

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Análisis y Diagnóstico Financiero

Estrategias para la gestión del ciclo de efectivo

Estrategias para la gestión del ciclo de efectivo

A continuación, se presenta un cuadro en el que se detallan algunos factores que afectan al ciclo operativo y al ciclo de efectivo (Merchán, 2015).

Tabla 6
Factores que afectan el ciclo de efectivo

Materia prima	Producto en proceso	Producto terminado	Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar
Producción prevista.	Producción prevista.	Volumen de ventas.	Prácticas del sector.	Prácticas del sector.
Tipo de materia prima.	Fases del proceso productivo.	Política de producción.	Volumen de ventas.	Volumen de compras.
Poder de negociación de los proveedores.	Duración del proceso productivo.	Poder de negociación de los clientes.	Diversificación de la cartera.	Diversificación de la cartera.
Perspectivas de evolución de los precios.	Precio de los elementos involucrados en el proceso productivo.	Según disponibilidad de la materia prima.	Relación con el cliente	Relación con el proveedor.
Costos de almacenamiento.			Poder de negociación.	Poder de negociación.
Costos financieros.				
Posibilidad de optimizar los pedidos.				

Fuente: Elaboración Propia

Cómo ya se mencionó el objetivo del administrador financiero es reducir el ciclo de efectivo trabajando sobre cada uno de sus elementos. Así tenemos algunas estrategias que pueden ser planteadas con este fin.

Tabla 7
Estrategias para la gestión del ciclo de efectivo

Materia prima	Producto en proceso	Producto terminado	Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar
Proveedores cercanos.	Cuellos de botella.	Ventas bajo pedido.	Clasificación.	Selección en función de las condiciones de pago.
Materia prima estándar.	Tiempos muertos.	Promoción de pedidos menos demandados.	Gestión y seguimiento.	Concentración de las compras.
	Mantenimiento de maquinaria.		Realización de ofertas.	Ofrecer condiciones favorables de pago.

Establecer una
única fecha de
pago.

Fuente: Elaboración Propia