

PEQUEÑA EMPRESA



PRESUPUESTO Y PRONÓSTICO

Un plan financiero es un elemento esencial que contribuye al éxito de su empresa. El plan describe sus objetivos financieros, establece los costos y puede ayudarlo a administrar su flujo de efectivo. Si bien todos los planes financieros son únicos, como todas las empresas, comparten algunos elementos comunes. Dos de esos elementos son el presupuesto y el pronóstico.

En conjunto, su presupuesto y pronóstico pueden ser excelentes herramientas para ayudar a mejorar la eficacia, la rentabilidad y el crecimiento futuro de su empresa. Pero aun cuando es importante tener un presupuesto para su empresa, las encuestas muestran que casi dos tercios de las pequeñas empresas no tienen uno.¹ Conozca algunos consejos útiles para comenzar con sus planes de presupuesto y pronóstico.

Ayude a crear una hoja de ruta para el futuro financiero de su empresa

Su plan financiero ayuda a aclarar sus objetivos financieros a corto y largo plazo. Puede ayudarlo a comprender su panorama financiero actual, así como su visión futura para su empresa. La planificación precisa también puede ayudarlo a reducir el riesgo, controlar los gastos y tomar mejores decisiones comerciales.

Un plan financiero completo para su empresa contiene varios documentos importantes, incluido un balance general, una proyección de flujo de efectivo y estados de resultados. Al armar su plan financiero, tenga en cuenta que debe ser (1) específico en cuanto a su estrategia y sus objetivos comerciales, (2) bien organizado y detallado, y (3) lo suficientemente flexible como para lidiar con cualquier cambio inesperado.



Puntos a considerar antes de su planificación inicial

El primer paso es comenzar con (o establecer) sus objetivos comerciales: aspectos que potencialmente puede controlar. Por ejemplo, ¿cuántos ingresos, ganancias o participación de mercado desea lograr? Comience documentando lo básico: sus ingresos y gastos actuales y los proyectados. Esto podría ayudarlo a comenzar a establecer metas realistas y decidir qué parte de sus recursos (si corresponde) debe destinar a nuevas oportunidades para impulsar el crecimiento de la empresa.

Considere también los factores externos, que están fuera de su control. Estos podrían ser cosas como las preferencias de los consumidores, las tendencias de compra, la economía y el clima político. Aunque este tipo de factores externos son difíciles de predecir, es importante considerar cómo podrían afectar su plan.

Comience con sus planes de presupuesto y pronóstico

El presupuesto y el pronóstico son similares, pero tienen diferencias y son partes importantes de su plan financiero. Juntos, lo ayudan a aclarar sus objetivos, elaborar estrategias y planificar para el futuro. Pero si bien el presupuesto y el pronóstico son similares, existen algunas diferencias clave entre ellos.



El presupuesto y el pronóstico funcionan bien juntos para ayudar a impulsar un plan de negocios cohesivo y sólido.

Presupuesto

Un presupuesto es *su plan operativo financiero detallado* para el próximo año. Identifica el flujo de efectivo y los resultados esperados, ayuda a asignar recursos y establece un plan para ayudar a garantizar que todos en su organización trabajen hacia las mismas metas financieras.

¿Qué tan importante es un presupuesto? Muy importante. Según un estudio, el 82% de las pequeñas empresas que no funcionaron consideró que los problemas de flujo de efectivo fueron un factor.² En pocas palabras, un presupuesto puede ayudar a su empresa a administrar su dinero y mantener sus finanzas según lo planeado.

Un presupuesto generalmente muestra ingresos, gastos y flujo de efectivo estimados. Establece un marco sobre cómo se pagarán las facturas, así como también cómo se manejarán las contrataciones, los ahorros, los préstamos y la asignación de capital (si corresponde).

Un presupuesto detallado también puede ser útil para medir el crecimiento financiero futuro.

Para comenzar a crear su presupuesto, organice sus balances generales, estados de flujo de efectivo y cualquier información de compensación de empleados aplicable. La buena noticia es que cuando inicia este proceso, no tiene que comenzar desde cero. Muchos programas populares de software de contabilidad para pequeñas empresas tienen herramientas para ayudarlo a crear su presupuesto.

Algunas empresas, especialmente aquellas que son más grandes, pueden usar presupuestos separados para cada departamento. Por lo tanto, además de su presupuesto operativo general, es posible que tenga un presupuesto independiente de marketing/publicidad, un presupuesto de servicios complementarios/de garantía, etc.



Un presupuesto preciso podría conducir a un mejor desempeño comercial

Además de proporcionar un marco financiero útil, su presupuesto también podría ayudarlo a mejorar su desempeño financiero. Aquí le indicamos cómo hacerlo:

- **Mejor pronóstico:** El presupuesto puede ayudarlo a anticipar y planear el manejo de riesgos y oportunidades financieras.
- **Mejor asignación:** El presupuesto puede ayudarlo a distribuir de manera efectiva los fondos para mejorar la rentabilidad y ayudar a impulsar el crecimiento.
- **Mejores mediciones:** El presupuesto puede ayudar a brindarle un marco para evaluar el desempeño comercial.
- **Mejor desempeño de los empleados:** El presupuesto podría ayudar a motivar a los gerentes y empleados a alcanzar metas y obtener incentivos.



Su plan financiero es una herramienta de toma de decisiones que le permite evaluar los resultados comerciales y establecer objetivos para el crecimiento futuro.

Pronósticos

El pronóstico, por otro lado, es una *proyección de cómo cree que le irá* financieramente a su empresa el próximo año. Por lo general, un pronóstico se enfoca en los principales gastos e ingresos. Al crear su pronóstico comercial, considere el desempeño y los resultados del año pasado y luego compárelos con su plan de negocios y sus metas actuales. Si cree que ya ha superado o superará los resultados del año pasado, determine por cuánto (y por qué). Si el desempeño es bajo en comparación con el año pasado, investigue también por qué. Esta información puede ayudarlo a determinar metas anuales específicas y realistas basadas en el desempeño comercial anterior e incorporar su visión para el próximo año.

A diferencia de los presupuestos, los pronósticos son dinámicos, lo que significa que pueden verse afectados por las condiciones del mercado y los factores externos durante el año. Por ejemplo, considere los costos de la energía. Si el precio de la gasolina aumenta de manera sustancial durante el año y tiene una flota de repartidores, esto podría afectar sus resultados. Al actualizar con frecuencia su pronóstico en función de estas condiciones y factores cambiantes, su empresa podría obtener una imagen más precisa del desempeño futuro. Esto le permite a usted, a sus gerentes y a los miembros de su equipo hacer ajustes que podrían ayudarlo a alcanzar sus objetivos comerciales. De hecho, muchas empresas revisan y ajustan su pronóstico trimestralmente.



Los beneficios del pronóstico

Cuando se realiza de manera efectiva, el pronóstico puede brindar información valiosa que lo ayude a asignar y reasignar recursos financieros y a tomar decisiones comerciales clave a lo largo del año. El pronóstico también puede ayudarlo a hacer lo siguiente:

- **Reconocer las tendencias de los clientes y del mercado.** El proceso de pronóstico puede ayudarlo a descubrir las preferencias de los consumidores y las tendencias del mercado, y ayudarlo a decidir si necesita cambiar de rumbo.
- **Administrar su flujo de efectivo con mayor facilidad.** Cuanto más exactamente pueda predecir sus gastos futuros y el desempeño de su empresa, más fácil le resultará administrar su flujo de efectivo.
- **Identificar y obtener financiamiento.** Un pronóstico comercial preciso podría ayudar a identificar las necesidades de financiamiento e impulsarlo a iniciar el proceso para obtener financiamiento externo.
- **Impulsar su próximo presupuesto.** Aplique lo que ingresó en su pronóstico para ayudar a informar y crear su próximo presupuesto.

Si bien el presupuesto y el pronóstico ofrecen diferentes beneficios y siguen procesos diferentes, funcionan mejor en conjunto. Aprovechar ambas herramientas de planificación puede ayudarlo a obtener una imagen financiera más precisa y completa y ayudarlo a crear un plan financiero general sólido y efectivo para su empresa.

Para obtener más información o para ponerse en contacto con un experto, escribanos a synchronyconnect@synchrony.com.

¹ <https://clutch.co/accounting/resources/why-small-businesses-need-budgets>

² <https://www.smallbizgenius.net/by-the-numbers/small-business-statistics/#gref>

Synchrony tiene más de 80 años de experiencia en la industria minorista. Synchrony Connect es un programa de valor agregado que permite a los socios de Synchrony aprovechar nuestra experiencia en áreas que van más allá del crédito. Ofrece conocimientos y herramientas que pueden ayudarlo a crecer, liderar y operar su empresa.

Este contenido está sujeto a cambios sin aviso y se ofrece solo para uso informativo. Se le recomienda consultar con sus asesores comerciales, financieros, legales, fiscales u otros asesores individuales con respecto a cualquier información presentada. Synchrony y cualquiera de sus afiliadas (colectivamente, "Synchrony") no hacen declaraciones ni garantías con respecto a este contenido y no aceptan ninguna responsabilidad por cualquier pérdida o daño que surja del uso de la información proporcionada. Su recepción de este material constituye su aceptación de estos términos y condiciones.