

**PROGRAMA INTERACTIVO
PROYECCIONES FINANCIERAS**

Derechos Reservados por la Universidad Anáhuac del Sur
Elaborado por Fernando Fabre
Con el apoyo de Fernando Barranco M.

Pasa a Instrucciones

- 1 Utiliza esta herramienta para elaborar Proyecciones Financieras.**
- 2 Antes de comenzar, es importante que tengas información relevante a la mano, tal como la información de mercado, capacidad instalada, precios, competidores, etc.**
- 3 El orden de las hojas es indispensable, no debes de saltarte incisos, hojas, etc. Cada parte lleva un número, de tal forma que empieza en el número 1 y continua la numeración.**
- 4 Sólo debes rellenar la información de las celdas blancas, las celdas azules se llenan automáticamente**
- 5 Para algunos casos, este formato puede no ser el mejor, por lo que te pedimos que en caso de ser así, te pongas en contacto. Las hojas a continuación no están protegidas, por lo que puedes modificarlas.**
- 6 Solicitamos comentarios y sugerencias.**

Comienza en la hoja de "Ingresos"

Instrucciones adicionales:

Proyecciones Financieras:

Todo plan de negocios debe incluir un apartado de proyecciones financieras, y todo negocio, con o sin plan de negocios, debe de contar con una proyección adecuada de ventas, utilidades y efectivo disponible.

El gran problema es que la mayoría de la gente no sabe hacer proyecciones, y es difícil encontrar programas de apoyo específicos para esta tarea. Por esto, hemos desarrollado un software que te puede ayudar incluso si no tienes experiencia en contabilidad y finanzas.

Este archivo en Excel te ayudará a desarrollar cinco años de proyecciones financieras vía estados financieros pro forma. Pro forma significa proyectado.

El programa está diseñado para un nivel de conocimiento elemental sobre estados financieros y proyección de ventas, lo único que se requiere es que tengas pleno conocimiento de tu empresa o proyecto, de cuanto puedes vender, de tu capacidad instalada, del mercado, del personal que requieres y de las inversiones que estimas hacer en activos fijos.

Es la primera versión que se hace, por lo que puede contener errores, por lo que se recomienda que una vez llenado los espacios, y teniendo los estados pro forma, se revisen cuidadosamente.

El archivo está en Excel y se puede abrir con o sin macros, no hay diferencia.

Instrucciones de uso:

1. Haz clic en el vínculo de para "bajar" el archivo de Excel. Si no se abre, haz clic en el vínculo con el botón derecho del mouse y selecciona guardar archivo. El archivo mide cerca de 1.5 megas, por lo que puede tardarse un poco en abrir.
2. Cuando se abre el archivo aparece la hoja de portada en la cual solo se indican los derechos de autoría.
3. Pasa a la hoja de instrucciones, donde verás estas mismas instrucciones.
4. Pasa a la hoja de ingresos. Esta es la más importante, ya que en esta elaborarás tu proyección de ventas a tres años, y el programa automáticamente calculará las ventas de los siguientes dos años para tener un total de 5.
 - a. Llena la información de las casillas blancas, poniendo el nombre de la empresa, seleccionar si vende productos, servicio o ambos (seleccionar solo una opción), selecciona en que lugares vende la empresa, y si los ingresos son por venta directa o por comisiones de venta.
 - b. Pasa al inciso que se te indique en la hoja. Si pasaste al inciso 2.1, debes primero que nada seleccionar cuantas líneas de productos ó servicios vende tu empresa, por ejemplo, Bimbo vende más de 20 productos distintos. El programa solo te permite hasta 10 productos y 10 servicios.
 - c. Inmediatamente después el programa te pide que llenes la información sobre el precio de los productos (si vendes productos) ó más abajo te pide el precio de los servicios (si vendes servicios y/o ambos) para cada producto/servicio y para cada región en la que vendes. Estos son precios unitarios.
 - d. El siguiente paso (2.1.3) consiste en dar información sobre aumentos en el precio del producto o servicio anualizado sin contar la inflación, es decir, el incremento que tendrán tus precios si es que planeas subirlos, lo cual no siempre es recomendable.
 - e. Inmediatamente después te pide que escribas la inflación esperada para los siguientes cinco años, que en México está alrededor del 5% anual.
 - f. El punto 2.1.4 se refiere a las ventas unitarias de productos y/o servicios. Las ventas unitarias son en unidades de productos o servicios, es decir, cuantos productos/servicios piensas vender para el primer mes, y nada más para el primer mes. No trates de poner ventas unitarias para los siguientes meses, eso lo harás después. Toma nota de que las ventas unitarias no están en pesos o dólares, ya que son por unidad vendida.
 - g. A la altura del renglón #100, el programa te pide ahora si el incremento mensual de tus ventas. Es importante que consideres que estas escribiendo el porcentaje de incremento en ventas por cada mes durante cada trimestre por tres años. Este porcentaje lo debes de escribir usando las flechas que aparecen en cada cuadro en las celdas blancas. El porcentaje que escribas sobre cada celda usando las flechas se asume como el porcentaje de crecimiento de cada mes durante ese trimestre en particular.
 - h. El siguiente cuadro te pide el incremento porcentual de ventas mensuales para ventas internacionales.
 - i. Finalmente, la gráfica 2.2 te muestra tus ventas mensuales para cinco años de acuerdo a tus proyecciones.
5. Pasa a la hoja de equipo de trabajo. Esta hoja es muy sencilla. Sólo debes de seleccionar en la primera columna, usando las flechas, los puestos que requieres en tu empresa. Después en la siguiente columna debes seleccionar el número de puestos de cada uno. Escribe el sueldo mensual de cada persona contratada o por contratarse, y finalmente escribe usando las flechas si el empleado recibe algún porcentaje sobre las ventas totales.
6. Pasa a la hoja de gastos, y llena la información de gastos para la parte de gastos fijos para la oficina corporativa y para la planta, en caso de que tengas los dos por separado. No es necesario llenar toda la información si no sales cada uno de los

planta, en caso de que tengas las dos por separado. No es necesario llenar toda la información si no aplica cada uno de los renglones, puedes dejar espacios en blanco.

7. Escribe en esa misma sección el incremento mensual sin contar inflación de los costos fijos.

8. Si tu empresa vende productos, en la siguiente sección deberás de escribir el costo unitario de los productos que vendes (máximo 10). Este costo unitario se refiere al costo de ventas unitario, es decir, no involucra administración, intereses, etc.

9. Determina en esa misma sección cuantos inventarios requieres tener en bodega para iniciar el siguiente mes.

10. Finalmente, llena la información requerida sobre la compra de activos fijos que requieras para el primer mes, y usa las flechas de las columnas para hacer inversiones en cualquier otro mes. Aplica para inversiones en oficinas corporativas y en planta. Puedes usar ambas tablas para hacer inversiones de una sola oficina o planta en varios meses.

11. Pasa a la hoja de capital de trabajo y llena la información que se te solicita.

12. Pasa a la hoja de financiamiento, y determina si tu empresa requiere o no financiamiento viendo el resultado automático. Escribe abajo el monto de financiamiento que estas obteniendo o buscas obtener para el primer mes, y no olvides de escribir las tasas de interés y plazos de los créditos a corto y largo plazo en caso de que existan. Si no existen entonces haz caso omiso de esto último.

13. Revisa cuidadosamente las celdas a partir del renglón 44 para determinar si tu empresa va a requerir más inversión en los siguientes meses, y empieza a llenar la información en las celdas blancas sobre que tipo de financiamiento pretendes obtener.

14. Nota: Si utilizas crédito, es probable que estos datos de financiamiento requerido cambien, ya que el programa considera los pagos de intereses y amortizaciones que se deben de hacer cada mes.

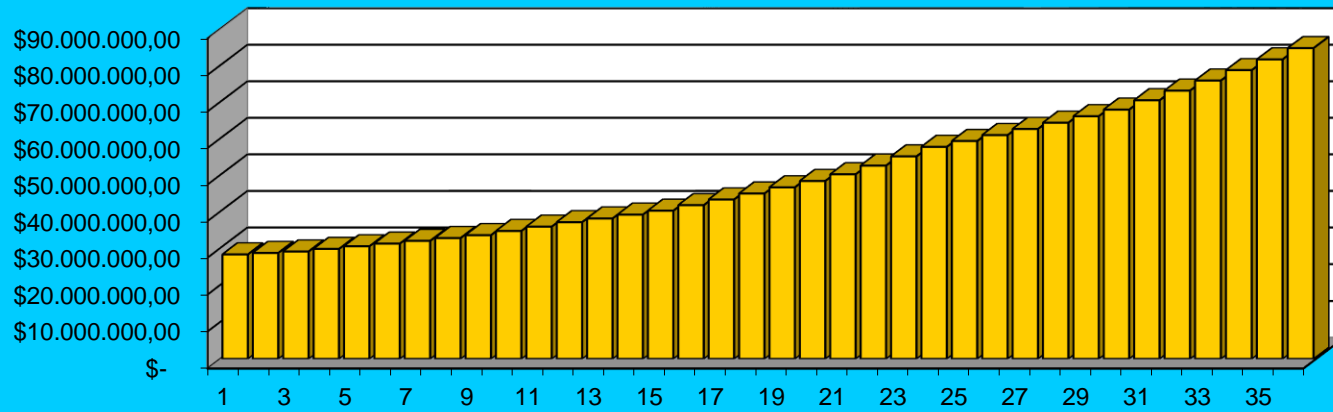
15. Estas listo para ver tus estados pro forma. La hoja de Estados Pro forma te muestra el estado de resultados, el balance general y el flujo de efectivo. A partir de la celda 118 te muestra además las celdas sobre razones financieras y más abajo el cálculo de la depreciación, en caso de que requieras modificarlo.

16. Nota como en el estado de resultados, en el renglón 20, no hay información. Este es el renglón donde tu manualmente puedes escribir otros gastos, como el de ventas y publicidad, u otros.

17. Trata de modificar ninguna fórmula, ya que puedes arruinar la relación con otros datos lo que significa que habrían errores.

18. En la parte superior de la hoja de estados pro forma, puedes observar unos cuadros pequeños con el número 1 y 2. Si los presionas cambias la vista entre mensual y anual.

De acuerdo a tus datos, tus ventas mensuales para los tres primeros años serían:



Inventario requerido para el segundo mes, % de ventas estimadas	0%	▲ ▼
Total Gastos Variables	#¡VALOR!	

Gastos de instalación oficinas corporativas:

¿Necesitas hacer más gastos de instalación? OPCIONAL

	Primer mes:	Mes 2 ▼	Mes 12 ▼	Mes 24 ▼
Terreno	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Edificio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comunicaciones	\$ 300.000	\$ -	\$ -	\$ -
Mobiliario y equipo	\$ 1.200.000	\$ -	\$ -	\$ -
Acondicionamiento (m ²)	\$ 600.000	\$ -	\$ -	\$ -
Computadoras y maquinas	\$ 4.200.000	\$ -	\$ -	\$ -
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total gastos de instalación	\$ 6.300.000	\$ -	\$ -	\$ -

Si tus ingresos son por comisión, puedes saltarte esta hoja y pasar a **Financiamiento**.

Cuentas por Cobrar:

Determina tus ventas a crédito:

Del total de tus ventas, ¿qué porcentaje se vende a crédito? 40%

Con estos datos, tus ventas a contado son: 60%

Determina el plazo promedio de cobro:

Del total de tus ventas a crédito, ¿a qué plazo estas vendiendo? 60 días

Se asume constante para todos los periodos, productos, servicios y puntos de venta.

Inventarios:

Determina el monto de inventarios requeridos para cada periodo:

Tu inventario para el siguiente periodo es del 0,0% de las ventas.

Viene de la hoja de "Gastos"

Se asume constante para todos los meses, para todos los productos, para todos los servicios

Cuentas por Pagar:

Determina tus compras a crédito:

Del total de tus compras, ¿qué porcentaje se compra a crédito? 40%

Con estos datos, tus compras a contado son: 60%

Determina el plazo promedio de pago:

Del total de tus compras a crédito, ¿a qué plazo estas pagando? 5 días

Se asume constante para todos los periodos.

Esta hoja describe tus fuentes de financiamiento:

De acuerdo a tus datos, para el primer mes:

Tu empresa: **REQUIERE** financiamiento.

El monto de la inversión inicial es: **\$13.250.000**

Asume un 10% adicional.

Es importante determinar de donde se obtienen los fondos.

Existen dos fuentes principales, deuda y capital.
Deuda se divide en deuda de corto plazo y de largo plazo.
Capital se divide en capital propio y capital externo.

Determina, del total de la inversión inicial requerida:

Inversión que se debe conseguir:	\$0
¿Cuánto se financia con capital propio?	\$30.000.000
¿Cuánto se financia con capital externo?	\$10.000.000
¿Cuánto se financia con deuda a corto plazo?	\$10.000.000
¿Cuánto se financia con deuda a largo plazo?	\$10.000.000

TOTAL: \$60.000.000

S. 101. <i>Section 101. Definitions.</i>		
(a)	State	State
(1)	State	State
(2)	State	State
(3)	State	State
(4)	State	State
(5)	State	State
(6)	State	State
(7)	State	State
(8)	State	State
(9)	State	State
(10)	State	State
(11)	State	State
(12)	State	State
(13)	State	State
(14)	State	State
(15)	State	State
(16)	State	State
(17)	State	State
(18)	State	State
(19)	State	State
(20)	State	State
(21)	State	State
(22)	State	State
(23)	State	State
(24)	State	State
(25)	State	State
(26)	State	State
(27)	State	State
(28)	State	State
(29)	State	State
(30)	State	State
(31)	State	State
(32)	State	State
(33)	State	State
(34)	State	State
(35)	State	State
(36)	State	State
(37)	State	State
(38)	State	State
(39)	State	State
(40)	State	State
(41)	State	State
(42)	State	State
(43)	State	State
(44)	State	State
(45)	State	State
(46)	State	State
(47)	State	State
(48)	State	State
(49)	State	State
(50)	State	State
(51)	State	State
(52)	State	State
(53)	State	State
(54)	State	State
(55)	State	State
(56)	State	State
(57)	State	State
(58)	State	State
(59)	State	State
(60)	State	State
(61)	State	State
(62)	State	State
(63)	State	State
(64)	State	State
(65)	State	State
(66)	State	State
(67)	State	State
(68)	State	State
(69)	State	State
(70)	State	State
(71)	State	State
(72)	State	State
(73)	State	State
(74)	State	State
(75)	State	State
(76)	State	State
(77)	State	State
(78)	State	State
(79)	State	State
(80)	State	State
(81)	State	State
(82)	State	State
(83)	State	State
(84)	State	State
(85)	State	State
(86)	State	State
(87)	State	State
(88)	State	State
(89)	State	State
(90)	State	State
(91)	State	State
(92)	State	State
(93)	State	State
(94)	State	State
(95)	State	State
(96)	State	State
(97)	State	State
(98)	State	State
(99)	State	State
(100)	State	State

