

COVID-19

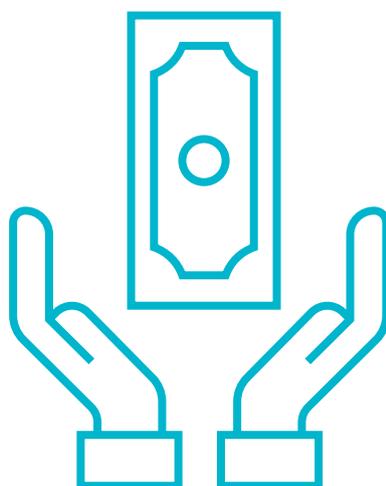


#AsegúrateDeHacerTuParte

GESTIÓN DE PROVEEDORES Y ALTERNATIVAS DE PAGO Y RECAUDO



Las medidas preventivas dadas por el Gobierno Nacional para evitar la propagación del virus han hecho que muchas empresas se vean obligadas a cerrar su operación. Sin embargo, así no estén operando, tienen obligaciones de meses anteriores con sus proveedores que se vuelven prioritarias si quieren continuar con el suministro luego de la crisis.



Existen varias opciones para proponer a los proveedores en estos momentos.

1. Confirming:

Esta figura nos permite adelantar los pagos a los proveedores a través de una entidad financiera. En este caso, la obligación quedaría directamente con la entidad para que el empresario realice el pago en el plazo máximo

de la factura o en el que acuerde con la entidad.

Para los proveedores, esta opción en estos momentos puede ser muy valiosa ya que pueden estar necesitando esta liquidez para sobrellevar la situación. Esta figura puede hacer las veces de garantía y el proveedor puede sentirse más cómodo y tranquilo del pago de su factura.



2. Factoring:

Este es un producto financiero opuesto al confirming. A diferencia del anterior, esta opción permite gestionar las facturas que se le realizan a los clientes, otorgando la opción de adelantar el pago antes del plazo de vencimiento de la factura.

Es importante aclarar que, antes de esta coyuntura, el cliente tenía el poder para decidir si deseaba que su factura fuera vendida a una entidad financiera o no pero recientemente se reglamentó que ninguna empresa podrá cerrarse a esta opción si un proveedor la pide a través de cualquier entidad.





Antes de acceder a cualquiera de estos productos financieros, revisa las comisiones o tasas que cobra la entidad para que selecciones la más conveniente.

Además de estas opciones que ofrecen algunas entidades financieras, resaltamos la importancia de las conversaciones permanentes informando la capacidad para realizar el pago en el momento previsto. Así, el proveedor puede planear y saber si cuenta con la caja proveniente del pago de la factura.

Poder informar el no pago a tiempo puede ser valorado por el cliente y afianza la relación de largo plazo. Adicional, en las conversaciones pueden negociarse ampliaciones en los plazos de pago y la opción de fraccionar las facturas para realizar pagos parciales y demostrar el interés que se tiene en cumplir con la obligación.



www.segurosura.com.co