

# CÓMO REACCIONAR ANTE LA RECESIÓN

## Plan de administración financiera para pequeñas empresas

### FLUJO DE CAJA

#### REDUCIR SALIDAS DE EFECTIVO

- Cancelar gastos de cero/bajo beneficio (ej. Suscripciones, entretenimiento).
- Dueños de empresas: cancelar gastos de cero/bajo beneficio (reducir necesidad de ingresos personales).
- Renegociar condiciones para gastos recurrentes (arrendamientos).
- Buscar nuevas condiciones/ampliaciones con vendedores y proveedores.

#### AUMENTAR INGRESO DE EFECTIVO

- Hablar con prestamistas/prestatarios para asegurar un flujo de caja continuo.
- Introducir nuevas opciones de pago (financiación 0%, t. de crédito, descuento por efectivo, etc.)
- Use la estrategia "¿qué puedes pagar?" con clientes en riesgo de incumplimiento.
- Cuida tus porcentajes de rentabilidad.

### ADMINISTRACIÓN DE DEUDA

#### CONTROL DE DEUDA

- No adquirir deuda para mantener la operación normal del negocio.
- Tener cuidado con el apalancamiento de deuda (uso de deuda para retornos de alta probabilidad).
- Tener mucho cuidado con la financiación para caídas en el flujo de efectivo de corto plazo.
- Renegociar mejores condiciones de deuda (intereses, frecuencia de pagos, duración).

#### PLANEACIÓN DE DUEUDA

- Consolidar y refinanciar deuda.
- Tener un buen manejo financiero personal para mantener el rating credito, en caso de necesitar deuda.
- Evitar deuda con tarjetas de crédito (altas tasas).

### PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

#### MANTENIMIENTO

- Agendar sesión informativa periódica (semanal, quincenal) con el asesor financiero.
- Analizar ofrecer una mezcla de productos/servicios, enfocada altos márgenes (reducir/eliminar bajos márgenes).
- Analizar la mezcla de clientes, enfocándose en clientes que paguen bien.
- Mejorar el ritmo de comunicación con los clientes (más frecuente, más corta).

#### CRECIMIENTO

- Oportunidad para enfocarse en clientes resistentes a la recesión (alimentos, funerarias, etc.)
- Mercader a clientes que están abandonando a los competidores grandes.
- Llevar a cabo movidas audaces (adquirir competidores poco preparados, amplificar marketing, aumentar precios).

### CONTABILIDAD

#### PROACTIVIDAD

- Establecer nuevas cuentas contables para circunstancias únicas (ej. Para facilitar reembolsos).
- Analizar rotación del inventario. Reforzar productos de rápida rotación, eliminar los de cero rotación.
- Evaluar el sistema de cobros automatizados (lenguaje, frecuencia).

#### PLANEACIÓN FUTURO

- Hacer análisis comparativo de años anteriores y meses (diferenciar causa y efecto).
- Evaluar el historial de los clientes para determinar proactivamente dónde hacer concesiones en las condiciones.

### IMPUESTOS

#### PROACTIVIDAD

- Planear para las fechas normales (incluso si se prevén ampliaciones).
- Comenzar/mantener cuenta bancaria para IMPUESTOS.

Traducido por:



Más ayuda en:

mikemichalowicz.com  
recessionresponse.com  
profitfirstprofessionals.com  
fixthisnext.com