



Ecuador – Agosto 2017 - ISSN: 1696-8352

“EL FLUJO DE CAJA ENFOCADO A LA OPTIMIZACIÓN DEL MANEJO DE LAS CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES”.

Tutor

MBA. Aníbal Salazar Escobar

Autores

Mary Edith Rivas Ospina

Facultad de Administración,

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Aníbal Salazar Escobar y Mary Edith Rivas Ospina (2017): “El flujo de caja enfocado a la optimización del manejo de las cuentas por pagar a proveedores”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (agosto 2017). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-proveedores.html>

Resumen

El objetivo de esta investigación es analizar el flujo de caja enfocado a la optimización del manejo de las cuentas por pagar a proveedores de la empresa AIRCYDRAN S.A. Mediante un análisis cualitativo, se emplearon entrevistas como técnica de investigación para cumplir los objetivos de la misma. Los resultados señalan que debido al inadecuado análisis financiero, la entidad ha tenido ciertos inconvenientes con el manejo de las cuentas por pagar, provocando a su vez que no sea óptimo el uso de la misma. Sin embargo, si se realiza una optimización del flujo de caja y se establecen medidas de control a las cuentas por pagar a los proveedores y sobre todo mejorar las estrategias de ventas, la empresa puede obtener mayor liquidez.

Palabras clave: Flujo de caja, optimización, cuentas por pagar.

Introducción

El flujo de caja es una herramienta financiera que permite conocer de forma rápida la liquidez de la empresa (Mayor & Saldarriaga, 2016), proporcionando información clave para que las decisiones administrativas sean tomadas de manera eficiente y eficaz. Sin embargo la falta de control del flujo de caja, ha sido uno de los factores por el cual algunas empresas han

fracasado, debido a problemas como el descrédito, los altos sistemas de financiación, entre otros.

Por lo tanto, esta investigación tiene como objetivo analizar el flujo de caja enfocado a la optimización del manejo de las cuentas por pagar a proveedores de la empresa AIRCYDRAN S.A. La compañía AIRCYDRAN, se encuentra ubicada en Ecuador, Provincia Guayas, ciudad Guayaquil. Su actividad económica es la venta de repuestos para aviones y avionetas a nivel nacional, por lo tanto se debe controlar de manera constante el flujo de caja para poder cumplir con sus obligaciones y con sus proyectos de inversión y expansión.

Para cumplir con los objetivos de la investigación, realizamos un análisis cualitativo con datos de información primaria, obtenidos por entrevistas realizadas a los principales funcionarios de la empresa, con el fin de obtener información efectiva para el análisis de resultados. Los resultados determinan que si la empresa realiza una optimización del flujo de caja, obtendría una significativa mejora en los flujos financieros. Además, si establece estrategias de ventas y medidas de control en las cuentas por pagar, obtendrá mayores niveles de liquidez y utilidad.

La estructura de este artículo es la siguiente. La sección 2 plantea la estrategia metodológica. La sección 3 presenta los resultados de la investigación. La sección 4 contiene la discusión de los resultados encontrados. Finalmente, la sección 5 resume las conclusiones.

Metodología

La presente investigación se realiza sobre fuente de información primaria, mediante un análisis cualitativo. La técnica empleada para obtener la información de manera directa son las entrevistas (Gutiérrez, 2014). Las entrevistas se emplearon a tres miembros de la empresa AIRCYDRAN S.A., al Jefe Administrativo, el Contador y el Recaudador, con el fin que contribuyan a obtener mayor cantidad de información, y de manera veraz, para el respectivo análisis del tema investigado.

Esta información preliminar, obtenida de AIRCYDRAN (2016) nos permitió conocer que la empresa presenta algunas deficiencias dentro de los procedimientos financieros de la entidad, entre las que se puede mencionar:

Existe un bajo nivel de rotación del inventario, lo cual impide que se pueda disminuir el nivel de endeudamiento, debido a que a menor cantidad de ventas, existe menos efectivo para cancelar deudas a los proveedores. Adicionalmente, se debe efectuar una revisión y documentar ordenadamente los resultados sobre el stock más solicitado por los clientes, para que sea adquirido con mayor frecuencia.

Debido a que la entidad no ha logrado obtener utilidades, en algunos periodos del presente año, es necesario examinar el nivel de gastos incurridos en dichos periodos. Además, se debe

analizar los márgenes de utilidad establecidos a obtener, por la comercialización en cada uno de los productos. Ya que se considera que uno de los factores que evita disminuir el nivel de endeudamiento de la empresa es el déficit de utilidades (Anaya, 2011).

Es indispensable, que la entidad desarrolle políticas de crédito que permita conocer el porcentaje de ventas que se puede realizar, para evitar escasez de mercadería y efectivo al mismo tiempo. Inclusive, estas políticas les brindan una serie de lineamientos a considerar previo a entregar ventas a crédito, tales como: plazos, cantidades, intereses, estrategias de cobro, entre otros. Además, para que la entidad obtenga mayor cantidad de ventas en efectivo, se deberían elaborar estrategias o técnicas para obtener un mayor dinamismo económico.

Aunque la entidad realice cierres de caja de manera diaria, que le permite conocer el nivel de efectivo con el que cuenta al siguiente día y con ello el número de pagos que puede efectuar, dando prioridad a los pagos más retrasados. Es fundamental elaborar un flujo de caja para poder determinar tanto los ingresos como egresos efectivos de la empresa, que permite hacer un análisis de cada una de las partes con incidencia en la generación de efectivo, información que pueden ser fundamental para la el diseño de políticas y estrategias encaminadas a realizar una utilización eficiente de los recursos de la empresa (Moreno, 2010).

Resultados

Al conocer las dificultades que la empresa ARCYDRAN S.A mantiene con respecto al efectivo, se pretende hacer una revisión y análisis del flujo de caja con la finalidad de optimizar las cuentas por pagar a los proveedores, mediante la determinación de políticas correctas tanto para los ingresos como para los egresos.

Al conocer las dificultades que la empresa ARCYDRAN S.A mantiene con respecto al efectivo, es necesario definir las acciones a efectuar para mitigar las dificultades encontradas, para lo cual se optó por la elaboración de un plan de trabajo que pueda ejecutarse para obtener resultados positivos que contribuyan a la empresa en la consecución de objetivos.

Tabla 1. Plan de acción optimización cuentas por pagar

Perspectiva	Temas estratégicos	Objetivos estratégicos	Indicadores financiero	Metas
OPTIMIZACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	Revisar la periodicidad de la rotación de inventarios	Mantener el stock necesario	Rotación de inventarios	Incrementar
	Revisar márgenes de utilidad de los productos	Incrementar las utilidades y evita pérdidas	Margen bruto de utilidad	Incrementar

	Definir políticas de compras y ventas a crédito	Organizar calendarios de cobros y pagos	Endeudamiento	Mejorar la estructura financiera de la empresa
	Efectuar el flujo de caja mensual	Realizar un flujo de caja proyectado	Nivel de ingresos y egresos	Mejorar la estructura financiera de la empresa

Fuente: Elaborado por Autora, a partir de Empresa AIRCYDRAN

Una vez establecido el plan de acción para la optimización de cuentas por pagar de la empresa AIRCYDRAN, procedemos a desarrollar cada uno de sus temas estratégicos, con datos obtenidos por medio de la empresa.

- **Rotación de Inventario**

Se realizó la rotación de inventario de la empresa AIRCYDRAN, del periodo enero – noviembre 2016, mediante la fórmula: Rotación de inventario = Costo de venta / inventario. El resultado de la rotación es 3,09 promedio al mes, obtenido de $RI = 702.340,72 / 227.519,12$. La rotación de inventarios determina el tiempo que tarda en realizarse el inventario, es decir, 3,09 veces al mes tarda en venderse la mercancía de la empresa, el cual es relativamente bajo en relación al costo de los productos, lo cual evita que se genere dinamismo en el movimiento del efectivo, ya que si el inventario se estanca el crecimiento empresarial también.

- **Márgenes de utilidad**

El margen de utilidad, se lo calculo con la formula Margen de utilidad = Utilidad bruta / Ingresos totales*100, para el periodo de enero – noviembre del 2016. El margen de utilidad es 0,58%, obtenido de $MU = 5.345,60 / 918.313,07 * 100$. Es decir, por cada \$100 que ingresen a la empresa por su actividad económica, \$0,58 quedan de ganancia, después de pagar todos los costos necesarios para la comercialización de sus productos, que es una utilidad relativamente bajo, por lo que constituye otro de los factores para mantener dificultades en los pagos.

- **Políticas de compra y venta a crédito**

Para este punto estratégico, utilizamos el indicador de endeudamiento de apalancamiento, con la formula $R.E = Pasivo corriente / Patrimonio$. Un resultado de 95.82% de endeudamiento obtenido de $R.E = 196.854,59 / 205.446,19$, determina que cada dólar de patrimonio se tiene un 95.82% de deudas con terceros. Lo cual parece ser razonable por el tipo de actividad económica que maneja la empresa, ya que necesita la inversión de grandes capitales, sin embargo es perjudicial, a largo plazo,

porque al mantener estos niveles de endeudamiento, se está incurriendo en la falta de efectivo y por ende mayor endeudamiento.

- **Flujo de caja**

El flujo de caja es una herramienta financiera que indica el registro de las entradas y salidas de dinero que una empresa, sirve para determinar la liquidez y solvencia de la empresa (Hidalgo, 2016). Es importante para la toma de decisiones eficientes, ya que brinda información sobre si es necesario un financiamiento, realizar una inversión o cumplir con las obligaciones.

A continuación se presenta dos flujos de caja de la empresa AIRCYDRAN. En la tabla 2, se observa un flujo de caja resumido sin optimización, del año 2016. Mientras que la tabla 3 muestra un flujo de caja del año 2017 de la empresa AIRCYDRAN, en el cual con la implementación de la mejora en las cuentas por pagar a los proveedores, la empresa incrementaría las ventas por medio de estrategias de mercado y mejora en el manejo de las cobranzas.

Tabla 2. Flujo de caja de la empresa AIRCYDRAN S.A, año 2016

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo inicial												
Ingresos												
Total Ingresos	122.329,36	109.633,34	113.445,06	67.245,05	73.096,72	70.646,61	87.531,12	55.826,42	107.511,76	54.295,09	56.752,54	82.096,21
(-)Costo de Ventas	98.727,41	89.064,62	93.588,68	47.754,05	53.767,57	50.188,81	62.513,31	38.780,47	86.558,86	40.162,52	41.234,42	63.849,16
Utilidad bruta en ventas	23.601,95	20.568,72	19.856,38	19.491,00	19.329,15	20.457,80	25.017,81	17.045,95	20.952,90	14.132,57	15.518,12	18.247,05
Egresos												
Egresos por gasto del personal	6337,4	5447,72	11287,61	18983,76	9439,27	7033,8	6233,76	7695,35	6322,67	7245,63	8188,6	16444,16
Egresos por servicios básicos	1489,71	315	1339,42	900,96	372,38	1391,67	829,52	743,2	796,96	867,21	825,42	1047,57
Egresos por Gastos Administrativos	3676,88	3310,02	3241,37	2643,81	18500,33	5735,79	2412,68	5067,66	2163,26	4272,15	2572,1	8763,93
Gastos Financieros	241,83	185,7	88,95	185,29	79,83	130,63	194,35	191,6	69,4	201,75	201,41	160,98
Gastos No Deducibles	10538,3	322,71	820,91	88,1	662,11	63,8	668,07	2293	3034,9	123,37	70,6	1698,72
Impuesto a la Salida de Divisas	6780,68	591,48	1460,93	4036,01	822,07	1404,01	5151,59	4083,43	1202,5	648,42	6305,95	2953,37
Total Egresos	29.064,80	10.172,63	18.239,19	26.837,93	29.875,99	15.759,70	15.489,97	20.074,24	13.589,69	13.358,53	18.164,08	31.068,75
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-5.462,85	10.396,09	1.617,19	7.346,93	10.546,84	4.698,10	9.527,84	3.028,29	7.363,21	774,04	-2.645,96	12.821,70

Elabora por Autora, a partir de AIRCYDRAN S.A

Tabla 3. Flujo de caja de la empresa AIRCYDRAN S.A, año 2017

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo inicial												
Ingresos												
Total Ingresos	84.402,87	86.761,67	89.174,07	91.641,56	94.165,69	96.748,01	99.390,13	102.093,68	104.860,36	107.691,87	110.589,96	113.556,45
(-)Costo de Ventas	57.600,02	60.525,83	30.883,58	34.772,65	32.458,19	40.428,71	25.080,17	55.979,49	25.973,97	26.667,19	41.292,63	41.292,63
Utilidad bruta en ventas	26.802,85	26.235,84	58.290,49	56.868,91	61.707,50	56.319,29	74.309,95	46.114,19	78.886,39	81.024,67	69.297,33	72.263,82
Egresos												
Egresos por gasto del personal	6282,34	5393,66	11234,55	18931,7	9388,21	6983,74	6184,7	7997,29	6275,61	7466,23	8143,54	16456,16
Egresos por servicios básicos	1489,71	315,00	1339,42	900,96	372,38	1391,67	829,52	743,20	796,96	867,21	825,42	1047,57
Egresos por Gastos Administrativos	8588,67	8416,87	8248,53	8083,59	7921,93	7763,44	7608,2	7456,05	7306,91	7160,77	7017,57	6877,21
Gastos Financieros	123,61	59,21	123,34	53,14	86,96	129,37	127,54	46,20	134,30	134,07	107,16	107,16
Gastos No Deducibles	52,02	132,33	14,20	106,73	10,28	107,69	369,62	489,21	19,89	11,38	273,82	273,82
Impuesto a la Salida de Divisas	257,62	636,32	1.757,91	358,06	611,53	2.243,81	1.778,56	523,76	282,42	2.746,60	1.286,36	1.286,36
Total Egresos	16.793,96	14.953,40	22.717,97	28.434,16	18.391,26	18.619,75	16.898,14	17.255,69	14.816,09	18.386,26	17.653,86	26.048,29
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	10.008,89	11.282,44	35.572,52	28.434,75	43.316,23	37.699,55	57.411,81	28.858,51	64.070,30	62.638,41	51.643,47	46.215,52

Elabora por Autora, a partir de AIRCYDRAN S.A

Discusión de Resultados

Una vez determinados los problemas de la empresa AIRCYDRAN, se realizó un plan de trabajo para la optimización de las cuentas por cobrar, descritos en la sección anterior, con el fin de facilitar la toma de decisiones de manera eficiente y la empresa pueda cumplir sus objetivos.

Para incrementar la rotación de inventarios, que como se observó anteriormente, era relativamente bajo, se propone controlar mediante el uso de Kárdex, cada uno de los productos que conforman el inventario total, de tal manera que se logre definir cuál es el producto de mayor demanda o las temporadas en las que cada uno requiera mayor stock.

En cuanto a los márgenes de utilidad, los beneficios son casi nulos, debido a que este margen es muy bajo y no genera una alta rentabilidad. Por lo tanto, se enumeran algunas posibles estrategias a aplicar para obtener mayor utilidad.

- Aumentar las ventas
- Aumentar las utilidades
- Disminuir activos inútiles
- Reemplazar activos por otros más productivos
- Mejorar la tecnología
- Incrementar la rotación de inventarios
- Incrementar la rotación de cartera
- Disminuir rotación de cuentas por pagar
- Elaborar un plan financiero

Para mitigar los problemas de endeudamiento de la empresa, se recomienda que se implemente las siguientes políticas de crédito de la empresa:

➤ VENTAS A CRÉDITO

- a) La entidad siempre debe mantener una persona o departamento que se encargue del crédito y cobranza a los clientes, esto de acuerdo al nivel de crecimiento de la institución
- b) Previo a entregar un crédito a un cliente, se deberá examinar el nivel de compras que el mismo mantiene, para definir el máximo valor a entregar, mismo que no deberá exceder dicho nivel de compras promedio.
- c) El plazo de pago que se conceda deberá basarse en el valor del mismo y en la capacidad de pago que el cliente mantenga, pero no deberá superar los 180 días. El mismo empezará a correr desde el momento de emisión de la factura y para el cobro se considerarán los días naturales y no los hábiles.

- d) El cliente que retrase sus pagos así sea un día se le suspenderá la línea de crédito y solamente se autorizarán nuevas compras de contado (en efectivo o con fecha de depósito firme) hasta que se ponga al corriente con sus cuentas vencidas, siempre y cuando el atraso no supere los 15 días.
- e) El atraso repetitivo de un cliente en el pago de sus créditos tendrá como consecuencia la suspensión cancelación de la línea de crédito de acuerdo al criterio emitido por el área o el encargado de crédito y cobranzas.

➤ COMPRAS A CRÉDITO

- a) Las compras a crédito deberán efectuarse siempre y cuando no exista la posibilidad de hacerlo en efectivo.
- b) No podrán exceder el monto del inventario disponible.
- c) Los pagos se deberán efectuar de manera quincenal, con la finalidad de que el efectivo recaudado pueda ser reinvertido y trabajado durante ese período, de tal manera que se puedan realizar pagos mayores a los proveedores.
- d) Se deben negociar las políticas con los proveedores de tal manera que se eviten cobros de intereses elevados.
- e) Se deberán aprovechar si es el caso descuentos por pronto pago ofrecidos por los proveedores, si estos benefician en gran porcentaje a la entidad.

Por otro lado, al efectuar el flujo de caja del año 2006 (Tabla 2) se observa que no existe tanta variabilidad en los ingresos y costos de venta, es decir estas cuentas se han mantenido de una forma moderada a lo largo del periodo. Mientras que los egresos han fluctuado con mayor dinamismo en el año, dando una utilidad negativa de \$12.821,70. Esta situación se da por que el nivel de ingresos no está satisfaciendo las necesidades de pagos que posee la empresa, por lo tanto la empresa deberá mejorar su estrategia de ventas, cobranzas y pago a proveedores, así mismo reducir costos variables innecesarios para poder generar una estabilidad en el sistema financiero y productivo.

La tabla 3 muestra el flujo proyectado del año 2017, con la implementación de la mejora en las cuentas por pagar a los proveedores. Se observa que la empresa incrementa las ventas por medio de estrategias de mercado y mejora en el manejo de las cobranzas. También, los egresos disminuyeron por medio de un ajuste en los gastos variables fijándolo a las necesidades de la empresa, mientras que los demás gastos se mantuvieron igual que el periodo pasado. El resultado es una utilidad neta positiva de \$ 46.215,52 para el final del periodo. Lo que significa que la empresa obtendría una significativa mejora en los flujos financieros si se logran establecer las medidas de control a las cuentas por pagar a los proveedores y sobre todo mejorar las estrategias de ventas para obtener mayor liquidez para solventar los pagos a corto y largo plazo.

Conclusiones

En esta investigación se analizó el flujo de caja de la empresa AIRCYDRAN S.A., enfocada a la optimización del manejo de las cuentas por pagar a proveedores. Para lo cual se emplearon métodos de análisis cualitativo, con entrevistas como técnica de investigación.

La empresa AIRCYDRAN S.A se dedica a la venta de repuestos de aviones y avionetas por lo cual debe incurrir de manera constante a las compras a crédito debido al elevado costo de su inventario, es una de las razones para mantener constantemente cuentas pendientes de pago y cobro.

La empresa AIRCYDRAN presenta algunas deficiencias dentro de los procedimientos financieros de la entidad. Entre los principales es que la empresa no está efectuando un informe financiero que muestre los flujos de caja de manera periódica, lo que provoca que no se tenga una base sólida de la estructura financiera de la empresa.

El flujo de caja es una herramienta financiera que permite conocer de forma rápida la liquidez de la empresa, proporcionando información clave para que las decisiones administrativas sean tomadas de manera eficiente y eficaz. Un manejo óptimo del flujo de caja, permite controlar las cuentas financieras de la empresa y obtenga mayores utilidades.

Referencias

- AIRCYDRAN. (2016). *Compañía AIRCYDRAN S. A.* .
- Anaya, H. (2011). Análisis Financiero aplicado y principios de administración financiera. *Externado de Colombia*.
- Chain, N. S. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. México: Pearson Educación de México SA.
- Gutiérrez, M. (2014). Los enfoques filosóficos de generación del conocimiento y las apuestas metodológicas que exigen. En *En Curso Investigación Cualitativa aplicada a las Ciencias Políticas*. Bogotá, Colombia: Universidad Javeriana.
- Hidalgo, J. (2016). Importancia del análisis del flujo de efectivo en la toma de decisiones financieras de la empresa.
- Mayor, C., & Saldarriaga, C. (2016). El flujo de efectivo como herramienta de planeación financiera de la empresa X. *Colección Académica de Ciencias Estratégicas*.
- Moreno, M. (2010). El Flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones.