

Mini Guía:

Consejos para mejorar tu Flujo de Caja

Si permanentemente sientes que generas ventas, pero a fin de mes no hay dinero, aquí hay 7 consejos que pueden ayudarte a controlar la situación:

1. Negocia plazos con tus proveedores	Pide más días para pagar, lo que te da oxígeno en la caja y más tiempo para generar ingresos.
2. Acelera cobros a tus clientes	Ofrece descuentos por pronto pago o pide anticipos. Mientras más rápido entra el dinero, mejor funciona tu liquidez.
3. Controla gastos invisibles	Revisa suscripciones, servicios y costos fijos. Elimina o ajusta lo que no aporte valor real al negocio.
4. Separa cuentas de cobro y de pago	Mantén cuentas distintas para saber exactamente cuánto dinero tienes disponible para cubrir tus compromisos.
5. Ajusta precios y negocia proveedores	Un leve aumento en precios y mejores condiciones con proveedores pueden generar margen extra al final del mes.
6. Proyecta tu flujo de caja	Haz un calendario de cobros y pagos a 30, 60 y 90 días. Anticiparte evita sorpresas y falta de liquidez.
7. Reserva un colchón de caja	Aparta un porcentaje fijo de cada venta como reserva. Ese fondo será tu salvavidas en meses más débiles.

Recuerda: el flujo de caja es la sangre de tu negocio. No se trata solo de vender, sino de tener liquidez para crecer.

Quieres que te ayude a construir tu problema?

Baumann&Co. wsp+56993460456 info@baumann-co.com