

# Construye tu Flujo de Caja de forma sencilla en **5** pasos

- 1** Ventas y cobros  
↓
- 2** Compras y pagos  
↓
- 3** Egresos operativos  
↓
- 4** Inversiones (CAPEX)  
↓
- 5** Financiamiento

Mes	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
<b>Proyección en miles de \$USD</b>					
(+) Ingresos por ventas en efectivo	6.000	6.000	7.200	7.200	7.200
(+) Cobro de ventas a crédito	6.500	9.000	9.000	10.800	10.800
(-) Pago a proveedores	(10.500)	(8.500)	(12.500)	(22.500)	(15.000)
(-) Gastos de ventas	(700)	(700)	(750)	(750)	(750)
(-) Gastos administrativos	(1.100)	(1.150)	(1.100)	(1.100)	(1.150)
<b>Flujo de caja operativo</b>	<b>200</b>	<b>4.650</b>	<b>1.850</b>	<b>(6.350)</b>	<b>1.100</b>
(+) Venta de activos fijos en desuso	-	500	-	-	-
(+) Dividendos recibidos	-	-	-	-	1.000
(-) Compra de activos fijos	-	(6.200)	-	-	-
<b>Flujo de inversiones</b>	<b>-</b>	<b>(5.700)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1.000</b>
(+) Desembolso crédito bancario	-	3.100	-	5.000	-
(-) Pago de préstamo bancario	(500)	(500)	(800)	(800)	(800)
(-) Pago de dividendos	-	-	-	-	(1.500)
<b>Flujo de financiamiento</b>	<b>(500)</b>	<b>2.600</b>	<b>(800)</b>	<b>4.200</b>	<b>(2.300)</b>
(+) Efectivo inicial	1.450	1.150	2.700	3.750	1.600
<b>Saldo de efectivo final</b>	<b>1.150</b>	<b>2.700</b>	<b>3.750</b>	<b>1.600</b>	<b>1.400</b>

# 1

## PROYECTA TUS INGRESOS

El punto de partida es tu presupuesto de ventas.  
Define tus metas y plazos de cobro.

- ✓ **Ventas al contado:** Ingresan a caja inmediatamente.
- ✓ **Ventas a crédito:** Determina cuando se harán efectivas.



**Recuerda:** Tu flujo de cajas no se basa en lo que facturas, sino en lo que cobras.

# 2

## ESTIMA EGRESOS POR COMPRAS

Tus ventas proyectadas determinan tus necesidades de compra de mercadería o materia prima.

- ✓ Define tu política de inventarios para no comprar de más.
- ✓ Presupuesta tus pagos diferenciando contado y crédito.



**Tip pro:** Negocia buenos plazos con tus proveedores, son una fuente de financiamiento clave.

# 3

## PRESUPUESTA GASTOS OPERATIVOS

Aquí incluyes todo lo necesario para mantener la empresa en marcha: sueldos, alquileres, etc.

- ✓ Haz una lista detallada de cada gasto.
- ✓ Define cuándo se paga cada uno.



**Tip pro:** Identifica gastos fijos y variables para entender mejor tu estructura de costos. Excluye gastos no efectivos.

# 4

## PLANIFICA TUS INVERSIONES

Se refiere a las compras (o ventas) de activos a largo plazo, como maquinaria, vehículos u oficinas.

- ✓ ¿Qué activos necesitas para sostener tu crecimiento?
- ✓ Define si venderás algún activo que no sea productivo.



**Tip pro:** Tus inversiones en activos (CAPEX) deben generar ahorro o más ingresos a futuro.

# 5

## DEFINE EL FINANCIAMIENTO

Aquí muestras cómo cubrirás un déficit de efectivo o qué harás con los excedentes.

- ✓ **Con terceros:** desembolsos y/o devolución de préstamos.
- ✓ **Con los dueños:** pago de dividendos o aportes de capital.



**Tip pro:** Este es el cierre del flujo ¿necesitarás pedir un préstamo o podrás repartir ganancias?

## Con un buen **flujo de caja** proyectado lograrás:

- ✓ Identificar periodos con **superávit o deficit**
- ↳ Y **anticipar acciones** ante cada escenario



**Contáctanos:**



[copisaasesores@gmail.com](mailto:copisaasesores@gmail.com)

[www.copisaasesores.com.mx](http://www.copisaasesores.com.mx)



722-835-9590