



Cómo preparar tu negocio para crecer en 2025:

presupuesto y estrategias de venta

Programa:
Laboratorio Financiero
Elaborado por:
iNNpulsa Colombia y CESA

Planear las finanzas es clave para que cualquier negocio crezca de forma sostenible y rentable.

En este boletín encontrarán:

- La importancia de la gestión financiera para tomar decisiones.
- El presupuesto como herramienta de planeación financiera.
- Recomendaciones sencillas para potenciar las ventas y atraer más clientes.

Aplicar estos conocimientos ayudará a mejorar la rentabilidad de los emprendimientos, anticipar desafíos financieros y tomar decisiones inteligentes para el crecimiento sostenible de los negocios.

Este documento es desarrollado gracias a la alianza estratégica entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de iNNpulsa Colombia con el Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA) que tiene como objetivo diagnosticar y asesorar a unidades productivas y MiPyme en todo el territorio nacional.

Gracias a este trabajo conjunto, se busca comprender las necesidades de los empresarios y emprendedores, para optimizar la toma de decisiones informadas y conectarlas hacia las fuentes de financiación más adecuadas a su realidad financiera.

Laboratorio Financiero es un programa de iNNpulsa Colombia diseñado para el alistamiento y la asesoría financiera personalizada de unidades productivas y MiPyme a nivel nacional. Tiene el objetivo de fortalecer los conocimientos y capacidades financieras, entregar herramientas prácticas para que empresarios y emprendedores puedan tomar mejores decisiones en sus negocios y así aumentar sus probabilidades de conectar con fuentes de financiación, de acuerdo con sus necesidades y capacidades de endeudamiento.



1

Gestión financiera y presupuesto

1.1 Gestión financiera: la base de un negocio estable:

La gestión financiera es el proceso que realiza cualquier dueño, emprendedor o administrador de un negocio, independiente de su tamaño o actividad económica, para manejar los recursos del negocio de manera organizada y estratégica.

La gestión financiera permite tomar decisiones inteligentes sobre el dinero. Implica:



Organizar y monitorear ingresos y gastos.



Reducir costos y aumentar la rentabilidad.



Planear inversiones y crecimiento.



Anticiparse a retos económicos.

La gestión financiera es clave porque ayuda a aprovechar al máximo los recursos disponibles, identificar oportunidades de ahorro y crecimiento, y garantizar que el negocio pueda enfrentar retos económicos sin poner en riesgo su estabilidad.

La gestión financiera no es un concepto complejo, es una herramienta fundamental que permite a cada emprendedor o dueño de un negocio conocer la realidad de este y planear de manera sencilla y clara hacia dónde quiere llevarlo, es por esto que esta herramienta debe contemplar como mínimo los siguientes componentes:



Planeación financiera:
metas a corto, mediano
y largo plazo.



Presupuesto:
control detallado
de ingresos y egresos.



Flujo de caja:
garantizar liquidez
(disponibilidad de recursos)
para operar sin problemas.



Financiamiento:
evaluar opciones
de crédito o inversión.



Análisis de datos:
decisiones basadas
en información real.



Cumplimiento legal:
evitar multas
y riesgos fiscales.

Miremos el concepto a través de unos ejemplos sencillos:

Gestión financiera positiva

Una emprendedora de artesanías decide crear un plan financiero sencillo para manejar su negocio (ingresos, costos, gastos, etc.), como resultado se da cuenta de que su componente más relevante son los insumos (costo). Como resultado, reduce costos al comprar insumos al por mayor y con los ahorros, invierte en redes sociales y aumenta sus ventas.

Gestión financiera negativa

Un taller mecánico usa ingresos recibidos por anticipado para gastos personales en lugar de reservarlos para su empresa. Cuando necesita el capital de trabajo, no lo tiene y por ende no puede atender clientes, pierde ventas e impacta su reputación.

1.2 Presupuesto: herramienta clave para la planeación

Un presupuesto es un plan financiero que permite a los emprendedores y empresarios conocer cuánto dinero ingresará y saldrá de su empresa en un período determinado. Es una herramienta clave para organizar las finanzas, anticiparse a posibles retos y tomar decisiones informadas basadas en los recursos disponibles y las metas planteadas.

El presupuesto ofrece una visión proyectada de la realidad financiera del negocio en el corto plazo, ayudando a identificar oportunidades de ahorro o inversión y a garantizar que los recursos se utilicen de manera eficiente.

¿Cómo se construye un presupuesto?



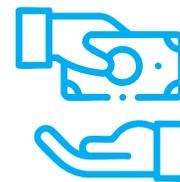
1. Ingresos:

Estimar las ventas de productos o servicios por mes y consolidado anual



2. Costos:

Calcular lo que cuesta producir cada unidad.



3. Gastos:

Identificar los pagos fijos (arriendo, servicios, publicidad, etc.).



4. Proyecciones realistas:

Basarse en datos históricos y fundamentos, no en suposiciones o estimaciones inventadas sin ningún tipo de sustento.



5. Revisión continua:

Evaluar si se cumplen las metas y ajustar estrategias.

Recomendación fundamental:

Un presupuesto no es un simple documento, debe actualizarse periódicamente, monitorear su cumplimiento y usarlo para tomar decisiones acertadas.

Llamado a la acción

Dar el primer paso, la primera vez puede parecer complicado, sin embargo, cuando se ven los resultados es la mejor herramienta de planeación para cualquier empresario.



2

Las ventas: la mejor fuente de financiación

Las ventas son, sin duda, la mejor fuente de financiación para cualquier negocio. No solo generan los ingresos necesarios para cubrir los costos y gastos, sino que también brindan recursos para reinvertir, crecer y alcanzar nuevas metas.

Para cualquier emprendedor, enfocarse en lograr las ventas adecuadas y crecer es un proceso necesario y fundamental para el sostenimiento y rentabilidad del negocio.

Para apoyar este proceso a continuación entregamos algunas recomendaciones prácticas para fortalecer este objetivo:



Diversifica los canales:

Evalúa nuevas formas de vender según tu negocio.



Facilita los pagos:

Ofrece diferentes opciones como billeteras digitales o transferencias.



Monitorea tu presupuesto de ventas:

Compara resultados con las metas fijadas.



Haz seguimiento mensual:

Evalúa qué funciona y ajusta estrategias.



Cuida la calidad del producto o servicio:

La satisfacción del cliente es clave.



Controla costos:

Ajusta precios sin afectar la rentabilidad.



Conoce a tu cliente:

Analiza patrones de compra y necesidades.



Ten presencia en línea:

Usa redes sociales para atraer clientes.



Crea contenido de valor:

Informa y educa a tu audiencia.



Mejora la experiencia del cliente:

Simplifica procesos de compra.



Protege tu reputación:

Responde a las reseñas y comentarios con profesionalismo.

Llamado a la acción

La diferencia está en las manos de cada emprendedor o empresario, las ventas son el motor de cualquier negocio, y con estas recomendaciones prácticas, se podrá dar el primer paso para mejorar los resultados y acercarnos a las metas.



Financiación

