# Problemas q presentan flujos de efectivo

Uno de los problemas financieros más usuales que enfrentan las empresas hoy en día es la falta de fondos para financiar sus actividades corrientes. La recesión económica que vive el país no solo golpea la demanda de los productos o servicios de las empresas, sino que también hace más difícil la gestión de cobro de las cuentas por cobrar comerciales.

 Esto último, además, tiene un fuerte efecto multiplicador, ya que el retraso por parte de una empresa en el pago de sus deudas, afecta en su capacidad de pago a sus acreedoras, quienes a su vez se retrasan con sus proveedores y así sucesivamente.

De esa forma se genera una cadena que puede poner en serios aprietos financieros sobre todo a los más débiles.

Los problemas de flujo de caja pueden durar pocos días o convertirse en un problema de mayor plazo. Usualmente son difíciles de pronosticar y, en consecuencia, se debe estar preparado para actuar de forma rápida y decisiva para atacarlos.

 Las empresas no necesariamente quiebran por tener pérdidas pero si pueden desaparecer por no poder afrontar sus pagos corrientes.

Esto es más delicado por la particular situación del sector financiero en Venezuela, caracterizado por la dificultad que afrontan las empresas para obtener préstamos en el corto plazo, así como el alto costo de este tipo de financiamiento.

Si bien los problemas de flujo de caja son bastante comunes en todas las empresas, cada una tiene unas posibilidades y vías diferentes de solventarlos.

Nadie conoce mejor a la empresa que sus propios gerentes y por ende son ellos quienes están en capacidad de determinar qué puede hacerse en estos casos. Sin embargo, existen algunos pasos que pueden ser útiles al diseñar una estrategia de manejo del flujo de caja.

Posponga el desarrollo de nuevos productos.

 Considere congelar las inversiones en ideas novedosas que pueden tener un alto grado de riesgo. En cambio, concentre sus esfuerzos en los productos o servicios que actualmente ofrece.

Explore nuevos mercados para los productos existentes o adáptelos de forma tal que satisfagan de mejor forma las necesidades de los clientes.  
Concéntrese en sus clientes actuales.

 Ellos son quienes conocen mejor a su empresa y por ende se requiere menos esfuerzo y tiempo para llegar a ellos y realizar una venta. Un nuevo cliente implica su identificación, contacto y negociación, mientras que con los clientes actuales buena parte de ese camino está recorrido.

En este sentido es importante mejorar la relación con los clientes, identificando sus nuevas necesidades, su nivel de satisfacción con sus productos o servicios, etc. Mantener un alto nivel de calidad en la atención a las órdenes de compra, la calidad del producto y la prontitud en el despacho, constituyen un estímulo positivo en el cliente en su relación con la empresa.

Manténgase atento al inventario.

El adecuado manejo de los inventarios es crucial en el nivel de efectivo de la empresa. Una práctica favorable es revisar los movimientos del inventario con bastante frecuencia.

En particular se deben eliminar aquellos productos que tienen poco movimiento o que representan muy poco margen de utilidad.

 Así se minimizan los costos de mantener inventarios como son los seguros, costo de oportunidad, obsolescencia, espacio, etc. Ofrezca ofertas para este tipo de productos (pagaderas en efectivo). Para aquellos productos con una alta rotación deben negociarse descuentos por volumen con los proveedores.

Aumente la productividad de la fuerza laboral. Un mejor rendimiento de la fuerza de trabajo se traduce en una reducción del costo laboral y en una mejora de la calidad de las actividades de la empresa.

En principio mantenga un sistema de evaluación del trabajo que realizan los trabajadores y establezca metas que permitan alcanzar un mayor nivel de ventas. Por ejemplo, monitoree el trabajo de la fuerza de ventas estableciendo incentivos para aquellos que consigan superar las metas establecidas.

Todos los incentivos deben ser establecidos en base a que la empresa haya recibido los fondos correspondientes a la base del incentivo, es decir, sobre ventas efectivamente cobradas en su totalidad.

Es importante, siempre que sea posible, eliminar todos aquellos cargos que no son absolutamente necesarios o cuyas actividades pueden ser asignadas a otros empleados sin afectar el desenvolvimiento de estos.

En estos casos es importante que toda la organización entienda el gran riesgo que significa el no sincerar el número de empleados y las consecuencias que podría acarrear para todos el no eliminar un pequeño número de cargos no necesarios.  
Tome en cuenta el Impuesto al valor agregado.

La legislación fiscal venezolana estipula que el IVA debe ser enterado al fisco aun sin que haya sido efectivamente cobrado (se toma como base la realización de la operación, la emisión de la factura o el cobro de la misma, lo que ocurra primero).

 En consecuencia, se debe tener en cuenta el potencial problema que se genera si se otorga un crédito a los clientes y no se tienen los fondos para cancelar este impuesto producto de esas ventas.  
Optimice el manejo de las cuentas por cobrar.

Buena parte del trabajo efectivo en el manejo de las cuentas por cobrar se debe hacer antes de que éstas se generen.

 El punto de partida básico radica en la adecuada fijación de las condiciones de crédito que se establecen para los clientes.

En muchos casos, ante la necesidad de realizar ventas, se otorgan facilidades de pago a los clientes que ven mas allá de lo apropiado, creando así un potencial problema de incobrabilidad que podría generar pérdidas a la empresa. Por ejemplo, si tenemos un margen de utilidad de 20%, una cuenta incobrable de 2 millones genera la pérdida del beneficio de unas ventas de 10 millones.

Es claro entonces que fijar unos estándares de crédito realistas que sean aplicados de forma consistente y analizar debidamente la capacidad de crédito de los clientes es una tarea fundamental en el manejo de las cuentas por cobrar.

En cuanto a la actividad de cobranzas, debemos recordar que mientras mayor es el vencimiento de las acreencias, mas difícil es cobrarlas. Por esta razón, la cobranza debe ser realizada de forma constante y actuar tan rápido como sea posible. Si existe alguna disputa con el cliente que esté obstaculizando la cobranza, encuentre rápidamente la razón y origen y resuélvala de forma inmediata.

Aunque parezca solo un trámite administrativo, cuidar la emisión de los documentos que respaldan el crédito (factura comercial o letras de cambio) de tal forma que tengan validez legal, representa un aspecto primordial a la hora de tener que tomar medidas extremas en la cobranza.

Controle las salidas de efectivo. Identifique y elimine los gastos no necesarios o superfluos, trate de aprovechar las ventajas de crédito que puedan ofrecer los proveedores y trate de sincronizar los pagos con los cobros, utilice los instrumentos financieros que ofrece la banca para hacer rendir lo máximo posible el efectivo en bancos, utilice la figura del arrendamiento de equipos en lugar de comprarlos, revise cuidadosamente los pagos realizados por concepto de comisiones, reembolso de gastos y viáticos.

Mantenga un control exhaustivo de las compras de materiales antes de realizar los pagos correspondientes.

En especial esté atento a: (1) el producto fue recibido en perfecto estado, (2) la factura está elaborada en forma correcta (cantidad, precio, etc.), (3) se han reflejado los descuentos pertinentes y (4) el impuesto es aplicable y se ha calculado adecuadamente.

Planifique. Elabore un presupuesto de efectivo en el cual se proyecten los futuros ingresos y desembolsos de efectivo de la empresa.

 Dado que con esta información se puede conocer que cantidad de efectivo es probable que tenga la empresa, cuando y durante cuanto tiempo, el presupuesto sirve como base para la planeación y control del efectivo.

El cálculo del “saldo óptimo de caja” debe tomar en consideración un monto para cubrir las operaciones corrientes, un monto para posibles imprevistos y un monto representado por un porcentaje del total de deuda a corto plazo.

Mientras más pronto sean detectados los potenciales problemas de flujo de caja, mas pronto se puede empezar a trabajar en resolverlos.

Tomar una actitud previsiva en lugar de reactiva ayudará a que la empresa lleve adelante sus actividades sin tener la presión de no contar con los recursos líquidos necesarios. Todos los pasos que se puedan tomar, por ásperos que puedan parecer, beneficiarán a larga a la empresa y sus empleados.