



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# Tu plan de tesorería a partir de tu presupuesto

Método práctico en 4 pasos

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

#DESBUROCRATIZAR



# ÍNDICE

---

1. De vender mucho...y aún así ahogarse por la caja.
2. El método de los 4 Pasos.
3. Caso práctico: Mi plan de tesorería.



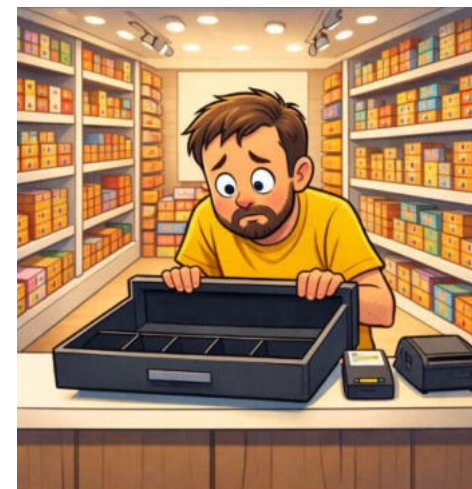
# 1. VENDER MUCHO Y AÚN ASI AHOGARSE POR LA CAJA.

---

## Por qué esto es urgente

🔊 **Las pymes no cierran por la cuenta de resultado si no por caja**

“Puedes crecer en ventas y aun así no poder pagar nóminas.”



Muchas Ventas → Se espera Beneficio → ¿Pero No hay Caja?



## La caja es el oxígeno de la empresa

Porque crecer sin tesorería es crecer al borde de parada.

**Lo que mata no es el año, es un mes concreto**

- Cobros que llegan tarde
- Pagos que llegan puntuales
- Impuestos que no esperan





## Los 5 golpes típicos que rompen la caja

### Los 5 golpes típicos que rompen la caja en pymes

- 👉 IVA trimestral
- 👉 Nóminas y pagas extra
- 👉 Compras de stock antes de cobrar
- 👉 Seguros, rentas, impuestos recurrentes
- 👉 Vencimientos de préstamos o pólizas

No son imprevistos, son previsibles... si se planifican.



# La tesorería se construye con el flujo del tiempo

No dejarse vencer por los vencimientos



# Los 6 mensajes que deben quedar

Presupuesto  $\neq$   
tesorería

El vencimiento  
manda

Formato  
ganador: TRES  
MESES

No es un Excel,  
es un radar

No busques  
precisión,  
busca control

El timing lo es  
todo





# La tesorería como radar (y por qué no necesitas perfección)

**Tu plan no es un Excel, es un radar**

Cada semana responde:

- 👂 ¿Voy a tener tensión de caja?
- 👂 ¿Cuándo exactamente?
- 👂 ¿Cuánto?
- 👂 ¿Qué puedo hacer?





## Para pymes, el formato ganador es Tesorería 13 semanas

**El presupuesto es anual pero el control de tesorería ideal para micro/pymes es en dos planos:**

- SEMANAL
- TRIMESTRAL

Con actualización continua.



## 2. EL MÉTODO DE LOS 4 PASOS.

---

# Introducción al método

Un plan no evita los problemas,  
Te da tiempo para solucionarlos



## Paso 1: Convertir ventas a cobros reales

| Mon         | Tue         | Wed | Thu          | Fri          |
|-------------|-------------|-----|--------------|--------------|
| 1<br>€<br>↑ | 3<br>€<br>↑ | 4   | 5            | 6            |
|             | 10<br>↑     | 11  | 12           | 13           |
|             | 17          | 18  | 16<br>€<br>↑ | 17<br>€<br>↑ |
|             | 24          | 25  | 26<br>↑      | 27<br>↑      |
|             | 31          |     |              |              |

 **Paso 1. Ventas → cobros**  
No uses “ventas mensuales”, usa condiciones de cobro:  
% contado, % a 30, % a 50, % a 90

 **Ejemplo**  
Enero: ventas 20.000.

Cobros:  
50% contado: 10.000 entra en enero  
50% a 15 días: 10.000 entra en febrero

VENDER NO ES COBRAR.



## Paso 2: De gastos a pagos

### Paso 2. Costes → pagos

Incluye:

Compras y proveedores, nóminas, alquileres, servicios.

### Regla oro

“Lo más peligroso es comprar hoy para cobrar en 2 meses.”

### Tip práctico

Compras: colócalas 1 a 2 semanas antes del cobro estimado



## Paso 3: Lo que nadie prevé: Añadir pagos no presupuestados

🔔 Lo que se olvida y luego duele:

IVA

IRPF

Cuotas préstamos

Seguros

Retenciones

Pagas extra

Calendarizar TODOS los pagos evita sorpresas donde no las hay.





## Paso 4 :Saldo semanal → Detectar “semana roja” → decidir

### Semana roja o la semana de tensión

3 palancas:

- 🔊 Acelerar cobros, negociar con clientes.
- 🔊 Aplazar pagos, negociar con proveedores.
- 🔊 Financiación de circulante, productos: Confirming pago aplazado, factoring, pólizas de crédito (ojo, uso puntual, no estructural).



No dejes que tu caja solo exista cuando no hay pagos que hacer.  
No es evitar tensiones, es anticiparlas.



## La clave



### Checklist semanal (3 acciones)

- 1) Actualizar cobros y pagos reales
- 2) Revisar la próxima semana roja
- 3) Definir acciones concretas con fecha

La tesorería no se hace una vez, se gestiona CADA SEMANA.



## Los nunca. Errores que destruyen la tesorería

Decidir mirando el banco “a ojo”.

Pensar que es solo para empresas grandes

Mezclar caja personal y empresarial

Olvidar impuestos o pagas extra

Vender, pero no cobrar



## “Tu plan de tesorería es tu GPS FINANCIERO”

- 📍 El presupuesto te dice dónde quieres ir
- 📍 La tesorería te dice si vas a llegar sin quedarte tirado

“Una empresa no quiebra cuando pierde dinero: quiebra cuando se queda sin caja.”



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# 3. CASO PRÁCTICO.

---



## Caso práctico. Mi tesorería en 2026.

Situación de partida:





## Caso práctico. Mi tesorería en 2026.

Herramienta de planificación y control.



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: **#Desburocratizar**

[www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal](http://www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal)

 900 815 151

[oficinaeconomicagalicia@xunta.gal](mailto:oficinaeconomicagalicia@xunta.gal)