

Proyecciones Financieras

Proyecciones Financieras

- El mito más grande de los emprendedores
- **“No hace falta hacer proyecciones financieras porque de todas formas no le vas a atinar a la realidad”**

Proyecciones Financieras

- No hay nada más falso o más peligroso para un emprendedor que:
- Iniciar un negocio sin tener una idea clara de cuanto puede vender
- Cuanto puede ganar
- Pero más importante cuanto dinero cuesta y cuando se necesita ese dinero
- Desconocer lo anterior es sinónimo de fracaso.

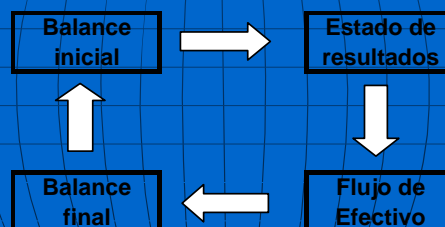
Proyecciones Financieras

- Las proyecciones financieras resuelven esos problemas.
- Las proyecciones son un trabajo pesado, pero muy útil, para lo cual se recomienda usar algún software, y/o contratar a un contador que nos apoye.

Proyecciones Financieras

- Las proyecciones financieras se hacen en función de los Estados Pro forma, los cuales incluyen:
- El balance inicial
- El estado de resultados, y
- El estado de origen y aplicación de recursos ó flujo de efectivo.

Este diagrama explica la relación:



El balance inicial de activos

- Nos permite iniciar ventas,
- a las ventas le quitamos los costos para obtener las utilidades netas,
- con las que calculamos el flujo de efectivo,
- el cual forma parte del balance final.
- El balance final se convierte en el balance inicial del siguiente periodo.

Elementos críticos. Flujo de efectivo y las ventas

- **Efectivo:**
- Lo más importante de las proyecciones financieras es el flujo de efectivo mensual, ya que éste nos indica si nos sobra o nos falta gasolina (efectivo) para continuar operaciones.
- Hay empresas que pueden operar toda su vida con pérdidas en el Estado de Resultados, pero con flujo de efectivo positivo; pero hay empresas que quiebran teniendo una utilidad enorme pero un flujo de efectivo negativo.

Elementos críticos: Flujo de efectivo y las ventas:

- El efectivo y la utilidad son cosas completamente distintas.
- El flujo de efectivo se debe proyectar y una vez que iniciemos operaciones se debe de ir ajustando.
- Esto nos dará una fotografía de los meses que necesitaremos levantar recursos y en qué meses podremos ser sostenibles.

■ **Ventas:**

- Lo más difícil de toda la proyección es calcular cuáles serán las ventas mensuales (en nuestro caso, los proyectos a desarrollar o buscar).



■ **Ventas**

- Las ventas responden a elementos de la demanda, como:
 - el tamaño del mercado,
 - la participación de mercado,
 - el precio del producto,
 - la inflación,
 - la distribución,
 - el mercadeo,

■ **Ventas**

- Y a elementos de la oferta como:
 - la capacidad instalada y
 - la oferta de competidores y sustitutos.

Recomendaciones:

- Lo más recomendable para alguien que no tiene conocimientos sobre proyecciones financieras es que haga las siguientes tres cosas:
 1. Tomar un curso sobre proyecciones financieras.
 2. Usar programas como Excel para realizar proyecciones financieras.
 3. Contratar y/o solicitar apoyo a un conocido experto en contabilidad y finanzas para que revise los datos y los estados pro forma.