



## ASESORES CORPORATIVOS INTEGRALES LTDA

Asesores Contables – Administrativos – Tributarios – Jurídicos  
Auditorías - Control Interno - Revisoría Fiscal

### ¿COMO MEJORAR EL FLUJO DE CAJA?

En la empresa existe un orden para las cosas y un orden para las personas pero, también uno no menos importante: “orden para el manejo de dinero”.

El flujo de Caja es un cálculo del volumen de ingresos y de gastos, que ocurrirán en una empresa durante un determinado período. Ello posibilita saber si sobra o falta dinero en determinado momento. Si vemos que sobra, podemos pensar en invertirlo. Si falta buscaremos dónde conseguirlo.

#### **Llevar un buen control sobre los ingresos y salidas de dinero permite:**

- Tener la cantidad suficiente de dinero que usted requiere para producir;
- Cumplir con sus compromisos de pago a proveedores y a los bancos;
- Tener bajo control los cobros de dinero que le adeudan los clientes;
- Mejorar el uso del dinero y la rentabilidad de su empresa

#### **No hacerlo ocasiona:**

- No tener suficiente efectivo para hacer frente a sus obligaciones financieras
- Descrédito
- Acudir a sistemas costosos de financiación
- Quiebra

#### **Tener exceso de efectivo produce:**

- Pérdida por inflación (los precios de materiales y productos suben más que lo que el dinero dormido le produciría)
- Pérdida por no invertir su dinero adecuada y oportunamente
- Riesgo de pérdida por robo



## ASESORES CORPORATIVOS INTEGRALES LTDA

Asesores Contables – Administrativos – Tributarios – Jurídicos  
Auditorías - Control Interno - Revisoría Fiscal

### PARA AUMENTAR EL FLUJO DE CAJA

1. Entender las finanzas de la empresa, sino se hace será difícil que la empresa progrese.
2. Ampliar el radar de atención. No se debe enfocar solo en las necesidades inmediatas. Se deben tener en cuenta las futuras obligaciones.
3. Examinar los márgenes por producto.
4. Sal de los Clientes C-D y F- Si se conoce la ley de Pareto recordará que el 80% de los beneficios de tu negocio, generalmente proviene del 20% de tus clientes. Ordena los clientes de la A hasta la F; siendo los "A" los ejemplares- aquellos que pagan temprano, no se quejan y nos refieren prospectos. Al otro extremo están los 'D' y 'F'; los que exigen mucho, piden descuentos, se quejan de todo, pagan tarde, no siguen nuestras recomendaciones y no nos recomiendan a otros. Liberándose de estos últimos tendrán más tiempo para atender a los que sí valen la pena.
5. Incentivos por pago temprano. Acelerar la llegada del efectivo ofreciendo incentivos por pago temprano. Una manera puede ser reduciendo por varios puntos porcentuales el total de la factura o haciendo regalos módicos pero llamativos.
6. Incluir cargos por demora. Tal como premias a los que paguen temprano, penaliza a los que pagan tarde.
7. Mejorar la relación con los proveedores negociando mejores términos de pago; de 30 a 60 días, por ejemplo. De esta manera retiene el efectivo por más tiempo.
8. Ser más selectivo con el crédito y monitorear las cuentas a cobrar para exigir que el cliente pague según lo acordado. Verifica bien las facturas para evitar que lleguen al departamento equivocado o te las devuelvan por errores.
9. Cobrar de inmediato cuentas morosas; probablemente sea de un cliente 'D' o 'F'. Mientras más tiempo pasa más difícil es cobrar y es que muchos deudores piensan que con el pasar del tiempo se borran las deudas.
10. Ampliar opciones de pago. Más tarjetas de crédito, transferencias, débitos automáticos.
11. No posponer el envío de las facturas. Toma en consideración el tiempo que tus clientes se tardan en pagar y añádale el tiempo que te tardas en enviar las facturas para que sepas el tiempo que te va a tomar cobrar. Reduce al mínimo ese lapso que está bajo su control. Dependiendo de la seriedad, considera facturar tan pronto entregues el trabajo o producto; en vez de esperar a fin de mes.
12. Reducir el inventario. Examina el inventario que no se mueve y remátalo, has un intercambio o mejor devuélvelo si puedes.
13. Vender alguno de los activos (y alquílalos de vuelta (leaseback)).
14. Intercambiar los servicios o productos por otros que necesiten.
15. Evitar publicar anuncios o entrar en campañas publicitarias que no te permitan recuperar la inversión con más ventas a corto plazo (particularmente evita esas campañas de 'imagen').



## ASESORES CORPORATIVOS INTEGRALES LTDA

Asesores Contables – Administrativos – Tributarios – Jurídicos  
Auditorías - Control Interno - Revisoría Fiscal

16. Reducir gastos. Examina todos los gastos y busca la manera de reducir los mismos en un 10% total. Ejemplo- implanta una política de rehusar papel o imprimir por ambos lados; instala 'timers' a luces en los baños y pasillos, reduce el número de luces; apaga los equipos cuando no se usen; reduce el número de líneas telefónicas; cambia de plan de teléfono móvil.
17. Consolidar los préstamos o refinanciar.
18. Subir las ventas. Vender más de contado.
19. Tener consciencia de los ciclos y estaciones por las cuales pasa la empresa. Anticipar y ajustar tu inventario para mantener justo lo que necesitas.
20. Determinar la cantidad de empleados que en realidad se necesitan, a qué nivel de salarios, monitorear el pago por tiempo extra de los empleados. Si se está pagando doble y frecuentemente se incurre en tiempo extra, deben examinar la manera en que se realiza el trabajo los empleados para ver cómo pueden ser más eficientes sin tener que trabajar más allá del horario regular.
21. Evitar la rotación excesiva de empleados. Esto aumenta el pago de las liquidaciones y los costos de contratación. Esto implica re-enfocar para ver porque se van los empleados y hacer los ajustes.
22. Vigilar la merma o pérdida de productos (consumidos por empleados, desperdiciados, rotos, expirados). Esto va a requerir que estés más pendiente del inventario.
23. Obtener una línea de crédito antes de que la necesites (Por ejemplo, Rotativo).
24. Examinar todos tus contratos y cuentas a pagar; particularmente aquellas que te facturan y se renuevan automáticamente.
25. No pospongas lo que sabes que tienes que hacer- los problemas no se van a ir.

NOTA: Se deben conseguir fuentes de financiación tales como: préstamos y sobregiros con bancos, cooperativas de crédito, mayor crédito de proveedores, préstamos de amigos o familiares, factoring, mayor ventas de contado.

Por: Mario Mendez, Contador Publico, Especialista en Gestion Financiera.