



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle
Business
Engineering
School

UOC Universitat Oberta
de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca ACCID

Emprendedor, ¿Cómo estimar las ventas?



Estos días estoy impartiendo un curso a emprendedores.

Hoy me han planteado una cuestión que me parece puede resultar interesante.

Una emprendedora se plantea poner en marcha un nuevo despacho de actividad profesional y no sabe cómo estimar las ventas.

Claro, es un problema importante. ¿Cómo puedes preparar un plan económico financiero si de entrada no puedes estimar las ventas?

Si una estimación de ingresos es una tarea siempre complicada, lo es más aún cuando se trata de una nueva actividad que se inicia desde cero. Y con iniciar desde cero me refiero que no estamos hablando de una actividad profesional que surge como continuación de la misma actividad ejercida como empleado, sino que una vez obtenido el título se inicia como emprendedora, sin “heredar” una clientela previa.

Ante la imposibilidad real de estimar los ingresos el planteamiento no puede ser otro que empezar la casa por el tejado.

Debemos plantearnos preguntas tales como: ¿Qué costes deberemos asumir para poder ofrecer el servicio que deseamos ofrecer? ¿Cómo va a ser el despacho? ¿Qué personal debemos contratar?...

Cuando respondamos esas preguntas podremos realizar una adecuada estimación de los costes del negocio. Ya sabemos entonces qué ingresos necesitamos para que el negocio no sea deficitario.

Dado que sabemos cuál es el precio a que vendemos, esa cifra de ingresos global hay que descomponerla en número de unidades de producto vendidas. Supongamos que la unidad de producto sea “horas facturadas”. Acabamos de realizar la estimación de cifra de ventas que “necesitamos”.

La nueva pregunta entonces es ¿Soy capaz de vender esas horas en el periodo considerado? Si la respuesta es afirmativa ya tenemos un primer escenario de planificación. Si la respuesta no está clara habrá que profundizar en cómo hacer para que esa venta sea alcanzable y, en caso

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle

Business
Engineering
School

Universitat Ramon Llull

UOC

Universitat Oberta
de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca **ACCID**

contrario, rehacer la estructura del despacho. A continuación recalcular el coste para una nueva estimación de ventas.

En cualquier caso, siempre debemos analizar distintos escenarios para que cuando ocurran estemos preparados y sepamos cómo actuar.

Saludos

Raimon

Última revisión: 5 de mayo de 2011.

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.