

### **Autor: Ingeniero Eduardo Nuñez Duarte / Consultoría**

Operar su negocio con un plan de administración de los flujos de efectivo puede traer consigo muchos beneficios. Una de las principales causas del cierre de operaciones de las compañías es la falta de efectivo, principalmente, en las pequeñas y medianas empresas. En muchas ocasiones, esa falta de liquidez se pudo haber previsto si se hubiera contado con una idea clara de los movimientos de efectivo. De haber sido así, se hubiesen podido tomar decisiones oportunamente para evitar la escasez de dinero y por consiguiente, el cierre de operaciones.

En términos prácticos, un flujo de efectivo es el movimiento de entradas y salidas de dinero que genera un negocio. Para mantener un flujo de efectivo sano, el monto de dinero que entra debe ser mayor al dinero que sale. Cuando no se cuenta con una visión adecuada de la administración del flujo de efectivo se puede tener una idea equivocada de la disponibilidad financiera del negocio.

Para iniciar a administrar su flujo de efectivo, se debe elaborar una proyección de las entradas y salidas de dinero que se tienen previstas. Un plazo adecuado para elaborar una proyección e iniciar a administrar su flujo de efectivo, es proyectar el siguiente mes de operaciones. Posteriormente, se puede hacer la proyección de un trimestre y luego de un año completo para llegar a proyectar varios años, para saber hoy como enfrentar el futuro en forma exitosa.

Las entradas de efectivo pueden consistir principalmente de todas aquellas ventas al contado que se lleven a cabo, más los cobros que se recuperen de las ventas al crédito. Por ello, es de vital importancia saber el valor de las cuentas por cobrar. En cuanto a las salidas de dinero, se pueden tener distintas categorías, dependiendo del giro del negocio: compras de inventario, sueldos, gastos de ventas y de administración, pagos de servicios básicos, pagos de deudas, pagos de impuestos, compras de equipos, entre otros.

Una vez que se cuenta con la proyección de los ingresos y egresos del flujo de efectivo, se debe comparar si la proyección se acercó a la realidad o no. Es por ello, que es importante mantener actualizado el flujo de efectivo, puesto que en la mayoría de los casos, los eventos previstos no sucederán tal como se esperaba que sucedieran. Es recomendable hacer un seguimiento semanal y hacer los cambios necesarios en las proyecciones.

Uno de los beneficios de elaborar una proyección del flujo de efectivo, es darse cuenta que se pueden enfrentar problemas en un futuro cercano, y estar en el momento adecuado para tomar acciones que permitan corregir y solventar la escasez del efectivo, como por ejemplo, diseñar un nuevo plan de ventas para aumentar los ingresos. Asimismo, se podrán identificar las salidas de efectivo que son innecesarias, o bien, que se pueden postergar por más tiempo, en tanto, damos uso al dinero.

También, se podrá observar que no todos los ingresos que se reportan en el estado de

## Administración por Flujos de Efectivo

Escrito por Nuñez Dubón y Asociados

Lunes, 28 de Julio de 2014 22:21 - Actualizado Martes, 29 de Julio de 2014 14:07

resultados pasan a formar parte inmediata de la disponibilidad financiera, más aún, si se llevan a cabo ventas al crédito, por lo que hay que tener cuidado especial en administrar la gestión de cobros de manera efectiva, de este modo, se acelerarán las entradas de dinero. Si el flujo de efectivo depende de ingresos importantes que se espera que se cobren en tiempo, se deben tomar acciones para que eso suceda, como comunicarse con el deudor en un tiempo adecuado, al menos 2 semanas antes, para confirmar el pago.

El flujo de efectivo es una herramienta útil que le ayudará a mantenerse organizado, determinar cuál es el momento adecuado para hacer una inversión, repartir utilidades e inclusive, a optar a un préstamo, puesto que los bancos lo utilizan para determinar si la administración de un negocio puede dirigirse con la liquidez necesaria para hacer sostenible la empresa en el tiempo.

No dude en acercarse a nosotros para asesorarlo y revisar sus proyecciones, tanto en el área operativa, como en el área fiscal. Considerar todas las variables permitirá aumentar las probabilidades que su negocio tiene de continuar siendo exitoso.

