Informe para empresas · Gestión financiera

Previsión de tesorería: ver el futuro para no llegar tarde

La herramienta más ignorada de la gestión financiera

> *"Muchas empresas rentables quiebran. No por falta de beneficios, sino por falta de caja en el momento equivocado."*

LUANTE

Dirección financiera externa para pymes

Orden financiero | Liquidez | Crecimiento

PREVISIÓN DE TESORERÍA · LUANTE

La paradoja de la empresa rentable que no llega a fin de mes

Es uno de los fenómenos más desconcertantes de la gestión de PYMEs: una empresa que factura bien, tiene clientes solventes, márgenes razonables y aun así vive con la tesorería permanentemente tensa.

El problema casi nunca es el negocio. El problema es el **desfase temporal entre cobros y pagos** — y no tener visibilidad sobre cuándo va a ocurrir.

> *La tesorería no es contabilidad. La contabilidad te dice lo que pasó. La previsión de tesorería te dice lo que va a pasar — y te da tiempo de hacer algo al respecto.*

Qué es una previsión de tesorería y para qué sirve

Una previsión de tesorería es un calendario de cobros y pagos esperados para los próximos 30, 60 o 90 días. Muestra cuándo entra el dinero, cuándo tiene que salir, y cuál es el saldo resultante en cada momento.

- Con 3 semanas de margen, puedes renegociar un plazo con un proveedor
- Con 3 semanas, puedes anticipar una factura con factoring sin urgencia
- Con 3 semanas, puedes ampliar tu póliza antes de necesitarla
- Con 1 día de margen, solo puedes reaccionar — y las condiciones son las que son

Cómo construir tu primera previsión

1. **Inventario de cobros pendientes** Listar todas las facturas emitidas con su fecha de vencimiento estimada. Incluir probabilidad de cobro y posibles retrasos habituales por cliente.

2. **Inventario de pagos comprometidos** Nóminas, SS, proveedores, impuestos, servicio de deuda, alquileres y pagos recurrentes. Con sus fechas exactas.

3. **Proyección de ventas esperadas** Estimar las ventas de los próximos 90 días y su conversión en cobros, aplicando el periodo medio de cobro habitual por tipo de cliente.

4. **Identificar los momentos de tensión** Ver en qué semanas el saldo es negativo o muy ajustado. Esos son los momentos que hay que trabajar con antelación.

5. **Actualizar cada semana** Una previsión que no se actualiza deja de ser útil. 30 minutos semanales para ajustar cobros reales, retrasos y nuevos compromisos.

> *Muchas empresas rentables quiebran. No por falta de beneficios, sino por falta de caja en el momento equivocado.*
>
> *La previsión de tesorería no es un lujo de empresa grande. Es la herramienta más básica y más ignorada de la gestión financiera.*
>
> *Ver el futuro no requiere magia. Requiere 30 minutos a la semana y tener los datos ordenados.*

LUANTE

Dirección financiera externa para pymes

www.luante.es · contacto@luante.es · 636 81 22 99