



Business Consulting

# Estrategias para reducir el gasto durante la crisis

JVM Business Consulting

15 de abril de 2020



# Quienes somos

Consultoría de Administración  
y Finanzas enfocada en PYMES



[www.jvmbusinesscon.com](http://www.jvmbusinesscon.com)



[georgevzqz89@gmail.com](mailto:georgevzqz89@gmail.com)



JVM Business Consulting



# Objetivo del Webinar

Desarrollar y analizar estrategias de reducción de gastos. Así como facilitar herramientas que permitan a las y los emprendedores operar y organizar mejor sus negocios ante una crisis económica global.



Business Consulting



# Conceptos básicos

## Costo

- Se genera directamente para la producción :
  - Fijos → Siempre estarán presentes se venda o no
  - Variables → incrementan o disminuyen directamente proporcional a la venta o producción.

## Ojo

- A nivel unitario el variable debe ser siempre el mismo
- El fijo disminuye a mayor volumen y tiende a aumentar a menor volumen (absorción)

## Gasto

- Se incurre de manera indirecta ya sea para la administración del negocio o la distribución y venta de los productos.
  - Fijos → Administración y venta
  - Variables → Distribución del producto

# ¿Tienes un presupuesto?

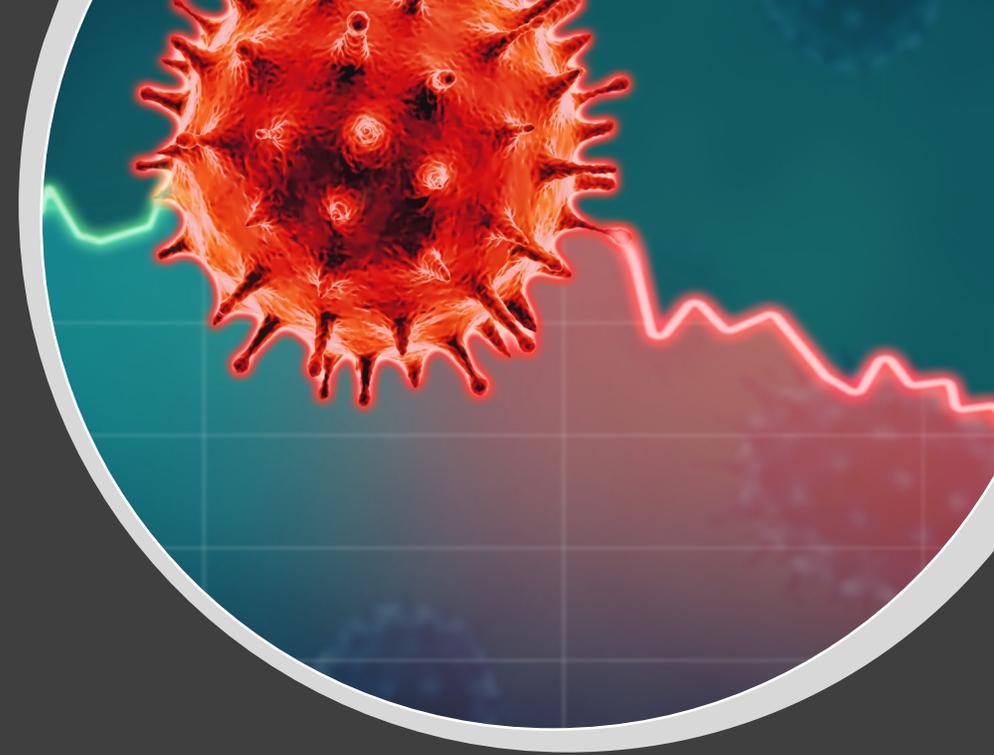
- Faro para eficientar los recursos
- Base para una estrategia de precios competitiva
- Debe ser lo más detallado y realista posible
- Incluir el fijo y variable

**Si no lo tienes, te ayudamos gratuitamente para elaborarlo!!**



# Situación Actual

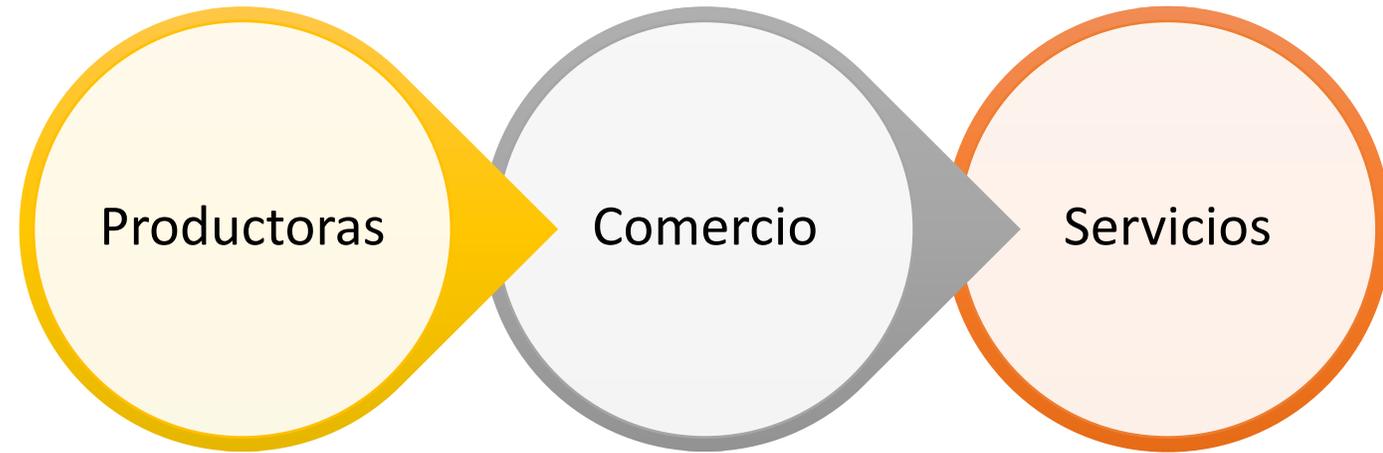
- Incertidumbre en los mercados
- Caída de ventas
- Recorte de personal
- Caída del peso ante el dolar
- Crisis económica
- Pocas oportunidades de crecimiento



# ¿Cómo le afecta a tu negocio?

Primero debemos identificar dónde estamos parados:

- Saber dónde nos afecta más
- Crear estrategias efectivas



- El principal reto se centra en mantener a su personal a pesar de las bajas o nulas ventas.
- Mantener sus pagos de costos fijos en tiempo para evitar penalizaciones.

## Presupuesto mensual

Concepto	Monto
<i>Renta de bodega</i>	\$ 50,000
<i>Pago Crédito Mensual</i>	\$ 8,000
<i>Nómina personal administrativo</i>	\$ 100,000
<i>Nómina personal operativo</i>	\$ 240,000
<i>Mantenimiento</i>	\$ 20,000
<i>Miscelaneos</i>	\$ 30,000
<i>Distribución y ventas</i>	\$ 30,000

## Tornillos Especializados

- Personal administrativo de 10 personas
- Personal operativo de 20 personas
- Crédito vigente con saldo de \$300,000 pesos, aún se deben 2 años.
- Saldo en bancos de \$650,000
- Ventas mensuales son de \$650,000 en promedio

- Su principal reto es mantener los pagos a pesar de no tener ventas.
- Se estima que el regreso a la operación sea finales de Mayo.

# Estrategia

- Negociar con dueños de la bodega → Aplazamiento por 4 meses del pago
- Pago provisional de la renta:
  - Abril → 20% // Mayo → 30% // Junio → 50% // Julio → 70%
- Aplazamiento del pago de crédito por 4 meses.
- Reducción al 100% del presupuesto de distribución y misceláneos
- Presupuesto de mantenimiento ajustado a \$5,000 pesos

# Estrategia

- Personal operativo:
  - Mes de abril se paga al 100%
  - Mes de mayo y hasta que las ventas se reestablezcan pago al 80%, restante se paga a final del año más un bono.
- Personal administrativo:
  - Pago al 80% a partir de abril, restante se paga a final del año más un bono.

El flujo de efectivo quedaría de este modo:

	Abril	Mayo	Junio	Julio
<b>Saldo inicial en caja</b>	<b>\$ 650,000</b>	<b>315,000</b>		
<i>Renta de bodega</i>	10,000	15,000	25,000	35,000
<i>Pago Crédito Mensual</i>	-	-	-	-
<i>Nómina personal administrativo</i>	80,000	80,000	80,000	80,000
<i>Nómina personal operativo</i>	240,000	192,000	192,000	192,000
<i>Mantenimiento</i>	5,000	5,000	5,000	5,000
<i>Miscelaneos</i>	-	-	-	-
<i>Distribución y ventas</i>	-	-	-	-
<b>Gasto total</b>	<b>335,000</b>	<b>292,000</b>	<b>302,000</b>	<b>312,000</b>
<b>Saldo final en caja</b>	<b>315,000</b>	<b>23,000</b>		

# Otras estrategias

- Cambio de proveedores de materia prima o servicios
- Eficientar procesos, reducir tiempo de trabajo para evitar tiempos extras. Menos consumo de materia prima.
- Contar con un Sistema de Administración para evitar salirse del presupuesto.
- Venta de activos fijos que no se usen.
- Renegociación de créditos.
- Adquisición de créditos con una estrategia definida.



# Importante

Ante la crisis:

- Mantener la cabeza fría.
- Ser analíticos.
- No hay mal que dure 100 años, saldremos adelante.
- Somos responsables de nuestro sueño y del sueño de los que trabajan con nosotros.



# ¿Dónde nos encuentras?

Consultoría de Administración  
y Finanzas enfocada en PYMES



[www.jvmbusinesscon.com](http://www.jvmbusinesscon.com)



[georgevzqz89@gmail.com](mailto:georgevzqz89@gmail.com)



JVM Business Consulting

Es Momento de Mejorar tu  
Negocio



Asesoría  
Personal

[Leer más](#)

1 hr.  
Reserva ahora  
GRATIS

[Reservar ahora](#)

© 2017 JVM Financial Consulting

Derechos Reservados

<https://www.jvmbusinesscon.com/reserva-online>



Business Consulting

¡¡Gracias!!

