



¿CÓMO ORGANIZAR MIS FINANZAS EN TIEMPOS DE COVID-19?

En los momentos de crisis, una gestión financiera apropiada permite optimizar los recursos para garantizar que el negocio continúe funcionando. Para esto, te presentamos una sencilla guía para organizar tus finanzas y controlar el manejo del dinero.

1

CONTROLE AL DETALLE SUS INGRESOS Y GASTOS

Mantén un registro completo y al detalle de todos los ingresos y gastos. Saber a dónde va el dinero te ayudará a controlarlo y tomar decisiones adecuadas.

Date tiempo para llevar el registro diario, hacerlo te ayudará a saber qué pasa con tu negocio.

Si no tienes un registro, empieza a llevarlo.



2

IDENTIFICA TUS DEUDAS A CORTO Y LARGO PLAZO

Haz una lista detallada con todas las deudas que tengas, identificando acreedores, montos, tasas de interés, valor de cuota y tiempo de pago. Esto ayudará a tomar decisiones sobre pagos más urgentes y aquellos que puedas aplazar.

Es indispensable contar con los recursos económicos suficientes para mantener el negocio funcionando.

3

PRIORIZA TUS COMPRAS Y GASTOS

Tú más que nadie conoces tu negocio y lo esencial para su funcionamiento. Clasifica cada gasto en función de su importancia y su urgencia.

Evita a toda costa las compras por impulso. Suspende cualquier compra no esencial para el negocio.

Cuida tu dinero, no gastes más de lo necesario.

No gastes dinero que todavía no esté en tu bolsillo.



4

CALCULA TU PUNTO DE EQUILIBRIO



Evalúa cuánto necesitas vender para cubrir tus costos fijos y variables. Es importante determinar el punto en el que no ganas ni pierdes, es decir el punto de equilibrio.

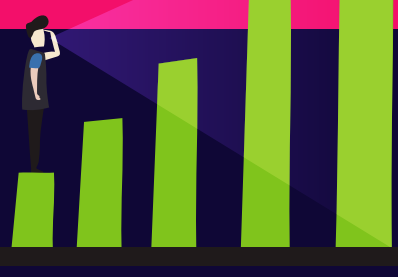
El punto de equilibrio debe ser calculado para el día, la semana y el mes, esto te ayudará a planificar tus metas de ventas.

COSTO FIJO es aquel que se debe pagar independientemente del volumen de ventas como el pago de luz, los sueldos, el arriendo de tu local.

COSTO VARIABLE es aquel que sube o baja de acuerdo con cuánto vendes. Por ejemplo, la compra de materiales y productos.

5

REALIZA UN PRESUPUESTO DE VENTAS



Define cuáles son las ventas que debes alcanzar para cubrir tu punto de equilibrio, es decir no ganar ni perder. ¡Ese punto es vital que lo alcances cada mes! Caso contrario estarás perdiendo dinero.

Proyecta las ventas para el día, la semana y el mes. Recuerda que las proyecciones deben ser optimistas pero realistas.

Cada día evalúa si llegaste a cumplir la meta de ventas, si no lo haces deberás generar estrategias para incrementarlas.

6

REALIZA UN PRESUPUESTO DE COMPRAS



Haz un presupuesto para las compras a proveedores, tomando en cuenta aquello que sueles vender y otros productos nuevos que podrían interesar a tus clientes.

Esto te ayudará a prever cuánto dinero necesitas para abastecer tu negocio y contar siempre con un inventario de las cosas que se venden mejor.

Evalúa a tus proveedores. Haz una lista y compara la calidad de productos, precios y tiempo de entrega. Elige a los que mejor se acoplan a tus necesidades.

Con aquellos proveedores que no te vaya tan bien, replantea tus vínculos y/o trata de mejorar las condiciones.

7

PON ATENCIÓN A TUS CUENTAS POR COBRAR



Si ofreces crédito a tus clientes, establece mecanismos de cobro que sean efectivos.

Lleva un registro de las cuentas por cobrar y revisalo para gestionarlo de manera diaria o semanal.

Da descuentos o beneficios por pronto pago, por ejemplo, aumenta paulatinamente el cupo para compras a crédito, ofrece promociones para fidelizar a tus clientes y agilizar el pago.



GUÍA: ORGANIZA TUS FINANZAS EN TIEMPOS COMPLEJOS

Pasos a seguir

