

EN TIEMPOS DE CRISIS, OFRECER CRÉDITO A SUS CLIENTES ES FUNDAMENTAL PARA LA REACTIVACIÓN.

Una empresa permanentemente maneja una tensión frente al capital de trabajo que invierte en su ciclo de negocio. Se busca un balance entre el plazo que se otorga al comprador, y el plazo que la empresa requiere para construir inventario y realizar sus ventas. Este balance funciona en la medida en que exista estabilidad en el ciclo del negocio, y permanencia en las fuentes de financiación de capital de trabajo. Pero en épocas de crisis, este balance se rompe puesto que se demora más la liquidez proveniente de las ventas, y las fuentes de financiación se agotan. Surge entonces un espacio en el cual las alternativas innovadoras de crédito pueden jugar un papel fundamental para apoyar la subsistencia de las empresas. Según el estudio publicado por la firma McKinsey & Company el 27 de Abril de 2020, el 89% de los consumidores en Colombia expresa que “dada la economía y mis finanzas personales, yo debo ser muy cuidadoso de cómo gasto mi dinero”, por lo que será más difícil que antes, que un consumidor decida desembolsar en un solo pago sumas para comprar productos que antes se consideraban de costo medio. Hoy, la empresa debe considerar dar acceso a pago a plazos directamente en el punto de venta como estrategia de reactivación del negocio. Esto asegura que el empresario recibe la liquidez en el momento en que realiza la venta, adelanta capital de trabajo y no se expone al riesgo crediticio de su comprador. Al mismo tiempo le da opción al cliente de manejar su flujo de caja personal y mitiga la barrera a la compra que genera comprometer grandes desembolsos en momentos de incertidumbre. El pago a plazos se perfila entonces como una de las herramientas que mayor impacto tendrá en la recuperación de las ventas. Los comerciantes deben tomar atenta nota de estas nuevas oportunidades de reanimación de sus negocios.

