

# Ficha de acción: falta de liquidez para operar

Haz visible el próximo faltante de caja antes de comprometer gastos.

## 1 Mapea un caso real

Ordena saldo disponible, cobros previstos y vencimientos por fecha.

¿Qué observaste? Sin datos personales ni credenciales.

| Situación / fecha | Dato o señal observada | Fuente o evidencia |
|-------------------|------------------------|--------------------|
|                   |                        |                    |
|                   |                        |                    |

Compara saldo, fechas de pago y cobros confirmados; separa escenarios. Una venta esperada no es caja disponible.

## 2 Acuerda una regla mínima

Actualiza una proyección corta con supuestos explícitos.

¿Qué hará el equipo?

¿Qué excepción se escala?

## 3 Responsable y seguimiento

Asigna la actualización y compara lo previsto con lo cobrado.

Responsable

Indicador observable

Fecha de revisión

¿Qué cambió al revisar casos reales?

**EVITA ESTE ERROR**  
Una venta prometida no es dinero disponible hasta que se cobra.