

## Tesorería Inteligente para PyMES.

### Te suenan familiar las siguientes afirmaciones:

- ¿Las ventas ingresan, pero el efectivo se esfuma?
- ¿Tomas decisiones basadas en el saldo bancario del día?
- ¿No tienes control diario o semanal de tu flujo?
- ¿Otorgas crédito a clientes sin reglas claras?
- ¿Te sorprenden los pagos importantes cuando llegan?
- ¿Te desvelas pensando si alcanzará para la nómina?

### El problema no es la falta de ventas, la verdadera raíz del problema es:

*La falta de gestión del flujo de efectivo*

### Muchas PyMEs con ventas crecientes fracasan porque confunden:



- Ventas  $\neq$  Efectivo disponible.
- Utilidad contable  $\neq$  Flujo de caja
- Saldo bancario  $\neq$  Capacidad financiera

*La solución: Implementar un sistema de Tesorería Inteligente que te permita anticipar, controlar y optimizar tu flujo de efectivo.*

### De Tesorería Reactiva a Tesorería Proactiva

Concepto	Tesorería Reactiva	Tesorería Proactiva
Actitud	Apaga fuegos	Previene incendios
Enfoque	Operativo, corto plazo	Estratégico, mediano plazo
Control	Responde a urgencias	Anticipa necesidades
Herramientas	Estado de cuenta diario	Flujo proyectado, alertas
Decisiones	Basada en saldo actual	Basada en proyecciones

*El cambio de paradigma: Pasar de reaccionar ante las crisis de liquidez a anticiparlas y prevenirlas mediante un sistema estructurado.*

<b>Etapas Empresariales</b>					
<b>Etapa</b>	<b>Existencia</b>	<b>Supervivencia</b>	<b>Éxito</b>	<b>Crecimiento</b>	<b>Madurez</b>
	El dueño es el negocio, sin dueño no hay negocio	En la búsqueda de crecimiento la cosa puede complicarse	Equipos formados. Líneas de ingreso recurrentes	Apalancamiento financiero. Sistemas de calidad	Estabilidad. Pronósticos viables. Competencia
 <b>Problemas</b>	Dependencia de uno o pocos clientes. Falta de liquidez. Dueño hace todo	Más clientes más problemas. Incremento en ventas no es incremento en ganancias	Necesidad de capital para crecimiento. Falta de posicionamiento de marca	Hacer viables nuevas inversiones. Nuevos mercados en expansión	Falta de innovación. Visibilidad atrae competencia
 <b>Estrategias</b>	Dueño debe de priorizar ventas. Dueño de buscar asistente. Dueño debe capacitarse. Buscar coach	Contratación equipo de ventas. Enfoque en procesos	Inversión en marketing. Consolidación de ERP's	Planificación a largo plazo. Apalancamiento de capital. Inversionistas o Bolsa de Valores	Liderazgo con nueva visión. Inversión en desarrollo de capacidades
 <b>Puntos Críticos</b>	Unir sueños personales a visión del negocio. Pedir ayuda y delegar	Documentación de procesos. Calidad en expansión. Ser resiliente	Fortalecer factores diferenciadores de marca	Hacer alianzas estratégicas y fuentes de inversión a largo plazo	Mas ventas. Mejores procesos

## Herramientas que transformarán tu tesorería.

### Tablero de Control Semanal

Vista unificada de ingresos, Egresos y alertas para tomar Decisiones rápidas y efectivas

### Análisis de Escenarios

Simulación de diferentes situaciones para anticipar necesidades y prevenir crisis

### Sistema de Cobranza Inteligente

Automatización y scoring de clientes para optimizar el ciclo de efectivo.

### Plan de Acción Inmediato

Acciones concretas y alcanzables para implementar desde la primera semana.

## Otras herramientas clave que debes implementar y dominar:

- Análisis del presupuesto.
- Análisis de Punto de Equilibrio.
- Análisis del Flujo de Efectivo detallado.
- Estados Financieros. Balance General y Estado de Resultados.
- Razones Financieras.
- Contabilidad de Costos. Análisis de Contribución marginal de cada producto o línea de productos.

*Beneficio clave: Estas herramientas te permitirán pasar del estrés constante a la tranquilidad de tener el control de tu flujo de efectivo.*

## Tu GPS financiero: Tablero de Control Semanal.

<b>Categoría</b>	<b>Datos Semana Actual</b>
Saldo en bancos:	\$1,350,000 MXN
Ingresos esperados:	Cliente A: \$250,000 Cliente B: \$100,000
Egresos programados:	Nómina: \$400,000 Proveedor X: \$200,000
Brecha semanal:	<b>-\$250,000</b>
Alertas:	<b>Pago a SAT no fondeado</b>
Cobranzas clave:	Cliente Z: \$190,000 (45 días atraso)
Acción recomendada:	Reprogramar pago con Proveedor X a la próxima semana.

Beneficios del tablero semanal:

\*Visibilidad completa de la situación financiera.

\*Anticipación de problemas de liquidez.

\*Toma de decisiones basada en datos.

## Anticípate a las crisis: Análisis de Escenarios

### 1. Identifica variables críticas:

- ✓ Volumen de ventas
- ✓ Días de cobro a clientes
- ✓ Tipo de cambio (si aplica)
- ✓ Costo de insumos
- ✓ Tasas de interés

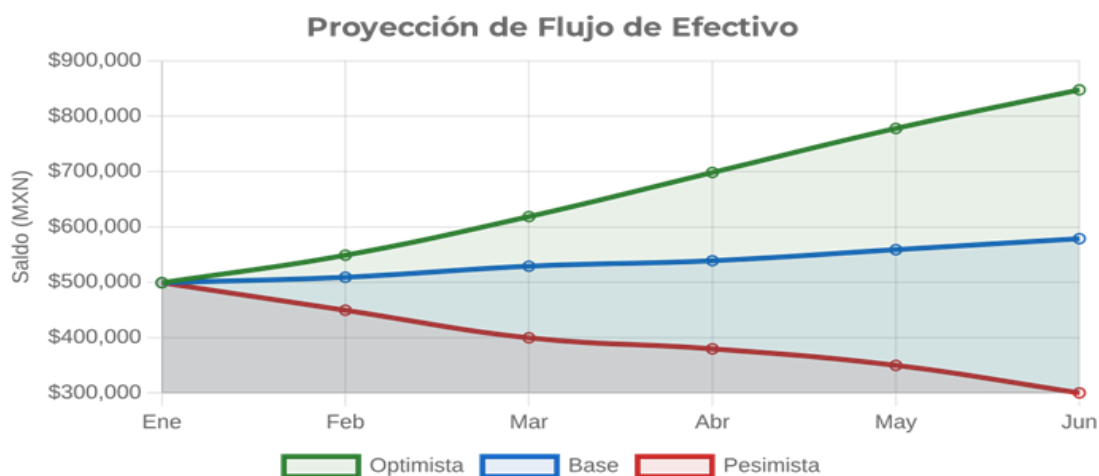
### 2. Construye tres escenarios:

**Optimista:** Aumento de ventas, mejora en cobros, condiciones favorables

**Base o esperado:** Comportamiento promedio, condiciones normales

**Pesimista:** Caída en ventas, clientes que no pagan a tiempo, condiciones adversas

## Simula su impacto en el flujo



*Ejemplo práctico:*

*Una PyME que depende de un solo cliente con 40% de sus ventas debe simular: ¿Qué pasa si ese cliente se atrasa 60 días? ¿Qué si pierde ese cliente? ¿Qué si logra venderle más?*

## **Acelera tu ciclo de efectivo: Cobranza Inteligente**

### **A. Automatización de Cobranzas**

- Recordatorios automáticos antes y después del vencimiento
- Herramientas: Alegra, Zoho Books, QuickBooks
- Comunicaciones personalizadas por email o WhatsApp

**Software de cobranzas automatizado**

Debitia es el Software de Cobranzas diseñado para empresas. Optimice sus procesos y reduzca los costos de recupero con nuestro Sistema de Gestión de Cobranzas en México.

Gestione su Cobranza en forma Efectiva

Agende una demo

red POSADAS. JOHN DEERE tigo MONSANTO brubank

Más de 200 Empresas, Bancos, FinTech y Telcos confían en nosotros. Debitia es la Software de Gesti de cobranzas elegido por las grandes y medianas empresas en México. El Software de cobranzas c Portal de Clientes, Pagos Digitales y WhatsApp integrados más eficiente de México. Automatización envío de Whatsapp integrado o el personal.

### **B. Scoring de Clientes**

Asignar condiciones de crédito según el riesgo:

*Categoría A (bajo riesgo):* Crédito a 30 días

*Categoría B (riesgo medio):* Crédito a 15 días

*Categoría C (alto riesgo):* Solo prepago

## C. Políticas de Crédito

Documento formal que incluya:

- Monto máximo de crédito por cliente
- Días de crédito otorgado
- Penalizaciones por atraso
- Proceso de aprobación de excepciones

*Error común:*

*Otorgar crédito sin condiciones ni evaluación → alto riesgo de cartera incobrable.*

## Comienza hoy: 3 acciones para esta semana

1. Crear tu primer tablero de caja

Dedica 2 horas a construir una hoja de cálculo simple con tus saldos actuales, ingresos esperados y egresos programados para las próximas 2 semanas.

2. Automatizar recordatorios de cobro

Configura un sistema simple de recordatorios automáticos para tus clientes con facturas próximas a vencer o ya vencidas.

3. Revisar márgenes por producto

Identifica qué productos o servicios te generan mayor margen de contribución y cuáles están consumiendo tu flujo de efectivo.

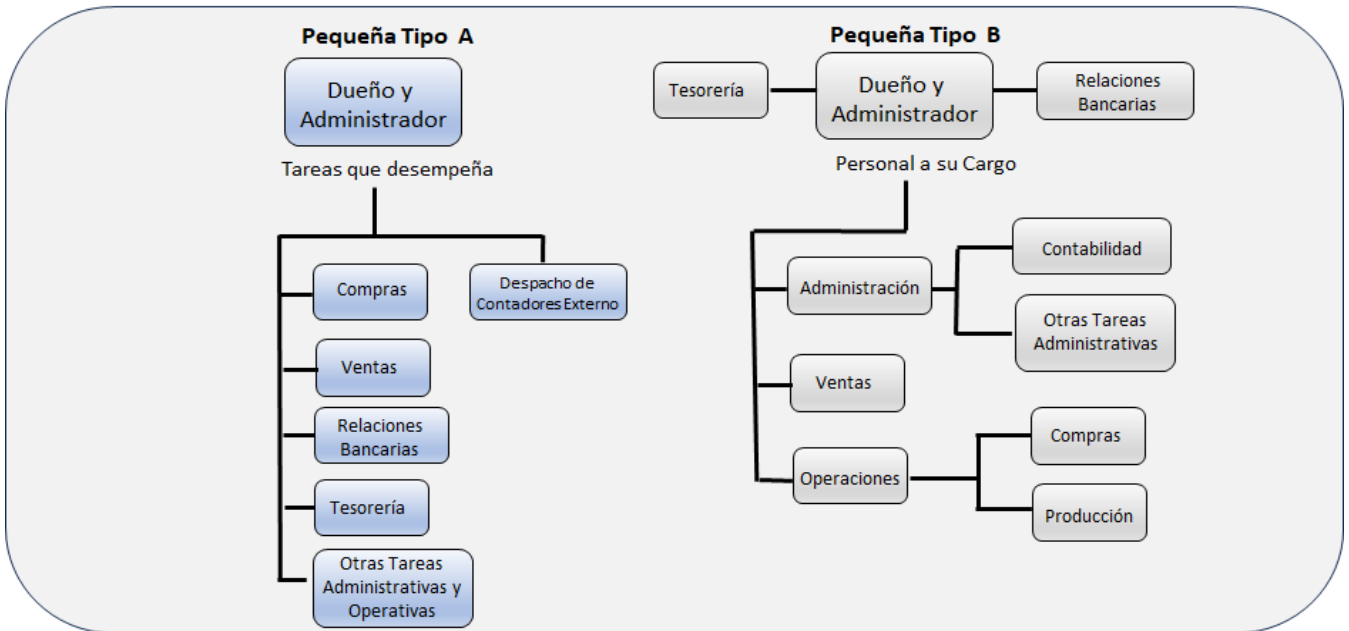
### **Beneficios inmediatos:**

- Mayor visibilidad de tu situación financiera
- Reducción del estrés por incertidumbre
- Mejora en la toma de decisiones
- Prevención de crisis de liquidez

*Profesionaliza tu tesorería, domina tu flujo, libera tu potencial de crecimiento*

## Estructuras Organizacionales del Área Financiera

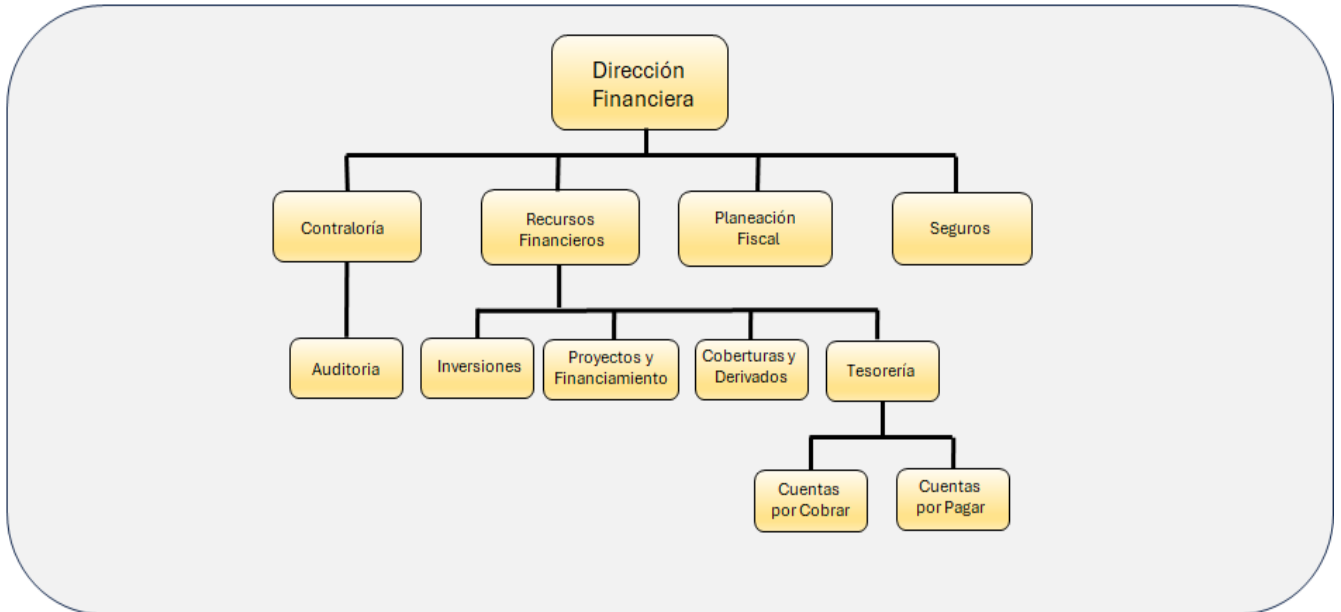
Normalmente un organigrama que involucra al Área Financiera de Empresas Pequeñas A y B podrían verse así:



Normalmente un organigrama del Área Financiera de empresas Medianas podrían verse así:



Normalmente un organigrama del Área Financiera de una Empresa Grande o Conglomerado de Empresas podría verse así:



## Algunos Softwares de Control Contable y Financiero

### 1. Alegra

Software de administración y contabilidad en la nube, enfocado en pymes y emprendedores. Permite facturar electrónicamente, llevar control de inventarios, registrar gastos, gestionar clientes y generar reportes financieros.

Para Pymes, emprendedores y negocios que requieren facturación electrónica y control administrativo.

### 2. Zoho Books

Sistema de contabilidad en línea para registrar ingresos, gastos, conciliaciones bancarias, facturación y reportes.

Para Pymes y negocios que requieren contabilidad o protección de datos de Zoho.

### 3. QuickBooks

Plataforma contable y financiera, muy usada en pymes, que permite gestionar facturación, nómina, inventarios, gastos, reportes financieros y conciliaciones bancarias, con funciones de análisis y exportación de datos.

Para negocios de cualquier tamaño que buscan control financiero y reportes robustos.

#### **4. Google Calendar + Zapier**

**Google Calendar:** Agenda digital para programar y compartir eventos, recordatorios y reuniones, con sincronización en dispositivos.

**Zapier:** Herramienta de automatización que conecta Google Calendar con cientos de otras apps, permitiendo crear flujos automáticos (por ejemplo, cuando se agende una reunión, enviar un correo o crear una tarea en otro sistema).

Para cualquier usuario o empresa que requiera coordinación de agendas y automatización entre apps.

*En N & E, te podemos asesorar para que puedas administrar tu tesorería con la mejor estructura operativa y con las mejores herramientas de análisis y control. Solicita una conversación con nosotros y te ayudaremos con gusto.*