cambio de poder redimir el valor comprado

luego en productos o servicios de la empresa.

Esta alternativa es una opción para los empresarios si consideramos que es como un anticipo y que les genera liquidez en el corto plazo. Sin embargo, se debe hacer de forma responsable para que sea verdaderamente efectiva. Lo primero que se recomienda es acudir a la plataforma cuando se tenga un monto de capital definido que parta de un ejercicio juicioso de análisis de la situación particular, de una revisión de costos y gastos fijos y de una duración promedio del cierre. Teniendo en cuenta los rubros anteriores se determina el monto que se va a requerir para cubrir los egresos, ya que cuando se normalice la situación se debe estar listos para empezar de nuevo y poder responder a los clientes que realizaron la compra anticipada.



Es de resaltar que el producto o servicio que se entregue debe conservar como mínimo la calidad y experiencia habitual, siendo también un momento en el que se entregue un valor diferencial ajustado a los cambios de comportamiento que pueda tener el cliente.

A la hora de responder al cliente por su compra anticipada, la empresa puede enfrentarse a un panorama en el que tenga que abastecerse y cubrir su estructura de costos fijos y variables sin contar con ingresos asociados porque ya hizo uso de ellos durante este periodo de cierre o baja actividad. Esto no puede olvidarse, porque si bien la figura nos propone un posible alivio a los temas de liquidez actuales, debe tenerse en cuenta el panorama futuro para no incurrir posteriormente en un déficit.



De otro lado, para las empresas que no ofrecen productos o servicios para el público, sino que, por el contrario, hacen parte de la cadena de abastecimiento de otras empresas, es recomendable realizar estrategias comerciales como ofertas, descuentos, convenios con aliados para que sus clientes puedan hacer uso de estos pagos en futuros despachos. El monto del descuento debe reflejar una ventaja significativa o conexión emocional para el cliente, que haga que considere como una opción el adelantar pagos exponiendo su propia liquidez.



Ten en cuenta el cuidado a la hora de hacer el registro contable por esta venta anticipada. Esta alternativa debe estar soportada con un registro de control y debidamente asentada en la contabilidad de la empresa, en el balance general en caja, y con una contrapartida asociada como un ingreso recibido por anticipado, que es una cuenta del pasivo. Aún no debe anotarse en PyG porque todavía no es una venta real. A la hora del consumo del bien o servicio por parte del cliente, ahí si podrá ser registrado en el PYG, tanto el ingreso como los costos de producción del bien o servicio.

