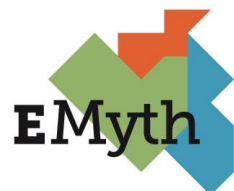


Su sistema de administración de efectivo

BY
REDACCIÓN

– 13 NOVIEMBRE, 2012 POSTED IN: ACERCA DE, CONTABILIDAD Y FINANZAS



Por: Coach de negocios E-Myth en Español

¿Sabe usted con cuanto efectivo cuenta en su negocio? ¿Sabe como fluye el efectivo a través de su negocio?

La cantidad de dinero en efectivo con el que cuenta su negocio es uno de los indicadores más importantes para el crecimiento y la supervivencia del mismo. Como propietario de un negocio, tres de sus principales responsabilidades financieras son:

- Ser consciente de la situación de caja del negocio
- Activamente orientar la actividad hacia la obtención de más efectivo
- Maximizar el rendimiento de las reservas de efectivo

Para decirlo de una forma simple, usted necesita saber dónde está su efectivo, planear la ruta a través de su negocio y saber cómo aprovechar al máximo cada dólar.

Piense en el efectivo como el combustible que hace funcionar a su negocio. A falta de dinero en efectivo puede quedar varado en la carretera, mientras ve pasar aceleradamente a la competencia. Un negocio, como un coche, no va a ninguna parte sin combustible. Y lo último que usted quisiera es estar caminando durante kilómetros con un bote de gasolina en su mano.

En consecuencia, usted debe ser consciente de cuánto combustible tiene en su tanque en cualquier momento. Debe usted entender la eficiencia con la que su negocio está quemando ese combustible, de donde se origina el siguiente llenado y que tan bien se están desempeñando las reservas. Pero y ¿Cómo se monitorea todo esto? Mediante la implementación de un sistema eficaz de administración de efectivo; lo cual forma parte del buen manejo de los controles financieros en cualquier empresa.

Un Sistema de Control de efectivo

El manejo de este vital componente requiere del uso de sencillos y bien documentados sistemas de control para el dinero que fluye a través de su negocio. No necesita ser un sistema demasiado complejo, pero debe cubrir dos categorías: el dinero que entra y el dinero que sale.

Dinero que entra en el negocio incluye:

- Depósitos por ventas
- Manejo de Efectivo
- Operaciones de Crédito
- Facturación y Cuentas por cobrar
- Cobranza

Dinero que sale del negocio incluye:

- Compras
- Cuentas por pagar
- Control de Inventario
- Nómina

Hay que mantener el efectivo fluyendo en cada etapa de su negocio

La complejidad de sus sistemas de administración de efectivo dependerá de la etapa de desarrollo en la que se encuentre su negocio.

En la infancia o etapa joven del negocio, es muy común que se experimenten periodos de crecimiento. Su efectivo esta en un ciclo donde de los ingresos a los gastos se pasa muy rápidamente, permitiendo sólo el flujo de caja suficiente para agregar recursos o satisfacer la demanda. Si en algún momento durante esta etapa, hay una escasez de efectivo importante,

usted podría estar en serios problemas. Su sistema de administración de efectivo proporciona un sistema de detección temprana de tales acontecimientos y le permite hacer ajustes antes de que sea demasiado tarde.

A medida que su negocio madura, sus prioridades de administración de efectivo cambian ligeramente de una perspectiva puramente interna a un enfoque más balanceado entre lo interno y lo externo. Tener efectivo y cumplir con las necesidades del día a día de su negocio son siempre la prioridad, pero el efectivo es demasiado valioso para estar sentado sin hacer nada. Los negocios con reservas de efectivo pueden crear ventajas competitivas a través de fusiones, adquisiciones, investigación y desarrollo, ahorros tradicionales e inversiones inteligentes. Si bien muchas de estas actividades pueden parecer más probables para grandes corporaciones, al enfocar sus esfuerzos en algo similar, las empresas pequeñas pueden aprovechar su posición de efectivo como estrategia competitiva.

¿Por dónde empezar?

La forma más rápida para poner en orden su efectivo y los demás sistemas de administración de dinero relacionados, es realizar una auditoría rápida de sus sistemas actuales. De ahí se puede crear un plan de acción para llevarlo de donde está actualmente, hacia donde necesita estar.

Empiece por asignar una calificación de desempeño a cada componente de su sistema de efectivo de acuerdo a qué tan bien cumple el objetivo para el cual existe. Una vez que haya calificado cada componente o subsistema, debe priorizar la lista en términos de relevancia y urgencia. Esto se convierte en su plan de desarrollo para realizar mejoras.

Por ejemplo, un cliente nuestro de comercio minorista creó recientemente un sistema de calificación de -10 a 10, y calificó sus sistemas de administración de efectivo de la siguiente manera:

- Depósitos por ventas 10
- Manejo de Efectivo 10
- Transacciones de Crédito 0
- Facturación y cuentas por cobrar -5
- Cobranza -10
- Cuentas por pagar 0
- Control de Inventario -5
- Nómina 10

Después de una cuidadosa consideración de qué sistemas afectarían su flujo de efectivo más rápido, nuestro cliente le asignó la siguiente prioridad a su sistema de desarrollo de mejoras: control de inventario, facturación y cuentas por cobrar, operaciones de crédito, cobranzas, compras y cuentas por pagar. Este simple paso le mostro un camino claro hacia la mejora de todos sus sistemas de administración de efectivo. Por supuesto que cada empresa es diferente, pero este mismo sistema de calificación y priorización de su desarrollo lo llevara a lograr el mismo resultado que a mi cliente, que es una sensación de confort y tranquilidad, al experimentar una sensación de control sobre todas las áreas de sus sistemas de efectivo.

Artículos relacionados:

[Que el efectivo no le genere problemas fiscales](#)

[Saturación de mercado, ¿una estrategia rentable?](#)

[Secretos del retail \(comercio\) efectivo](#)

Fraude en áreas contables, ventas, alta dirección

Una estrategia de precios que aumenta tu rentabilidad