

May 2011

Mastering Cash Flow Management

In the world of business, cash is king. You can have the best product on the market, but if you run out of cash, it doesn't matter. Poor cash flow is one of the primary reasons businesses fail.

"Companies sometimes aren't realistic when it comes to predicting their income and expenses," says Glenn Lauter, Senior Vice President of Business Banking with Comerica Bank. "Businesses will overestimate their income, underestimate their expenses and won't see a cash shortage coming and end up running out of money."

Cash flow is the movement of money within a business, both expenditures and income. The lag between the two is the problem. Cash flow management, delaying outlays of cash as long as possible while encouraging anyone who owes you money to pay it as quickly as possible, is the solution. Successfully managing cash flow means being able to answer "yes" to the question, "do I have enough cash in my bank account to cover my expenses?"

Lauter offers four tips to make sure your business cash flow management stays on track.

Watch for warning signals. It's easy to get wrapped up in day-to-day operations and overlook indications of upcoming cash flow short falls. To avoid cash flow problems, watch out for and heed early warning signals like account balances that continue to be lower than anticipated for long periods of time, sales slowing down, payments to suppliers being continually delayed and plans for growth that keep being put off. All of these problems should be considered warning signs and should be addressed immediately.

Establish a cash flow budget. "A cash flow budget will enable you to predict your company's ability to take in more cash than it pays out," says Lauter. "It can also predict cash flow gaps so that you can take steps to close, or at least narrow these gaps."

There are items to consider when thinking of a cash flow budget. One is your sales forecast. Any forecast will face some uncertainty due to a difficult economy, inflation and competitive influences. However, a sales forecast is still an important step in attempting to predict-major cash flow problems. You should also take into consideration projections of cash inflows and outflows. Does your business accept cash sales only or does it extend credit? Think of the cost of goods, expenses, major purchases and any

debt payment to help predict your outflow as well. All of these will end up affecting your cash flow in the long run.

Head off problems. Most cash flow problems can be avoided ahead of time by following a few simple steps. First, keep better track of accounts receivable, especially late-paying customers. Second, manage your inventory closely. Try to have enough inventory to satisfy your product line and deliver needs, but no more. Lastly, increase prices marginally if necessary. Implementing a 1-2% price increase is reasonable if you have a strong sense of your customer base and know the point at which you would start losing sales.

“You should also review your staff needs,” says Lauter. “Do you have more staff than you need? Are you using them efficiently? Consider hiring part-time or temporary employees to help during peak periods. In a service business, employee’s wages are your inventory and understanding the trade-offs between employees and contract workers is a key component in maximizing cash.”

Other helpful steps include managing accounts payable, analyzing benefits to leasing versus buying an asset and borrowing judiciously to position your company before creditors as being well-managed.

Get a line of credit if needed. Even when it’s temporary, the impact of poor cash flow can be significant. Disbursements may be delayed, penalties and late fees incurred and shipments withheld. If necessary, get a business line of credit to avoid this. Comerica offers a business line of credit that can provide you with the funds you need to help grow your business.

Cash flow management is at the core of making your business successful and when done correctly, will help make your business profitable. Following these easy steps will help you master cash flow management and help make your business a lasting success.

For more information, please contact Kristin Arena at 214.871.7723 or Kristin@allynmedia.com.

Source: Comerica Bank, Member FDIC. Equal Opportunity Lender.

Mayo de 2011

Cómo ser un experto en la gestión del flujo de caja

En el mundo de los negocios, el dinero es lo que manda. Un empresario puede tener el mejor producto del mercado, pero eso da igual si se le acaba el dinero en efectivo. Una de las razones principales por la que fracasan los negocios es por el mal manejo del flujo de caja.

“A veces, las empresas no son realistas cuando se trata de pronosticar sus ingresos y sus gastos”, señala Glenn Lauter, Vicepresidente Sénior de Servicios Bancarios para Empresas de Comerica Bank. “Las compañías sobrestiman sus ingresos, subestiman sus gastos, no pueden ver que se les viene encima un período de vacas flacas y acaban quedándose sin dinero”.

El flujo de caja es el movimiento de dinero dentro una empresa, tanto de los gastos como de los ingresos. El problema se produce cuando hay una falta de sincronización entre los dos. La solución es la gestión del flujo de caja, que consiste en demorar tanto como sea posible los desembolsos de efectivo mientras se intenta exhortar a aquellos que nos deben dinero a pagarnos lo más rápido posible. Tener éxito en la gestión del flujo de caja significa poder responder afirmativamente a la siguiente pregunta: “¿Tengo suficiente efectivo en mi cuenta bancaria para cubrir todos mis gastos?”

Lauter le ofrece cuatro consejos para garantizar la gestión eficaz del flujo de caja de su empresa.

Esté atento a las señales de advertencia. Es muy fácil verse sumergido en el día a día del funcionamiento de una empresa y pasar por alto las indicaciones de que va a haber un faltante de caja. Para evitar los problemas de flujo de caja, esté alerta y preste atención a las primeras señales de advertencia como, por ejemplo, saldos de cuentas que siguen estando por debajo de lo anticipado durante períodos prolongados, una disminución de las ventas, demoras continuas en los pagos a los proveedores y constantes postergaciones de los planes de crecimiento. Todos estos problemas deben ser considerados como señales de advertencia y deben ser tratados de inmediato.

Cree un presupuesto de flujo de caja. “El presupuesto de flujo de caja le permitirá predecir la capacidad de su empresa para ingresar más dinero en efectivo del que desembolsa,” afirma Lauter. “También puede predecir las brechas del flujo de caja, lo cual le permitirá tomar las medidas adecuadas para cubrir o al menos reducir esas brechas”.

Para hacer un presupuesto de flujo de caja, tiene que tener en cuenta un par de elementos. Uno de ellos es su pronóstico de ventas. Todo pronóstico conlleva un cierto grado de incertidumbre debido a las dificultades económicas, la inflación y el peso de la competencia. Sin embargo, el pronóstico de ventas sigue siendo un paso fundamental para intentar predecir problemas importantes con el flujo de caja. También es conveniente que tenga en cuenta las proyecciones de ingresos y egresos de efectivo. ¿Su negocio solo acepta efectivo o permite también realizar compras a crédito? Por otro lado, piense en el costo de las mercancías, los gastos, las compras importantes y cualquier otro pago de deudas que le sirvan para predecir sus egresos de efectivo. Todos estos elementos acabarán afectando su flujo de caja a largo plazo.

Ataje los problemas. La mayoría de los problemas de flujo de caja se pueden prevenir con apenas un par de medidas muy simples. En primer lugar, controle mejor sus cuentas por cobrar, especialmente las correspondientes a los clientes que pagan con retraso. Segundo, supervise su inventario atentamente. Intente tener suficiente inventario para cubrir las necesidades de su línea de productos y sus envíos, ni más ni menos. Por último, en caso necesario, aumente ligeramente los precios. Es razonable realizar un aumento de los precios del orden del 1 al 2% si conoce muy bien su base de clientes y sabe a partir de qué punto puede empezar a perder ventas.

“También debe examinar sus necesidades de personal”, señala Lauter. “¿Tiene más empleados de los que necesita? ¿Los está usando de manera eficiente? Estudie la posibilidad de contratar a trabajadores temporales o a tiempo parcial para que le ayuden durante la temporada alta. En las compañías de servicios, los salarios de los empleados constituyen su inventario, y entender los pros y los contras de tener contratistas en vez de empleados es un componente fundamental a la hora de aumentar al máximo la disponibilidad de efectivo”.

Otras medidas que pueden resultar útiles son la gestión de las cuentas por pagar, el análisis de las ventajas de alquilar un activo en vez de comprarlo y la utilización responsable de los préstamos para posicionar a su compañía como una empresa bien gestionada ante los ojos de sus acreedores.

Si es necesario, obtenga una línea de crédito. Aunque sea transitorio, un faltante de caja puede tener un impacto significativo. Dicho faltante puede producir una demora en los desembolsos, la imposición de multas y cargos por pagos atrasados y la retención de los envíos. Para evitar todo esto, obtenga una línea de crédito en caso necesario. Comerica le ofrece una línea de crédito para empresas que le puede proporcionar los fondos que necesita para hacer que su empresa crezca.

La gestión del flujo de caja es la piedra angular para lograr el éxito de su empresa y, cuando se realiza de manera correcta, puede servirle para hacer que su negocio sea rentable. Seguir estos simples pasos le ayudará a controlar la gestión del flujo de caja y hacer que su empresa le reditúe beneficios durante muchos años.

Para obtener más información, comuníquese con Kristin Arena llamando al 214.871.7723 o por correo electrónico a Kristin@allynmedia.com.

Fuente: Comerica Bank, miembro de la Corporación Federal de Seguros de Depósitos (FDIC). Prestamista con política de igualdad de oportunidades.