

**GERENTE DE  
LOS SUEÑOS**

con

Mario López  
Salguero



**Estrategias de  
supervivencia  
financiera para que  
los gerentes  
sobrevivan la crisis  
del Coronavirus**



# El efectivo será tu salvavidas

La mayoría de las empresas que no sobrevivan la crisis del Coronavirus, no sera por su rentabilidad, sino por quedarse sin efectivo



# En momentos de crisis

---



**Enfoque**



**Disciplina**



**Creatividad**

Siempre existen soluciones a los problemas, solo debemos encontrarlas





# Estrategias para mejorar el flujo de caja

"Los emprendedores creen que la utilidad es lo que más importa en una nueva empresa. Pero la utilidad es secundaria. El flujo de caja es lo más importante." Peter Drucker



# Regla No. 1



## Modelo de negocio

---

- Evaluar los productos y servicios basados en rentabilidad y uso de efectivo
- Limitar los costos y gastos únicamente a aquellos que generen ventas
- No invertir en temas que generarán beneficios a mediano o largo plazo por el momento

**GERENTE DE LOS SUEÑOS PODCAST**





# Regla No. 2

## Palancas de efectivo

---

- Ventas por facturar
- Cuentas por cobrar
- Cuentas por pagar
- Costos y gastos no facturados



**GERENTE DE LOS SUEÑOS PODCAST**

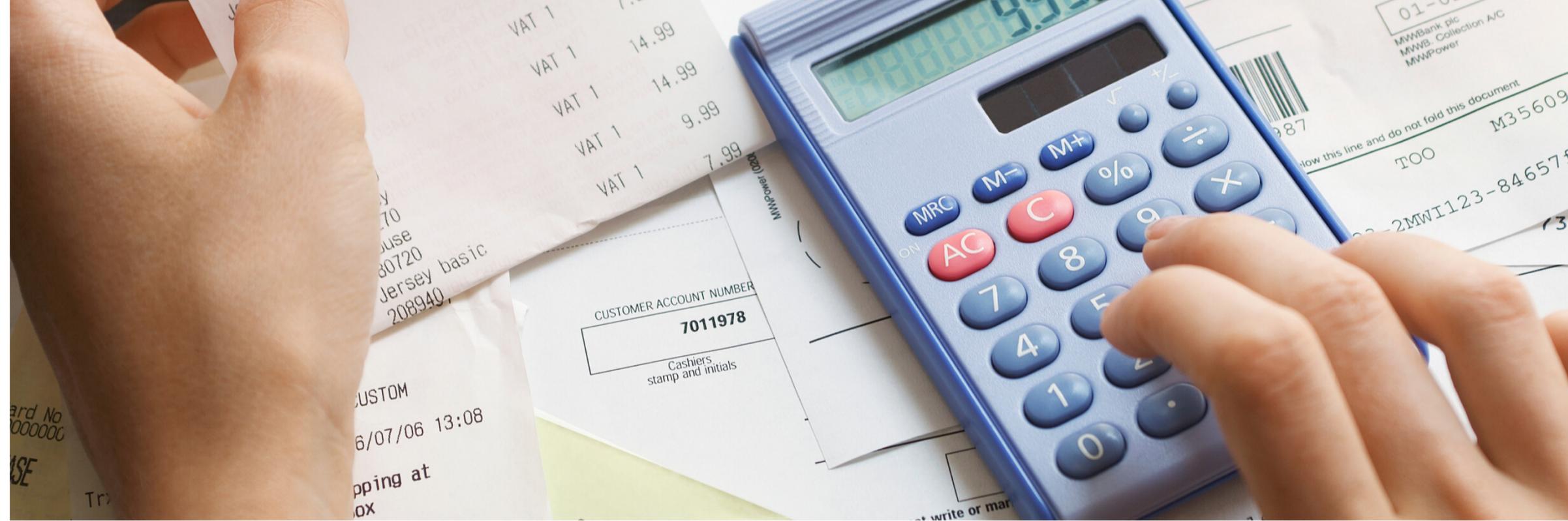


**Si no está claro de cuales son sus ingresos y salidas de efectivo solo revise su estado de cuenta bancario de los últimos meses y el mismo mes del año pasado**

**GERENTE DE LOS SUEÑOS PODCAST**



# Regla No. 3



**Priorizar  
los gastos  
próximos**

---

1. Prioridad principal aquellos desembolsos que me mantendrán operando
  - a. Planilla y seguro social
  - b. Proveedores críticos (luz, teléfono, agua, materia prima, herramientas, etc.)
2. Préstamos que impactarían la operación (en momentos críticos vale más el efectivo que los intereses pero no olvide que tendrá que pagarlos)
3. Impuestos (dependiendo de la multa)
4. Proveedores secundarios
5. Otros gastos



**GERENTE DE LOS SUEÑOS  
PODCAST**



# Regla No. 4

## Mejore su ingreso de efectivo

---

- Seguimiento exhaustivo de facturas emitidas
- No espero ciclos de facturación: producto entregado - factura emitida
- El cobro es reponsabilidad de todos
- Evalúe medios de generación de efectivo como cobro con tarjeta de crédito o factoring
- Busque canales adicionales para vender como por medio de internet o envío a domicilio

**GERENTE DE LOS SUEÑOS PODCAST**



# Regla No. 5



## Cuide la relación con proveedores

---

1. Piense que después de la crisis desea mantener la relación con los proveedores
2. Si no puede cancelar el total de una factura ofrezca pagos parciales
3. Siempre debe mantener una buena comunicación con los proveedores. No deje de contestarles aún cuando sean conversaciones difíciles
4. Evalúe opciones creativas para solventar deudas como trueques de producto



**GERENTE DE LOS SUEÑOS PODCAST**



# Regla No. 6

**Inventario  
es dinero  
parado**



- Con una demanda incierta no sobre compre materia prima o productos innecesarios
- Liquide los inventarios de producto terminando, considere que se debe sacrificar la rentabilidad para ganar efectivo

**GERENTE DE LOS SUEÑOS PODCAST**



# Regla No. 7



**Variabilice  
sus costos y  
gastos**



- Evalúe que costos y gastos, que ahora son considerados fijos puede volver variables como:
  - Flotas de transporte propias a contratación de servicios de logística
  - Personal en planilla por personal en servicios profesionales o contratar empresas especializadas





# Regla No. 8

## Evalúe nuevas oportunidades de negocio



- Productos o servicios que capitalicen los canales digitales
- Con la infraestructura actual qué otros productos o servicios podría brindar (asesoría por internet)

No se bloquee o deprima, vea las posibilidades y oportunidades.

**GERENTE DE LOS SUEÑOS PODCAST**



# Saluciones extremas en caso de no poseer liquidez parte 1

---



## Renegocie el período de su crédito actual

Extienda su período de crédito para bajar el monto de las cuotas actuales



## Solicite días de crédito adicional

Dependerá de la relación con los proveedores pero si lo hacen no puede fallarles



## Austeridad en todos los gastos

Todo gasto debe tener un modelo directo de ingreso. Invierta en los productos o servicios con mayor probabilidad de venta, baje su riesgo



## Elimine el desperdicio

Maximice el uso de todo lo que posea en la empresa. Desde evitar imprimir, usar los consumibles hasta su máximo, etc.



# Saluciones extremas en caso de no poseer liquidez parte 2

---



## Utilice las tarjetas de crédito

Ya se para consumos o para extra financiamientos



## Préstamos a corto plazo

Como líneas de crédito revolventes o préstamos fiduciarios o prendarios



## Venta de activos

Todo activo que no esté generando un ingreso debe ser evaluado para la venta



## Liquidación de inventarios

Como se mencionó puede realizarse abajo del costo inclusive. Ya que es dinero parado que es necesario para solventar responsabilidades actuales



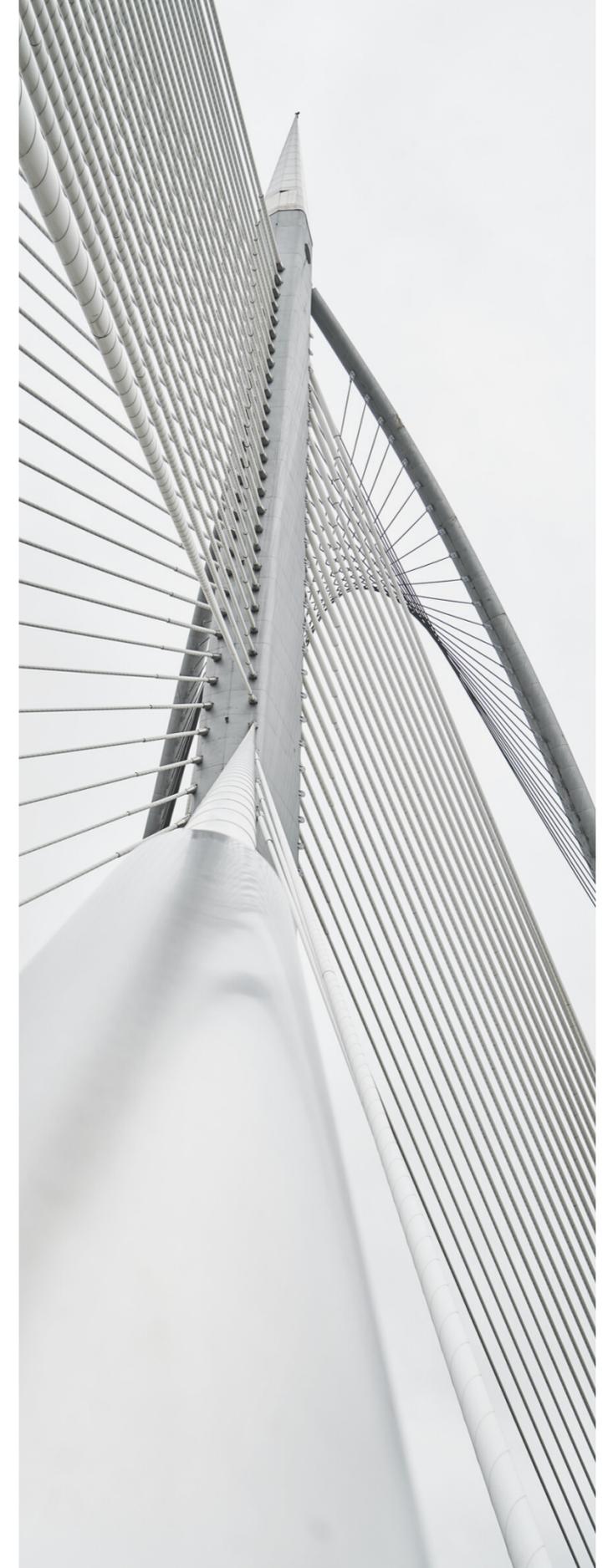
# Recuerde:

**La crisis pasará, la economía crecerá pero diferente. No se preocupe, ocúpese**

Tome decisiones para el ahora pero recuerde que al recuperarse deberá ponerse al día con el impacto de las decisiones tomadas.



**GERENTE DE LOS SUEÑOS PODCAST**



# Enfócate en donde quieres estar.. no donde estuviste o donde estás actualmente

Donde el enfoque va, la energía fluye



**GERENTE DE LOS SUEÑOS PODCAST**

