

# GUÍA DE ACCIÓN

[www.theprofit.center/pymesenreto](http://www.theprofit.center/pymesenreto)

## Flujo de Efectivo

### Reduce los gastos

- Cancela los gastos del negocio que no agreguen beneficios (suscripciones a revistas, etc.)
- Dueños de negocio, cancela aquellos gastos personales que no agregan beneficios
- Busca renegociar términos con los gastos recurrentes (arrendamientos, equipamiento, etc.)
- Explora nuevos términos / extensiones de proveedores

### Incrementa los ingresos

- Aborda proactivamente las relaciones comerciales para garantizar flujo de efectivo continuo
- Presenta nuevas opciones de pago (0% crédito, pago con tarjeta, dscto. por pronto pago, etc.)
- Utiliza una estrategia de "¿Qué puedes pagar?" con los clientes de alto riesgo de incumplimiento

## Gestión de la deuda

### Control de la deuda

- No adquieras deuda nueva para mantener el negocio
- Cuidado al apalancarnos en la deuda (utiliza deuda para las iniciativas que tengan altas probabilidades de retornos / ganancias)
- Evita el "puentear" deudas (utilizar deuda para cubrir faltantes de flujo de efectivo de corto plazo)
- Procura renegociar mejores términos de la deuda (intereses, plazo de pagos, duración del préstamo)

### Planeación de deuda

- Consolida y refinancia la deuda
- Mantén un excelente historial crediticio personal, por si requieres solicitar un crédito
- Evita deuda e interés en tarjetas de crédito

## Planeación Estratégica

### Mantenimiento

- Ten reuniones frecuentes con tu asesor financiero o de rentabilidad
- Evalúa la mezcla de oferta, enfócate en los productos/servicios de mayores márgenes (reduce/elimina aquellos de bajos márgenes)
- Evalúa el portafolio de clientes, enfócate en los clientes que históricamente han pagado bien
- Establece un ritmo de comunicación con los clientes (más frecuencia, comunicación breve)

### Crecimiento

- Enfoque en clientes / oportunidades resistentes a las recesiones (materia prima, alimentos, sustitutos, etc.)
- Realiza movimientos "audaces" - adquirir a competidores no preparados, amplificar el marketing, incrementar precios

## Gestión del negocio

### Productividad

- Evalúa la rotación de inventarios. Atención a los productos con mayor movimiento, elimina los productos de mínimo o nulo movimiento
- Revisa la relación de facturas emitidas y su cobranza (días y frecuencia)

### Planeación a futuro

- Realiza análisis comparativo de años / meses anteriores (identifica causas y efectos)
- Evalúa la historia del cliente para determinar de manera proactiva donde pudieras hacer concesiones en los términos y condiciones