



HERRAMIENTA DE CICLO DE EFECTIVO				
INDICACIONES INICIALES				
Este instrumento consta de 1 hoja de trabajo, un glosario de términos e instrucciones para su aplicación				
Glosario	Conceptos más importantes y necesarios para comprender y desarrollar las actividades integradas en la herramienta			
Ciclo de efectivo	Días que se toma desde la compra de la mercadería o materias primas, hasta hacer efectiva la venta, pasando por los días que toma el proceso operativo y el ingreso del dinero producto de la venta, derivado de la gestión de cuentas por cobrar.			
Liquidez	La liquidez es la disponibilidad inmediata de Efectivo, para costear la operación y los compromisos financieros en un momento en específico.			
Política de credito	Son lineamientos que tienen la finalidad de otorgar facilidades de pago a determinados clientes que cumplen ciertas condiciones. Esta política debe incluir días de financiamiento, capacidad financiera de los clientes, recuperación de las ventas a crédito, descuentos, etc.			
Inventario	Documento donde se registran todos los bienes tangibles y en existencia de una empresa, que pueden utilizarse para su alquiler, uso, transformación, consumo o venta.			
Rotación de inventario	Cantidad de veces que el inventario se vende o se consume en un determinado período de tiempo.			
Recuperación de cartera	Conjunto de actividades para evitar el vencimiento de las cuentas por cobrar, para esto se debe realizar la evaluación, seguimiento y control de los pagos pendientes y encaminar los esfuerzos para lograr un pago pronto y completo de las deudas.			
1. ¿PORQUE ES IMPORTANTE CALCULAR EL CICLO DE EFECTIVO?				
Para identificar la eficiencia operativa de la empresa, siendo una medida de la rapidez para convertir el efectivo en más efectivo. Es un indicador de liquidez y de su eficiencia operativa.				
2. CÓMO UTILIZAR LA HERRAMIENTA				
Para calcular el ciclo de efectivo deberás seguir los siguientes pasos:				
2.1	Responde en la herramienta si otorgas crédito actualmente a tus clientes/compradores y cuanto es el plazo en días que les otorgas en promedio para el pago respectivo			
2.2	Anota cuantos días en promedio transcurren en cada una de las etapas del proceso operativo que toma la empresa, desde la adquisición de los materias primas/insumos/mercadería hasta que el producto/servicio es pagado por el cliente			
2.3	Una vez has anotado los días vas a obtener la totalidad de los días que demora el proceso operativo.			





2.4	Con esta información se obtiene el ciclo de efectivo de la empresa, cuantificando los días que la empresa debe cubrir con su flujo de efectivo si así se hace necesario o por el contrario no existe la necesidad de cubrir con el propio flujo.					
2.5	El objetivo de la herramienta no es solo calcular el valor del ciclo de efectivo, sino analizar y formular estrategias orientadas a mejorar el ciclo, mediante el análisis y respuesta a 4 preguntas que se consideraban que influyen directamente en la gestión y mejora del ciclo.					
2.5.1	La pregunta No. 1 , busca evaluar si la empresa actualmente tiene la capacidad de cubrir con su propio los días l flujo faltante si así es requerido de acuerdo al cálculo del ciclo de efectivo.					
2.5.2	En la pregunta No. 2 el empresario debe analizar y establecer cuales son las estrategias y acciones que debe realizar para acortar el ciclo o cubrir los días de operación faltantes					
2.5.3	En la pregunta No. 3, se indaga si el empresario tiene una política definida y clara frente al pago de proveedores para analizar y reflexionar si están siendo efectivas y como se podrían mejorar					
2.5.4	En la pregunta No. 4, tiene la intención de analizar y reflexionar sobre las políticas de pagos y la gestión de cartera pueden contribuir a mejorar el ciclo de efectivo actualmente.					