

5 SECRETOS QUE SOLUCIONARÁN TUS PROBLEMAS DE TESORERÍA EN SÓLO 3 MESES



E-BOOK



JmG Fortes

José Manuel González Fortes

ÍNDICE

1

ADAPTA FINANCIACIÓN E INVERSION

2

NEGOCIA FACTURAS - POLITICA COBROS

3

ELIMINA GASTOS SUPERFLUOS

4

LA REGLA DEL TRES

5

REGISTRA TODOS TUS MOVIMIENTOS

CAPÍTULO 1 - ADAPTA FINANCIACIÓN E INVERSIÓN

En no pocos proyectos nos encontramos con una idea viable, rentable y con mucho margen que se puede ver ahogada por una deficiente previsión de flujo de caja y de estructura financiera. Programar y prever los cobros y pagos, sobre todo en negocios estacionales, es una labor esencial para garantizar la supervivencia de un proyecto.

Uno de los errores más importantes que pueden llevar al traste un negocio rentable es la falta de coordinación entre las inversiones, los gastos y la forma de financiarlos.

No equilibrar el plazo de las inversiones con los pagos. Financiar a corto plazo activos fijos que contribuyen a generar ingresos en varios ejercicios. Este error es posiblemente uno de los más serios y perjudiciales para un negocio, puesto que te lleva a tener un fondo de maniobra negativo dejando a la empresa en situación de insolvencia por falta de liquidez.



CAPÍTULO 2- NEGOCIA FACTURAS - POLÍTICA DE COBROS

Negocia tus facturas de clientes, aplazamientos con proveedores, o descuentos por pronto pago y mantén una política de cobros estricta.

Poder anticipar o descontar las facturas de tus clientes te permite disponer de liquidez para superar tensiones o necesidades puntuales.

Un error importante es no prevenir: No buscar alternativas de financiación para cubrir situaciones de tensiones de liquidez, vía póliza de crédito, descuento de efectos, financiación de clientes,...

NO ESPERES A TENER ELEVADAS TENSIONES
DE LIQUIDEZ QUE DIFICULTARÁN TU PODER
DE NEGOCIACION

Tener una política de cobros excesivamente laxa, también puede matar un negocio. Revisa tus cuentas pendientes al menos una vez al mes.

Siempre recuerdo una frase de un profesor de la facultad que decía la seriedad de una empresa se demuestra en los pagos pero también en la reclamación puntual de los cobros.



CAPÍTULO 3- ELIMINA GASTOS SUPERFLUOS

Al menos una vez al año debemos hacer una revisión exhaustiva de los gastos y de su utilidad para el negocio, pasa muy a menudo que se contratan servicios recurrentes que con el tiempo dejan de usarse y si no se utilizan es preferible no invertir dinero en ellos.

PERO OJO NO ELIMINES LO QUE TE AHORRA TIEMPO Y/O
APORTA VALOR ESTRATÉGICO PARA TU NEGOCIO



Recuerdo una anécdota que contaban de un restaurante de carretera que funcionaba muy bien que tenía un gran cartel luminoso que llamaba la atención y hacía de reclamo a los camioneros. Pues el dueño de este local siguiendo los consejos de un familiar que estudiaba empresas y le advertía de la crisis que se avecinaba redujo la iluminación de su letrero que suponía un gasto de 180 euros mensuales y paulatinamente su caja se fue reduciendo más y más, no por la crisis si no porque su establecimiento ya no era visible para los viajeros.

CAPÍTULO 4- LA REGLA DEL 3

Una regla que nunca incumplo, sin excepción es la regla del 3. Tener 3 ofertas para todo lo que vayas a comprar o contratar. ¿Porqué? Pues por dos motivos fundamentales:

- a. Para poder tener precios competitivos y barajar tipos de servicio o calidades de producto.
- b. Para tener mayor conocimiento y mejor poder de negociación con los proveedores, sean de mercancías, servicios o bancos.

TEN SIEMPRE TRES OFERTAS DE TODO LO QUE
COMPRES O CONTRATES



CAPÍTULO 5- REGISTRA
TODOS TUS MOVIMIENTOS

REVISA TUS CUENTAS BANCARIAS AL DÍA O TEN UN
PRESUPUESTO DE TESORERÍA

La información es uno de los elementos más valiosos de los responsables de negocio y tener una fuente fiable y actualizada se vuelve fundamental para poder actuar de forma diligente y acertada.

Empieza por un registro sencillo, por algo que sepas que vas a cubrir sin falta, ya tendrás tiempo de ir aumentando o perfeccionando tu sistema de control.

El peor control es el que no se hace. Y ya sabes el dicho "mejor hecho que perfecto".





ImG Fortes