

COVID-19:

GESTIONAR FLUJO DE CAJA

Por: Pauline Davison, Erick Gillier, y Margaret Laidla

A medida que la pandemia de Covid-19 se extiende, el efectivo y los gastos generales se volverán rápidamente críticos si las operaciones y la producción se ven afectadas, mientras que el personal y los gastos permanecen fijos.

Gestión del flujo de caja en su empresa

Las empresas deben revisar las proyecciones del flujo de caja y de capital de trabajo, ejecutar escenarios en el estado de resultados, estado de situación financiera y flujos de efectivo con diversos grados de interrupción.

Los supuestos podrían incluir: capacidad reducida, porciones del negocio inaccesibles o cerradas y el tiempo que dura la interrupción. Es importante revisar regularmente para gestionar el riesgo de liquidez.

Dependiendo de los niveles de reserva y de lo expuesto que esté su sector, es posible que deba discutir la expansión de las facilidades de deuda con prestamistas, posponer grandes gastos financieros, anticipar problemas de contrato y acuerdos con proveedores y arrendadores para extender los créditos.

Cadena de suministro

Las empresas necesitan examinar su ecosistema para identificar dónde están las vulnerabilidades. Las cadenas de suministro ya se han visto afectadas tras la paralización en China con más aún por venir.

Las empresas deben tener en cuenta las contingencias a medida que los retrasos en los puertos y contenedores se eliminan lentamente, en particular en sus inventarios estacionales.

Proyección de la demanda

Las empresas estacionales podrían verse significativamente afectadas si la interrupción coincide con la demanda, lo que resulta en exceso de capacidad o exceso de stock.

Para ayudar a reducir los riesgos, se deben considerar acuerdos flexibles sobre las compras y la dotación de personal.



Los negocios tipo Empresa a Cliente (B2C) tendría como expectativa que, a medida que la demanda caiga, los clientes deseen posponer grandes compromisos financieros y compras, y serán reacios a comprometerse con eventos que no están seguros seguirán adelante.

Como los consumidores pueden comportarse de manera diferente durante un período perturbador, como evitar reuniones o trabajar desde casa, esto debe tenerse en cuenta en la demanda proyectada.

Los negocios tipo Empresa a Empresa (B2B) necesitan examinar su base de clientes para entender cómo podrían exponerse en términos de la canalización de ventas, stock y recepción de pagos, manteniendo al mismo tiempo las relaciones existentes con los clientes.

Modelos de prestación de servicios

Las actividades críticas, los clientes y el personal clave pueden identificarse a través de una evaluación del impacto empresarial organizacional.

Se deben explorar opciones alternativas de prestación de servicios, por ejemplo, entrega a domicilio o servicios en casa.

La administración también tendrá que asegurarse de que el personal entiende los términos y condiciones de los contratos laborales y acordar cómo desean interactuar con su fuerza de trabajo en caso de que esto surja.

Las empresas pueden necesitar reclutar y contratar personal o proveedores adicionales o alternativos si su fuerza de trabajo regular no está disponible, considerar la tercerización cuando sea necesario podría ayudar en esta situación.

Algunos sectores ya han sentido el impacto tanto de la propagación del virus como de las medidas adoptadas para controlarlo, como viajes y turismo, y los que dependen de las operaciones o de la cadena de suministro de China y el norte de Italia.

Es vital que, como propietario de un negocio, entienda el impacto que estos riesgos podrían tener en su flujo de caja y plan de escenarios, para poner en marcha planes de acción de mitigación para proteger sus negocios.

Para mayor información contáctanos en www.mazars.com.ve

