

Conozca su flujo de efectivo

Cómo aumentar el ingreso
de efectivo y disminuir el
egreso para maximizar el
éxito de los negocios

CHASE 
for BUSINESS®

SOLO CON FINES EDUCATIVOS

JPMorgan Chase Bank, N.A., Miembro de FDIC. Prestamista que ofrece igualdad de oportunidades.
©2023 JPMorgan Chase & Co.





Jenny Aragon

Para fines informativos o educativos únicamente: Es posible que estas opiniones difieran de las de otros empleados y departamentos de JPMorgan Chase & Co. Es posible que las perspectivas y estrategias descritas no sean adecuadas para todas las personas, y no tienen como propósito el asesoramiento o la recomendación para una persona en particular. Antes de tomar cualquier decisión, usted debe considerar detenidamente sus necesidades y objetivos, y consultar a los profesionales adecuados. Las perspectivas y el rendimiento pasado no son garantía de resultados futuros.

El flujo de efectivo es el combustible que mantiene a su negocio en funcionamiento, sin inconvenientes.

El éxito se basa en garantizar
que el efectivo esté disponible
cuando lo necesite.

ENCUESTA

¿Qué tan confiado está en tener el efectivo para cubrir un mes de cierre de su negocio?



¿Qué cubriremos hoy?

PARTE 1

Conceptos básicos del flujo de efectivo

PARTE 2

Cómo maximizar el ingreso de efectivo

PARTE 3

Cómo minimizar el egreso de efectivo

PARTE 4

Haga que el efectivo trabaje para usted

PARTE 1

Conceptos básicos del flujo de efectivo

50%

El 50% de los pequeños negocios operan con menos de 15 días de reserva de efectivo.

Fuente: JPMorgan Chase & Co. Institute, "Small Business Cash Liquidity in 25 Metro Areas" (Liquidez de efectivo para pequeños negocios en 25 áreas metropolitanas). Medición de días de reserva de efectivo de 2013 a 2017 en la muestra transversal.

Un refugio en la tormenta

Los días de reserva de efectivo le ofrecen la confianza de saber que no se quedará inmerso en facturas vencidas.

Tipos de ingreso y egreso de efectivo



Operación



Inversión

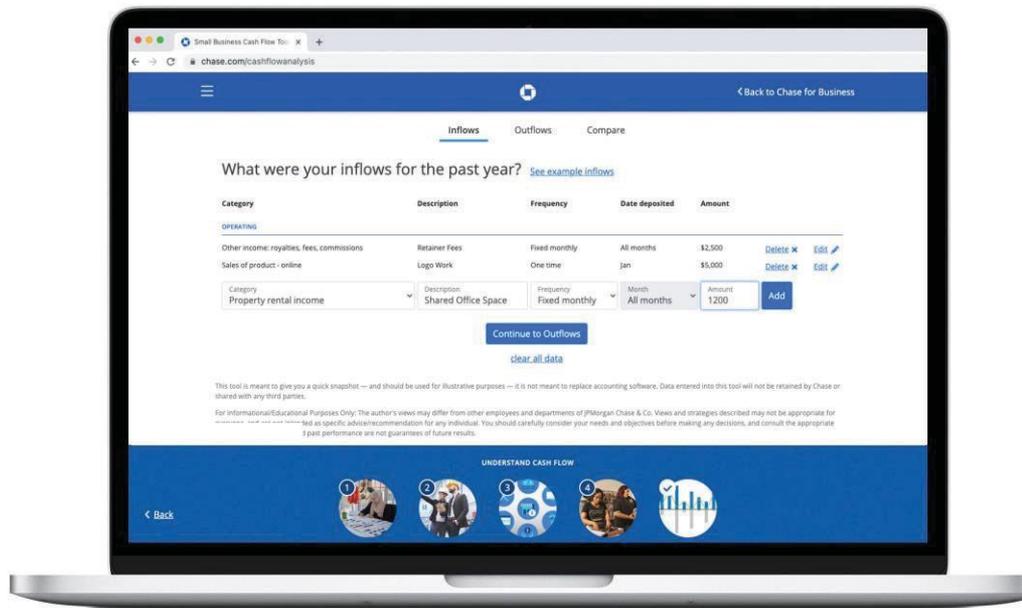


Financiación

Herramienta de flujo de efectivo para negocios

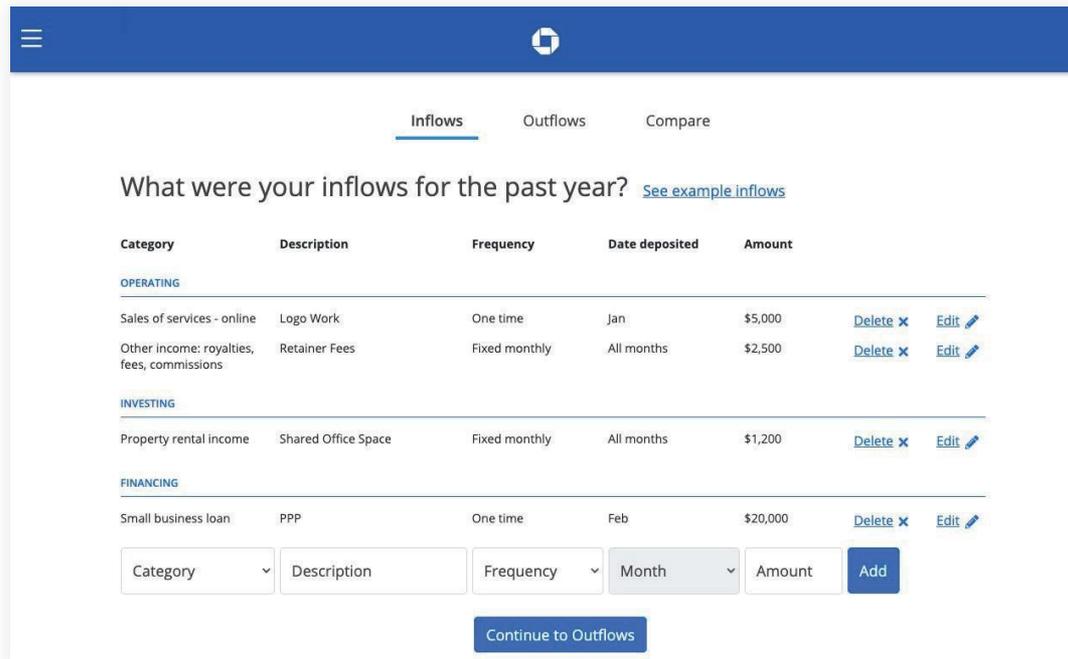
Visualice un año de ingresos y egresos para realizar el seguimiento de su rendimiento y planificar para el futuro.

Puede encontrar esta herramienta en chase.com/cashflowanalysis.



Ejemplo únicamente.

Ingresos



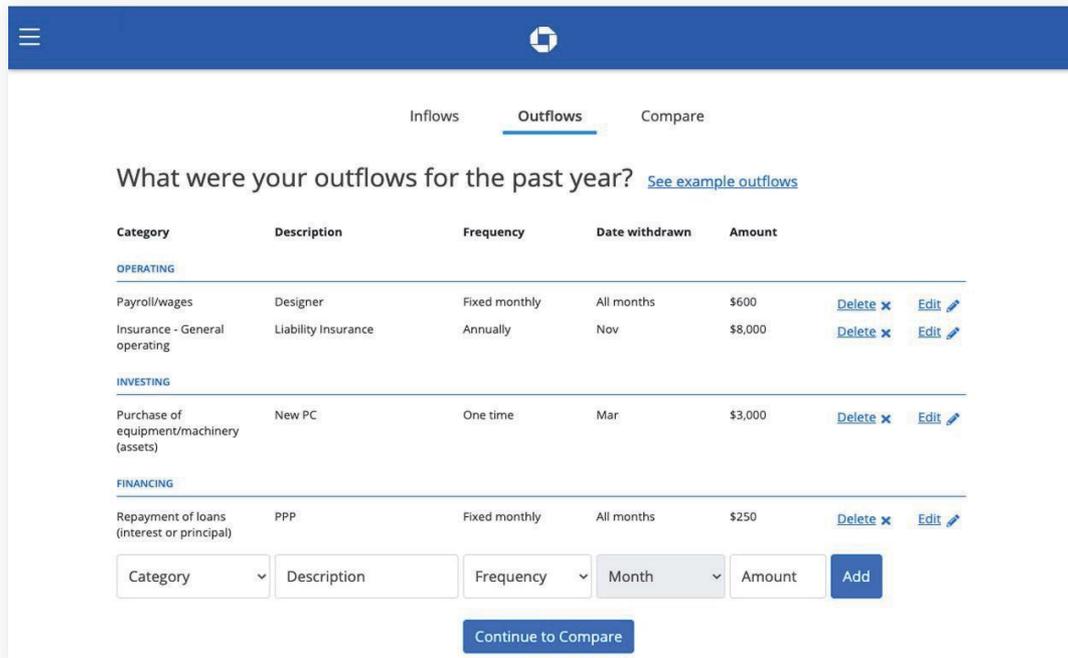
The screenshot shows the Chase Business Inflows management interface. At the top, there are tabs for 'Inflows', 'Outflows', and 'Compare'. Below the tabs, a heading asks 'What were your inflows for the past year?' with a link to 'See example inflows'. The main content is a table with columns for Category, Description, Frequency, Date deposited, and Amount. The table is divided into three sections: OPERATING, INVESTING, and FINANCING. Each row includes 'Delete' and 'Edit' links. At the bottom, there is a form to add a new inflow with fields for Category, Description, Frequency, Date (set to Month), Amount, and an Add button. A 'Continue to Outflows' button is also present.

Category	Description	Frequency	Date deposited	Amount		
OPERATING						
Sales of services - online	Logo Work	One time	Jan	\$5,000	Delete ✕	Edit ✎
Other income: royalties, fees, commissions	Retainer Fees	Fixed monthly	All months	\$2,500	Delete ✕	Edit ✎
INVESTING						
Property rental income	Shared Office Space	Fixed monthly	All months	\$1,200	Delete ✕	Edit ✎
FINANCING						
Small business loan	PPP	One time	Feb	\$20,000	Delete ✕	Edit ✎

Category Description Frequency Month Amount

Ejemplo únicamente.

Egresos



The screenshot shows the Chase Business Outflows management interface. At the top, there are tabs for 'Inflows', 'Outflows' (which is selected), and 'Compare'. Below the tabs, a heading asks 'What were your outflows for the past year?' with a link to 'See example outflows'. The main content is a table of outflows, categorized into OPERATING, INVESTING, and FINANCING. Each row includes columns for Category, Description, Frequency, Date withdrawn, and Amount, along with 'Delete' and 'Edit' actions. At the bottom, there is a form to add a new outflow with fields for Category, Description, Frequency, Month, and Amount, and an 'Add' button. A 'Continue to Compare' button is also present.

Category	Description	Frequency	Date withdrawn	Amount		
OPERATING						
Payroll/wages	Designer	Fixed monthly	All months	\$600	Delete ✕	Edit ✎
Insurance - General operating	Liability Insurance	Annually	Nov	\$8,000	Delete ✕	Edit ✎
INVESTING						
Purchase of equipment/machinery (assets)	New PC	One time	Mar	\$3,000	Delete ✕	Edit ✎
FINANCING						
Repayment of loans (interest or principal)	PPP	Fixed monthly	All months	\$250	Delete ✕	Edit ✎

Category Description Frequency Month Amount

Ejemplo únicamente.

Resultados

Descargue o imprima sus resultados. Puede regresar con la frecuencia que desee para ajustar y elaborar estrategias.

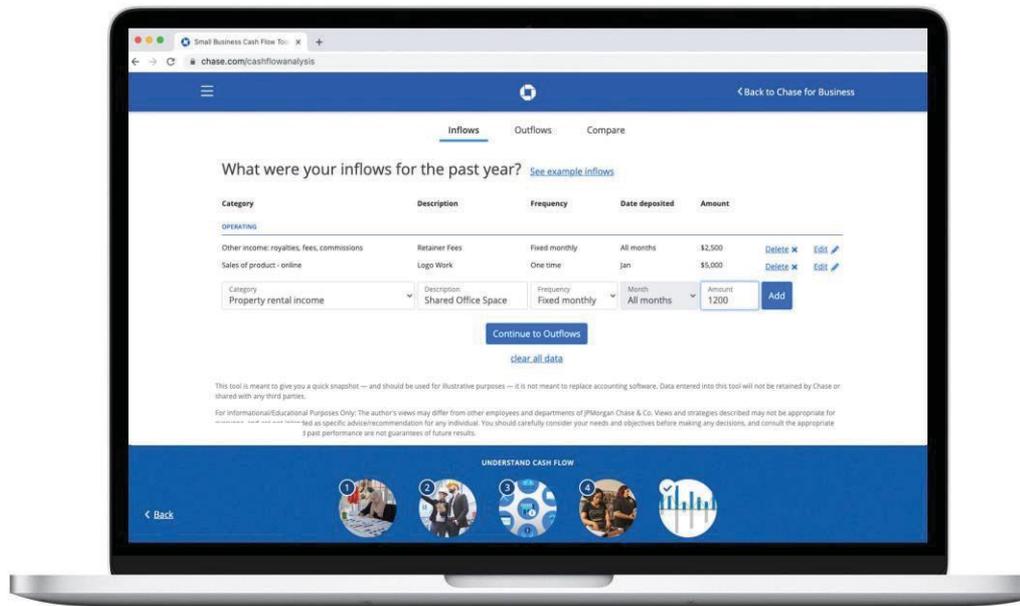
Puede encontrar esta herramienta en chase.com/cashflowanalysis.



Ejemplo únicamente.



Después de esta presentación, usted puede realizar el seguimiento de su efectivo y planificar para el futuro en chase.com/cashflowanalysis.



Ejemplo únicamente.

PARTE 2

Cómo maximizar el ingreso de efectivo

Cuatro formas de identificar
y aprovechar al máximo sus
oportunidades de negocio:

1. Conozca a su competencia

¿Cómo ha cambiado su
entorno competitivo en
el último año?



Complete el ejercicio de análisis competitivo. Encontrará un ejemplo y el enlace en la página 12 de su cuaderno de trabajo.

HOJA DE CÁLCULO TAREA

Encuentre su lugar en el panorama competitivo

Chase for Business ha creado un ejercicio para ayudarle a ver dónde se encuentra usted en relación con su competencia. Visite chase.com/competitiveanalysis para descargar la hoja de cálculo Excel y comenzar.

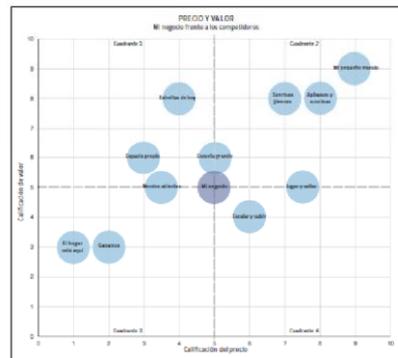
Ejemplo:

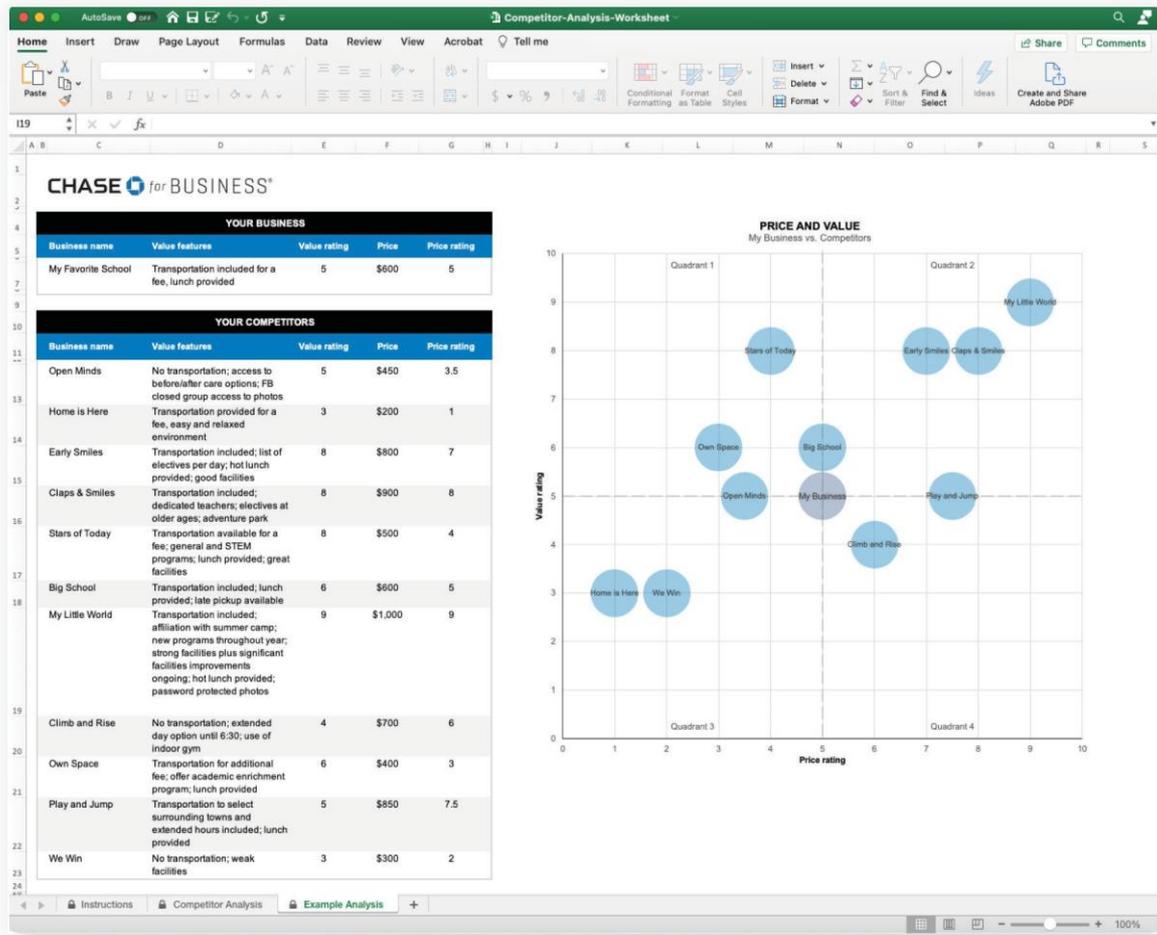
Su negocio

Nombre del negocio	Características de valor	Calificación de valor	Precio	Calificación del precio
Mi escuela favorita	Incluye transporte por un cargo, se brinda almuerzo	5	\$600	5

Sus competidores

Nombre del negocio	Características de valor	Calificación de valor	Precio	Calificación del precio
Mentes abiertas	Sin transporte; acceso a opciones de cuidado antes y después; acceso de grupo cerrado de funciones PBA a fotografías	5	\$450	3.5
El hogar está aquí	Proporciona transporte por un cargo; ambiente tranquilo y relajado	3	\$200	1
Serenas Jóvenes	Transporte incluido; lista de asignaturas optativas por día; se brinda almuerzo caliente; buenas instalaciones	8	\$800	7
Apilados y sonrisas	Transporte incluido; profesores dedicados; asignaturas optativas en edades más avanzadas; parque de aventuras	8	\$950	8
Estrella de hoy	Transporte disponible por un cargo; programas generales y de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas (PTM); almuerzo incluido; excelentes instalaciones	8	\$500	4





2. Segmente a sus clientes

Conozca a sus clientes para generar lealtad de manera más estratégica y expandir su base.



HOJA DE TRABAJO

¿Quiénes son sus clientes?

Puede encontrar su hoja de trabajo en la página 13 de su cuaderno de trabajo.



HOJA DE CÁLCULO

¿Quiénes son sus clientes?

En las secciones siguientes, considere quiénes son sus clientes. ¿Qué características determinantes son únicas para cada tipo de cliente? ¿Qué objetivos de ventas tiene para cada tipo de cliente y en qué período cree que puede alcanzarlos? En la última columna, piense cómo su marca puede impulsar o profundizar la relación y qué elementos podría incluir en un plan de participación.

El mejor cliente

Es posible que no venga muy frecuentemente, pero cuando lo hace gasta mucho

¿Qué tipo de personas suelen pertenecer a esta categoría de clientes?

¿Qué objetivos de ventas puede establecer para estos clientes?

¿De qué manera llegará a estos clientes?

El cliente fiel

Es posible que no gaste mucho dinero, pero compra con frecuencia y es leal

¿Qué tipo de personas suelen pertenecer a esta categoría de clientes?

¿Qué objetivos de ventas puede establecer para estos clientes?

¿De qué manera llegará a estos clientes?

El cliente similar

Es parecido a su cliente actual, pero compra en otro lugar los productos que usted vende

¿Qué tipo de personas suelen pertenecer a esta categoría de clientes?

¿Qué objetivos de ventas puede establecer para estos clientes?

¿De qué manera llegará a estos clientes?

El cliente anhelado

Un cliente que le gustaría tener, tal vez porque es influyente o representa lo que le gustaría que fuera su producto

¿Qué tipo de personas suelen pertenecer a esta categoría de clientes?

¿Qué objetivos de ventas puede establecer para estos clientes?

¿De qué manera llegará a estos clientes?

El mejor cliente

Cuando le compra, gasta mucho dinero.

- ¿Qué tipo de personas suelen pertenecer a esta categoría de clientes?
- ¿Qué objetivos de ventas puede establecer para estos clientes?
- ¿De qué manera llegará a estos clientes?

El cliente fiel

No gasta mucho dinero, pero compra con frecuencia y es leal.

- ¿Qué tipo de personas suelen pertenecer a esta categoría de clientes?
- ¿Qué objetivos de ventas puede establecer para estos clientes?
- ¿De qué manera llegará a estos clientes?

El cliente similar

Piense en personas que se parecen a su cliente actual, pero que compran en otro lugar.

- ¿Qué tipo de personas suelen pertenecer a esta categoría de clientes?
- ¿Qué objetivos de ventas puede establecer para estos clientes?
- ¿De qué manera llegará a estos clientes?

El cliente anhelado

Concéntrese en el cliente que
llevará su negocio al siguiente nivel.

- ¿Qué tipo de personas suelen pertenecer a esta categoría de clientes?
- ¿Qué objetivos de ventas puede establecer para estos clientes?
- ¿De qué manera llegará a estos clientes?

En el chat

¿Qué nueva información ha descubierto recientemente sobre sus clientes?

El valor de la segmentación

Una vez que haya identificado diferentes segmentos, puede:

- Adaptar sus comunicaciones
- Recompensar la lealtad
- Identificar nuevas audiencias

3. Considere sus precios

Los hábitos cambian, los costos
varían, los competidores
intentan nuevas estrategias.

Precios que son beneficiosos para usted y sus clientes

- Paquetes de artículos o servicios
- Descuentos en pedidos por volumen
- Términos de pago favorables para compromisos más prolongados

4. Cobre sus ventas

Los procesos claros y eficientes para el cobro de cuentas por cobrar pueden ayudarle a evitar cuellos de botella de efectivo.

Cómo mejorar su proceso de cuentas por cobrar

- Actualizar las políticas de pago
- Facturar más rápido
- Supervisar y dar seguimiento a las cuentas por cobrar
- Supervisar las cuentas bancarias
- Centrarse en la eficiencia del proceso

En el chat

¿Tiene un enfoque creativo que le gustaría compartir para generar ingresos?



Pantallas Luminosas

La desorganización en la facturación provocó demoras en el pago de un contrato grande. Como resultado, el negocio casi se quedó sin efectivo.

PARTE 3

Cómo minimizar el egreso de efectivo

Conocer dónde y cuándo sale el efectivo le ayuda a calcular correctamente sus gastos.

Relaciones con proveedores

Es posible que pueda negociar términos más favorables.

- ¿Ha cambiado su negocio?
- ¿Ha cambiado su situación de efectivo?
- ¿Ha cambiado el proveedor?
- ¿Podrían otras opciones satisfacer sus necesidades?



HOJA DE TRABAJO

Analice las relaciones con sus proveedores.

Puede encontrar su hoja de trabajo en la página 17 de su cuaderno de trabajo.

HOJA DE CÁLCULO

Analice las relaciones con sus proveedores

Esta hoja de cálculo puede ofrecerle un resumen de la importancia de la relación de cada proveedor y puede usarse como guía sobre cómo tomar medidas.

Visite phase.com/vendoranalysis para descargar la hoja de cálculo y comenzar.

Ejemplo:

Información del proveedor			Criterios			Acciones e información de contacto		
Nombre del proveedor	Gasto anual actual con el proveedor	Proveedor potencial (Y)	Cantidad del producto	Precio	Disponibilidad de los insumos	Puntaje ponderado	Acción potencial	
			Evalue los proveedores por criterios según sus prioridades (1 = menor importancia, 5 = más importante)					
			Califique a cada proveedor por criterios (1 = malo, 2 = promedio, 3 = bueno, 4 = muy bueno, 5 = excelente)					
Proveedor 1	\$30,000	G	Producto de papel	5	3	3	26	Proveedor alto Monitoree la relación y sea crítico se pueda mejorar.
Proveedor 2	\$15,000	M	Producto de papel	3	4	5	25	Proveedor alto Monitoree la relación y sea crítico se pueda mejorar.
Proveedor 3	\$ —	P	Producto de papel	2	5	2	15	Proveedor bajo Considere la posibilidad de cambiar.
Proveedor 4	\$ —	P	Producto de papel	4	2	4	22	Proveedor alto Monitoree la relación y sea crítico se pueda mejorar.
Proveedor 5	\$ —	P	Producto de papel	3	1	4	10	Proveedor medio Monitoree la relación, pero considere alternar.



El Rincón de la Abuela

Un pequeño restaurante de comida para llevar que usa muchos recipientes, utensilios y servilletas pudo obtener un mejor precio en esos productos al realizar pedidos mensuales.

Equipos de alto desempeño

- ¿Qué miembros del personal se necesitan para las tareas esenciales?
- ¿Qué tareas se pueden automatizar, reducir o subcontratar?
- ¿Qué puede delegar?
- ¿Hay vacíos que un contratista o un pasante puedan llenar?
- ¿Es la dotación de personal estacional una opción?

Bienes raíces

- ¿Aún necesita el espacio que alquila o posee actualmente?
- ¿Puede volver a negociar su contrato de arrendamiento?

Gasto en inventario

El inventario inmoviliza el efectivo, por lo que es importante tener siempre la cantidad justa.



La Tienda para Bebés

Una tienda de un vecindario trató de prever todas las solicitudes. Todo ese inventario estancado fue un obstáculo significativo para su efectivo.

Mercadeo

Enfoque su inversión en mercadeo en las iniciativas que tienen más probabilidades de dar resultados.



La Tienda de Mobiliario de Oficina

Las nuevas presentaciones del producto y una campaña de desembalaje generaron expectativas y un mayor conocimiento del producto.

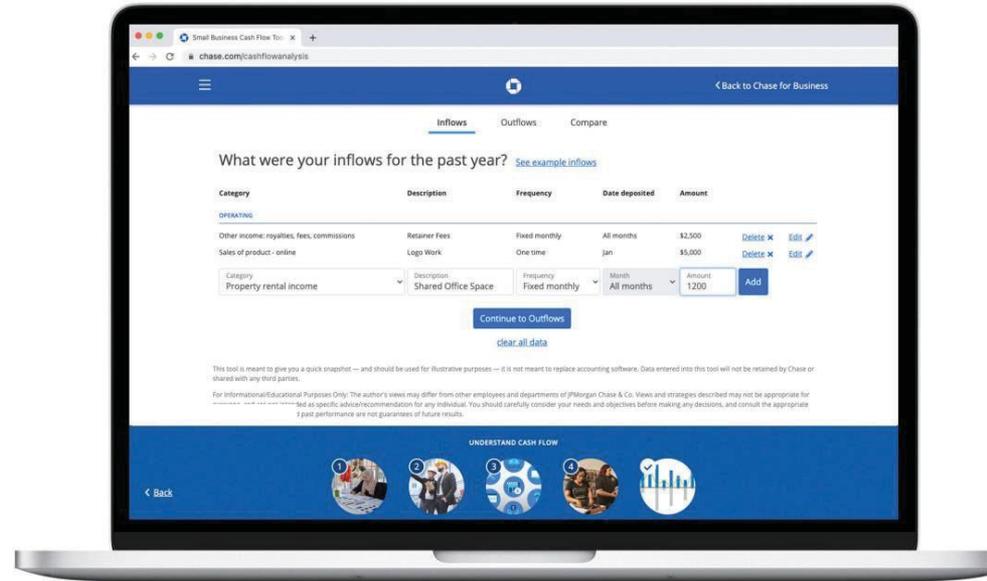
PARTE 4

Haga que el efectivo trabaje para usted

Reconocer cómo se mueve el dinero en su negocio nunca ha sido más importante.

Herramienta de flujo de efectivo para negocios

Asegúrese de aprovechar la herramienta de flujo de efectivo para negocios de Chase en chase.com/cashflowanalysis.



Ejemplo únicamente.

ENCUESTA

Después de este curso, ¿se siente más confiado en su capacidad para administrar el flujo de efectivo?



En el chat

¿Cuál es una estrategia de flujo de efectivo que usted comenzará la próxima semana?

¿Tiene alguna pregunta?

¿Tiene alguna pregunta?

Gracias

CHASE 
for BUSINESS®



Al escanear el código QR, se le transferirá a un sitio presentado por SurveyMonkey. La información recopilada en esta encuesta será para uso exclusivo de JPMorgan Chase Bank, N.A.

Para fines informativos o educativos únicamente: es posible que estas perspectivas difieran de las de otros empleados y departamentos de JPMorgan Chase & Co. Es posible que las perspectivas y estrategias descritas no sean adecuadas para todas las personas, y no tienen como propósito el asesoramiento ni la recomendación específicos para ninguna persona. La información se ha obtenido de fuentes que se consideran confiables, pero JPMorgan Chase & Co. o sus afiliadas o subsidiarias no garantizan su integridad o exactitud. Antes de tomar cualquier decisión, usted debe considerar detenidamente sus necesidades y objetivos, además de consultar a los profesionales adecuados. Las perspectivas y el rendimiento pasado no son garantía de resultados futuros.

JPMorgan Chase Bank, N.A., Miembro de FDIC. Prestamista que ofrece igualdad de oportunidades. ©2023 JPMorgan Chase & Co.