ELABORACIÓN DEL FLUJO DE CAJA

Introducción

La elaboración del flujo de caja es una parte esencial del estudio económico de un plan de negocio, porque permite proyectar las entradas y salidas de dinero que tendrá la empresa durante un periodo determinado. Su principal finalidad es identificar si el negocio contará con efectivo suficiente para operar, pagar sus compromisos y sostenerse en el tiempo.

A diferencia del estado de resultados, que muestra ingresos, costos, gastos y utilidad, el flujo de caja se concentra en el movimiento real del dinero. Esto es importante porque una empresa puede mostrar utilidad en papel, pero tener problemas de liquidez si no cobra a tiempo, si paga demasiado pronto a sus proveedores o si realiza inversiones fuertes en ciertos meses.

En otras palabras, el flujo de caja ayuda a responder una pregunta clave: ¿la empresa tendrá dinero disponible cuando lo necesite?

Para los estudiantes de Negocios Internacionales, este tema tiene una relevancia especial. Las operaciones de importación y exportación suelen implicar tiempos más largos de cobro, pagos anticipados, costos logísticos, fletes, seguros, gastos aduanales, variaciones del tipo de cambio y operaciones en distintas monedas. Por ello, una empresa puede tener ventas internacionales atractivas, pero enfrentar falta de efectivo si no planea correctamente sus entradas y salidas.

El flujo de caja permite visualizar la salud financiera del proyecto en el corto, mediano y largo plazo. Además, sirve para detectar meses con faltantes de efectivo, anticipar necesidades de financiamiento y decidir si el negocio puede crecer, invertir o aceptar nuevos pedidos.

¿Qué es el flujo de caja?

El flujo de caja, también llamado flujo de efectivo, es una herramienta financiera que muestra el dinero que entra y sale de una empresa durante un periodo específico. Puede elaborarse de manera semanal, mensual, trimestral o anual, según el tipo de negocio y el nivel de detalle requerido.

Las entradas de efectivo pueden provenir de ventas de contado, cobros a clientes, aportaciones de socios, préstamos, recuperación de cuentas por cobrar o venta de activos.
Las salidas de efectivo incluyen pagos a proveedores, sueldos, renta, servicios, impuestos, compra de materia prima, adquisición de maquinaria, pagos de créditos, gastos administrativos y gastos de venta.

OpenStax explica que el estado de flujos de efectivo se organiza para mostrar con claridad qué actividades generan o utilizan dinero, dividiéndolas en tres categorías: operación, inversión y financiamiento. Esta clasificación ayuda a entender de dónde viene el efectivo y en qué se está utilizando.

En el contexto de un plan de negocio, el flujo de caja no solo sirve para registrar lo que ya ocurrió, sino también para proyectar lo que podría ocurrir. Por eso se habla de flujo de caja proyectado, el cual permite anticipar si el proyecto necesitará financiamiento, si podrá pagar sus obligaciones o si tendrá excedentes de efectivo.

Concepto general del flujo de caja

Elemento	Explicación
Flujo de caja	Registro o proyección de entradas y salidas reales de dinero
Objetivo principal	Conocer si la empresa tendrá efectivo suficiente para operar
Periodo de análisis	Semanal, mensual, trimestral o anual
Entradas de efectivo	Ventas cobradas, préstamos, aportaciones, recuperación de cuentas

Salidas de efectivo	Pagos a proveedores, sueldos, renta, impuestos, inversiones
Resultado	Saldo positivo o negativo de efectivo
Utilidad para el plan de negocio	Permite anticipar faltantes, excedentes y necesidades de financiamiento

Importancia del flujo de caja en el plan de negocio

El flujo de caja es importante porque muestra la capacidad real de la empresa para cumplir sus compromisos. Una organización no solo necesita vender; también necesita cobrar y contar con efectivo en el momento adecuado. Por ejemplo, una empresa puede vender $200,000 en un mes, pero si la mayoría de esas ventas son a crédito y se cobrarán en 60 días, no tendrá ese dinero disponible de inmediato. Mientras tanto, deberá pagar materia prima, sueldos, servicios, renta y transporte. Si no tiene suficiente efectivo, puede enfrentar problemas, aunque sus ventas sean buenas.

Esta diferencia entre vender y cobrar es una de las razones por las que el flujo de caja es indispensable. La utilidad contable no siempre coincide con la liquidez. OpenStax señala que los estados elaborados bajo base devengada pueden generar diferencias entre los ingresos reportados y el efectivo cobrado o pagado; por eso, el estado de flujos de efectivo ayuda a analizar el movimiento real del dinero.

Dentro del plan de negocio, el flujo de caja ayuda a:

- Saber si la empresa puede pagar sus gastos mensuales.
- Identificar meses con déficit de efectivo.
- Estimar cuándo será necesario solicitar financiamiento.
- Analizar si el negocio puede comprar maquinaria o equipo.
- Evaluar si es posible otorgar crédito a clientes.
- Decidir si conviene aceptar pedidos grandes.
- Planear crecimiento nacional o internacional.

En negocios internacionales, el flujo de caja también permite prever cuánto tiempo estará detenido el dinero en procesos de importación, producción, envío, aduana o cobranza. Una exportación puede ser rentable, pero si el pago se recibe tarde, puede afectar la operación diaria.

Beneficios de elaborar el flujo de caja

1. Permite conocer la liquidez del negocio
Ayuda a identificar si la empresa tendrá dinero disponible para operar.
2. Anticipa faltantes de efectivo
Permite detectar meses donde las salidas serán mayores que las entradas.
3. Apoya la toma de decisiones financieras
Ayuda a decidir si se requiere financiamiento, reducción de gastos o ajuste de cobros.
4. Ordena las entradas y salidas de dinero
Permite visualizar de dónde viene el efectivo y en qué se utiliza.
5. Facilita el control de pagos
Ayuda a programar pagos a proveedores, empleados, bancos y autoridades.
6. Ayuda a evaluar inversiones
Permite saber si la empresa puede comprar maquinaria, ampliar operaciones o abrir nuevos mercados.
7. Fortalece la planeación internacional
Ayuda a prever tiempos de cobro, pagos en moneda extranjera, fletes, seguros y gastos aduanales.

Diferencia entre flujo de caja y estado de resultados

Uno de los errores más comunes en los planes de negocio es confundir el flujo de caja con el estado de resultados. Aunque ambos forman parte del análisis financiero, no miden lo mismo.

El estado de resultados muestra si la empresa genera utilidad o pérdida en un periodo. Integra ingresos, costos y gastos, incluso cuando algunos no se han cobrado o pagado todavía.

El flujo de caja, en cambio, muestra el movimiento real del dinero. Registra cuándo entra y cuándo sale el efectivo.

Por ejemplo, si una empresa vende mercancía a crédito en enero, el estado de resultados puede reconocer la venta en enero, pero el flujo de caja registrará la entrada de dinero hasta el mes en que el cliente pague.

Diferencia entre estado de resultados y flujo de caja

Aspecto	Estado de resultados	Flujo de caja
Pregunta principal	¿La empresa ganó o perdió?	¿La empresa tuvo efectivo disponible?
Se enfoca en	Ingresos, costos, gastos y utilidad	Entradas y salidas reales de dinero
Considera ventas a crédito	Sí, como ingreso del periodo	Solo cuando se cobran
Incluye depreciación	Sí, como gasto contable	No como salida real de efectivo
Incluye compra de maquinaria	Puede no afectar totalmente como gasto inmediato	Sí aparece como salida de efectivo
Utilidad principal	Analizar rentabilidad	Analizar liquidez

Tipos de flujo de caja

El flujo de caja puede clasificarse según el tipo de actividad que genera o utiliza el dinero. En términos generales, se identifican tres grupos: flujo de operación, flujo de inversión y flujo de financiamiento.

OpenStax explica que esta clasificación permite evaluar la estrategia de la empresa y su capacidad para mantenerse, ya que muestra cuánto efectivo proviene de actividades operativas, de inversión y de financiamiento.

- Flujo de caja operativo

El flujo operativo muestra el efectivo generado o utilizado por las actividades principales del negocio. Incluye cobros de ventas, pagos a proveedores, nómina, renta, servicios, impuestos y gastos normales de operación. Este flujo es el más importante para la continuidad del negocio, porque muestra si la empresa puede sostenerse con su operación diaria.

- Flujo de caja de inversión

El flujo de inversión registra movimientos relacionados con la compra o venta de activos de largo plazo. Incluye adquisición de maquinaria, vehículos, equipo, mobiliario, herramientas, terrenos, instalaciones o software. En un plan de negocio, este flujo suele ser negativo al inicio, porque la empresa necesita invertir antes de operar.

- Flujo de caja de financiamiento

El flujo de financiamiento muestra entradas y salidas relacionadas con recursos aportados por socios, préstamos bancarios, pagos de deuda o intereses. Permite identificar cómo se financiará el proyecto y cómo se pagarán los compromisos adquiridos.

Tipos de flujo de caja

Tipo de flujo	Qué incluye	Ejemplo
Flujo operativo	Actividades normales del negocio	Cobros de ventas, pagos a proveedores, nómina
Flujo de inversión	Compra o venta de activos de largo plazo	Maquinaria, equipo, vehículos, instalaciones
Flujo de financiamiento	Recursos de socios o créditos y pagos relacionados	Aportaciones, préstamos, pago de deuda

Elementos que integran un flujo de caja proyectado

Para elaborar un flujo de caja proyectado, se deben identificar los elementos que generarán entradas y salidas de efectivo. Estos elementos deben organizarse por periodo, normalmente por mes durante el primer año del proyecto.

Un flujo de caja proyectado debe incluir:

- Saldo inicial de efectivo: dinero con el que inicia el periodo.
- Entradas de efectivo: cobros esperados por ventas, préstamos, aportaciones o anticipos.
- Salidas de efectivo: pagos por costos, gastos, inversión, impuestos o deudas.
- Flujo neto del periodo: diferencia entre entradas y salidas.
- Saldo final de efectivo: dinero disponible al cierre del periodo.

La estructura básica es:
Saldo inicial + Entradas de efectivo - Salidas de efectivo = Saldo final

El saldo final de un periodo se convierte en saldo inicial del siguiente. Esta lógica permite visualizar si el negocio acumula efectivo o si empieza a presentar faltantes.

Estructura básica del flujo de caja

Elemento	Descripción
Saldo inicial	Efectivo disponible al iniciar el periodo
Entradas de efectivo	Dinero que ingresará durante el periodo
Salidas de efectivo	Dinero que se pagará durante el periodo
Flujo neto	Entradas menos salidas
Saldo final	Efectivo disponible al terminar el periodo
Saldo mínimo deseado	Cantidad mínima de seguridad que la empresa desea mantener

Entradas de efectivo

Las entradas de efectivo representan el dinero que realmente ingresa a la empresa. La fuente más común son las ventas cobradas, pero no son la única. En un negocio nuevo, las entradas también pueden incluir aportaciones de socios, préstamos, anticipos de clientes, financiamiento externo o recuperación de cuentas por cobrar.

Es importante distinguir entre ventas realizadas y ventas cobradas. Si una empresa vende a crédito, no debe registrar todo como entrada inmediata de efectivo. Solo debe registrar el dinero cuando realmente se cobra.

Por ejemplo, si una empresa vende $100,000 en enero, pero el 50% se cobra de contado y el otro 50% se cobra en febrero, el flujo de caja de enero solo debe registrar $50,000 de entrada por ventas.

Ejemplos de entradas de efectivo

Entrada de efectivo	Descripción	Ejemplo
Ventas de contado	Dinero recibido al momento de vender	Venta en tienda física
Cobro de ventas a crédito	Dinero recibido después de vender	Cliente paga factura a 30 días
Anticipos de clientes	Pago parcial antes de entregar	Pedido internacional con 50% de anticipo
Aportaciones de socios	Recursos entregados por propietarios	Capital inicial para operar
Préstamos	Financiamiento bancario o externo	Crédito para capital de trabajo
Venta de activos	Ingreso por vender equipo o mobiliario	Venta de máquina usada

Salidas de efectivo

Las salidas de efectivo son los pagos que la empresa debe realizar. Incluyen costos de producción, gastos operativos, inversiones, pagos de financiamiento, impuestos y otros compromisos. Al igual que con las entradas, lo importante es registrar el pago cuando realmente ocurre. Si se compra materia prima a crédito en enero y se paga en febrero, la salida de efectivo se registra en febrero.

En los primeros meses de un proyecto, las salidas suelen ser mayores que las entradas porque la empresa debe invertir antes de vender. Por ello, el flujo de caja permite estimar cuánto capital se necesita para cubrir ese periodo inicial.

Ejemplos de salidas de efectivo

Salida de efectivo	Descripción	Ejemplo
Compra de materia prima	Pago por insumos productivos	Café, tela, envases, ingredientes
Pago de nómina	Sueldos y salarios	Personal operativo y administrativo
Renta y servicios	Gastos básicos de operación	Local, luz, agua, internet
Publicidad	Promoción y ventas	Redes sociales, anuncios, diseño
Transporte y logística	Distribución o envíos	Paquetería, gasolina, fletes
Compra de maquinaria	Inversión en activos	Selladora, horno, computadora
Impuestos	Obligaciones fiscales	IVA, ISR u otros pagos
Pago de créditos	Abono a deuda	Capital e intereses

Flujo neto y saldo final

El flujo neto se obtiene restando las salidas de efectivo a las entradas del periodo.

Flujo neto = Entradas de efectivo - Salidas de efectivo
Si el resultado es positivo, significa que ingresó más dinero del que salió. Si es negativo, significa que la empresa gastó más dinero del que recibió.

El saldo final se calcula sumando el flujo neto al saldo inicial.
Saldo final = Saldo inicial + Flujo neto

Este saldo final es muy importante porque muestra cuánto dinero tendrá disponible la empresa al terminar el periodo. Si el saldo final es negativo, significa que la empresa necesitará financiamiento, aportación adicional o reducción de gastos.

Ejemplo simple de flujo neto y saldo final

Concepto	Monto
Saldo inicial	$20,000
Entradas de efectivo	$80,000
Salidas de efectivo	$95,000
Flujo neto	-$15,000
Saldo final	$5,000

Interpretación:

Aunque el flujo neto fue negativo, la empresa aún conserva $5,000 porque inició con $20,000. Si esta situación se repite, podría quedarse sin efectivo en los siguientes periodos.

Elaboración del flujo de caja mensual

Para un plan de negocio universitario, una forma práctica de elaborar el flujo de caja consiste en proyectarlo de manera mensual durante el primer año. Esto permite identificar meses críticos, especialmente al inicio del proyecto.

El flujo mensual debe basarse en otros presupuestos ya elaborados, como presupuesto de ventas, presupuesto de producción, presupuesto de gastos, cronograma de inversiones y capital de trabajo.

La elaboración del flujo de caja requiere coherencia. No se deben inventar entradas sin relación con ventas, ni salidas sin relación con costos o inversiones. Cada cifra debe tener una explicación.

Pasos para elaborar el flujo de caja

1. Definir el periodo de análisis
Puede ser mensual, trimestral o anual. Para negocios nuevos se recomienda iniciar con un flujo mensual.

2. Registrar el saldo inicial de efectivo
Se anota el dinero disponible al inicio del primer periodo.

3. Estimar las entradas de efectivo
Se incluyen ventas cobradas, anticipos, préstamos, aportaciones y otros ingresos reales.

4. Estimar las salidas de efectivo
Se registran pagos de materia prima, nómina, renta, servicios, impuestos, inversiones y deudas.

5. Calcular el flujo neto
Se restan las salidas a las entradas de efectivo.

6. Calcular el saldo final
Se suma el flujo neto al saldo inicial.

7. Pasar el saldo final al siguiente periodo

El saldo final de un mes se convierte en saldo inicial del mes siguiente.

8. Identificar meses con déficit

Se revisan los periodos donde el saldo final sea negativo o demasiado bajo.

9. Definir acciones correctivas

Se pueden ajustar gastos, negociar plazos, buscar financiamiento o cambiar políticas de cobro.

10. Revisar el flujo periódicamente

El flujo debe actualizarse conforme cambien ventas, costos o condiciones del negocio.

Ejemplo de flujo de caja mensual

Supongamos que una empresa inicia operaciones con $50,000 en efectivo. Durante tres meses proyecta cobros por ventas, pagos operativos e inversiones iniciales.

Ejemplo de flujo de caja proyectado

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Saldo inicial	$50,000	$15,000	$22,000
Entradas por ventas cobradas	$60,000	$85,000	$110,000
Aportaciones o préstamos	$30,000	$0	$0
Total entradas	$90,000	$85,000	$110,000
Pago a proveedores	$45,000	$38,000	$45,000
Nómina	$25,000	$25,000	$25,000
Renta y servicios	$15,000	$15,000	$15,000
Publicidad	$10,000	$5,000	$5,000
Compra de equipo	$30,000	$0	$0

Total salidas	$125,000	$78,000	$90,000
Flujo neto	-$35,000	$7,000	$20,000
Saldo final	$15,000	$22,000	$42,000

Análisis del ejemplo

En el primer mes, el flujo neto es negativo porque la empresa realiza pagos fuertes de arranque, incluyendo compra de equipo y publicidad inicial. Sin embargo, como inició con $50,000 y recibió una aportación de $30,000, logra cerrar el mes con saldo positivo.

En el segundo y tercer mes, las ventas cobradas aumentan y las salidas se estabilizan. Esto permite que el saldo final mejore gradualmente. Este ejemplo muestra por qué el flujo de caja es útil. Si solo se observaran las ventas, parecería que la empresa está creciendo. Pero el flujo permite identificar que el primer mes fue financieramente delicado y que la aportación inicial fue necesaria para evitar falta de efectivo.

Flujo de caja y capital de trabajo

El flujo de caja se relaciona directamente con el capital de trabajo. Mientras el capital de trabajo estima los recursos necesarios para operar en el corto plazo, el flujo de caja muestra cómo esos recursos se mueven mes con mes.

Si el flujo de caja proyecta saldos negativos, significa que el capital de trabajo inicial puede ser insuficiente. En ese caso, la empresa debe aumentar su efectivo disponible, negociar mejores plazos con proveedores, cobrar anticipos a clientes o reducir algunos gastos.

Por ejemplo, una empresa que produce bajo pedido puede solicitar 50% de anticipo para financiar materia prima y producción. Esta política mejora el flujo de caja porque genera entrada de efectivo antes de realizar todos los pagos.

OpenStax señala que cuando se identifica oportunamente una brecha en el flujo de efectivo, la empresa puede buscar financiamiento para cubrirla; esto refuerza la importancia de proyectar el flujo antes de que ocurra el problema.

Flujo de caja en negocios internacionales

En operaciones internacionales, el flujo de caja debe elaborarse con mayor detalle. Una empresa importadora o exportadora puede enfrentar diferencias de tiempo entre pagos y cobros, además de riesgos cambiarios. Por ejemplo, una empresa importadora quizá debe pagar al proveedor extranjero antes de recibir la mercancía. Después debe esperar transporte internacional, despacho aduanal, entrega al almacén y venta nacional. Durante todo ese periodo, el dinero está invertido y no ha regresado al negocio.

En una empresa exportadora, puede ocurrir algo similar. La empresa produce, empaca, paga transporte, envía mercancía y cobra hasta que el cliente recibe o revisa el producto. Si el cliente paga a 30 o 60 días, el ciclo de efectivo se alarga. Además, si las operaciones se realizan en dólares, euros u otra moneda, el tipo de cambio puede afectar las entradas y salidas. Por ello, el flujo de caja internacional debe indicar moneda, tipo de cambio estimado, fechas de pago y fechas de cobro.

Aspectos internacionales que afectan el flujo de caja

Aspecto internacional	Efecto en el flujo de caja
Pago anticipado a proveedor extranjero	Genera salida de efectivo antes de recibir mercancía
Transporte internacional	Requiere pagos antes de vender o cobrar
Despacho aduanal	Puede generar costos y retrasos
Tipo de cambio	Modifica el valor real de pagos o cobros
Crédito a cliente extranjero	Retrasa la entrada de efectivo
Certificaciones o etiquetado	Implica pagos previos a la venta

Distribuidor internacional	Puede pagar por volumen, pero con plazos más largos
Seguro de mercancía	Agrega una salida necesaria para proteger la operación

Ejemplo aplicado a Negocios Internacionales

Supongamos que una empresa mexicana produce salsas artesanales y recibe un pedido de exportación a Texas. El cliente extranjero solicita 2,000 frascos. La empresa acuerda que el comprador pagará 50% de anticipo y 50% treinta días después de recibir la mercancía.

La empresa necesita comprar ingredientes, frascos, tapas, etiquetas bilingües, cajas reforzadas y pagar flete. Aunque el pedido es rentable, no todo el dinero entra al inicio. Por eso, el flujo de caja permite revisar si el anticipo será suficiente para financiar la producción y el envío.

Flujo de caja simplificado de pedido internacional

Concepto	Mes 1	Mes 2
Saldo inicial	$40,000	$18,000
Anticipo del cliente extranjero	$70,000	$0
Cobro final del cliente	$0	$70,000
Total entradas	$70,000	$70,000
Compra de ingredientes	$25,000	$0
Frascos, tapas y etiquetas	$35,000	$0
Empaque de exportación	$12,000	$0
Flete y seguro	$20,000	$0
Nómina y servicios	$20,000	$20,000
Total salidas	$112,000	$20,000
Flujo neto	-$42,000	$50,000
Saldo final	-$2,000	$48,000

Análisis del ejemplo

En este caso, aunque el pedido internacional genera ingresos importantes, el primer mes presenta un problema de liquidez. El anticipo no alcanza para cubrir todas las salidas de efectivo. La empresa terminaría el mes con un saldo negativo de $2,000. Esto no significa que el pedido no sea rentable, pero sí indica que la empresa necesita tomar una decisión antes de aceptarlo. Podría solicitar un anticipo mayor, negociar crédito con proveedores, usar capital de trabajo adicional, reducir algunos gastos o buscar financiamiento temporal.

Este ejemplo permite comprender que la rentabilidad y la liquidez no siempre ocurren al mismo tiempo. Una venta puede dejar ganancia, pero si el efectivo llega tarde, la empresa puede tener dificultades para cumplir sus pagos.

Recomendaciones para elaborar el flujo de caja en el plan de negocio

Al desarrollar el flujo de caja dentro del plan de negocio, el estudiante debe evitar presentar cifras aisladas. Es necesario que cada entrada y salida se relacione con información previa del proyecto: presupuesto de ventas, costos de fabricación, presupuesto de producción, capital de trabajo, cronograma de inversión y gastos de operación.

También se recomienda separar ventas facturadas de ventas cobradas. Esta diferencia es clave para elaborar un flujo realista. Si el cliente paga a crédito, el ingreso debe registrarse cuando se espera cobrar, no cuando se realiza la venta.

En proyectos internacionales, conviene hacer una sección especial para operaciones en moneda extranjera. Debe indicarse el tipo de cambio utilizado, el momento del cobro o pago y los riesgos de variación.

Además, el flujo debe incluir un saldo mínimo deseado. Esto significa que la empresa no debería quedarse en cero, sino mantener una reserva para imprevistos. Si el saldo proyectado cae por debajo de ese mínimo, se debe considerar una acción correctiva.

Errores comunes al elaborar el flujo de caja

Error común	Consecuencia	Recomendación
Registrar ventas a crédito como efectivo inmediato	Se sobreestima la liquidez	Registrar entradas cuando se cobren
No incluir inversión inicial	El flujo parece más positivo de lo real	Agregar compra de maquinaria, equipo y adecuaciones
Omitir pagos de impuestos	Se subestiman salidas	Incluir obligaciones fiscales estimadas
No considerar nómina completa	Faltan pagos reales	Agregar sueldos, prestaciones y cargas relacionadas
No separar moneda nacional y extranjera	Confusión en ingresos y pagos	Indicar tipo de cambio estimado
No incluir saldo inicial	No se conoce disponibilidad real	Iniciar cada periodo con saldo disponible
Ignorar cuentas por cobrar	Se calculan entradas incorrectas	Programar cobros según plazos
No prever imprevistos	Cualquier atraso genera déficit	Mantener saldo mínimo de seguridad
No conectar el flujo con otros presupuestos	Cifras sin coherencia	Usar ventas, costos, gastos e inversiones previas
No interpretar resultados	El flujo no apoya decisiones	Explicar meses críticos y acciones necesarias

Interpretar el flujo de caja

1. Revisar si el saldo final es positivo o negativo
Un saldo positivo indica disponibilidad de efectivo; uno negativo muestra necesidad de financiamiento o ajuste.

2. Identificar los meses con mayor salida de dinero
Normalmente ocurren al inicio, durante compras de maquinaria, inventario o pagos grandes.

3. Comparar entradas esperadas con cobros reales
Se debe verificar si las ventas se cobrarán de contado o a crédito.

4. Analizar si el capital de trabajo es suficiente
Si el flujo muestra faltantes, quizá el capital inicial no alcanza.

5. Revisar pagos a proveedores
Negociar plazos puede mejorar el flujo sin afectar la operación.

6. Evaluar anticipos de clientes
Solicitar anticipos puede ayudar a financiar pedidos grandes o internacionales.

7. Considerar financiamiento temporal
Si el déficit es corto y controlado, puede cubrirse con crédito de corto plazo.

8. Analizar riesgos internacionales
Tipo de cambio, fletes, aduanas y plazos de cobro pueden modificar el flujo.

9. Actualizar el flujo periódicamente
El flujo proyectado debe compararse con el flujo real.

10. Tomar decisiones preventivas
La finalidad no es solo calcular, sino actuar antes de quedarse sin efectivo.

Cierre o resumen del tema

La elaboración del flujo de caja permite conocer cómo se moverá el dinero dentro de la empresa. Su principal función es mostrar si el negocio tendrá efectivo suficiente para operar, pagar compromisos y sostenerse durante los periodos proyectados.

Este tema es fundamental para el estudiante universitario porque permite diferenciar entre vender, ganar y tener efectivo disponible. Una empresa puede registrar ventas y utilidad, pero enfrentar problemas si el dinero no entra en el momento necesario. Por eso, el flujo de caja es una herramienta de planeación, prevención y control financiero.

En Negocios Internacionales, el flujo de caja cobra mayor importancia porque las operaciones de importación y exportación pueden alargar los tiempos de cobro y pago. Además, incorporan variables como tipo de cambio, fletes, seguros, gastos aduanales, anticipos, créditos internacionales y pagos en moneda extranjera.

En síntesis, este apartado ayuda a responder preguntas esenciales del plan de negocio:

¿Cuándo entrará dinero a la empresa?
¿Cuándo tendrá que realizar pagos importantes?
¿Habrá meses con faltantes de efectivo?
¿El capital de trabajo será suficiente?
¿Cómo afectarán los pedidos internacionales al flujo del negocio?
¿Será necesario solicitar financiamiento o negociar mejores condiciones de pago?

Referencia:

Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (2018). Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE). Gobierno de México. Recuperado de: https://www.gob.mx/conamer/documentos/sistema-de-apertura-rapida-de-empresas-sare

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (s. f.). Solicitud de registro de marca ante el IMPI. Gobierno de México. Recuperado de: https://www.gob.mx/tramites/ficha/solicitud-de-registro-de-marca-ante-el-impi/IMPI88

Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Deusto.

Robbins, S. P. & Coulter, M. (2018). Administración (13.ª ed.). Pearson.

Secretaría de Economía (s. f.). Autorización de uso de denominación o razón social. Gobierno de México. Recuperado de: https://www.gob.mx/tramites/ficha/autorizacion-de-uso-de-denominacion-o-razon-social/SE66

Servicio de Administración Tributaria (s. f.). Emprendedor, conoce los regímenes fiscales de las personas físicas. Gobierno de México. Recuperado de: https://wwwmat.sat.gob.mx/consulta/09788/emprendedor%2C-conoce-los-regimenes-fiscales-de-las-personas-fisicas

Hill, C. W. L. (2021). International Business: Competing in the Global Marketplace (13th ed.). McGraw Hill.