

# Cómo usar la plantilla de previsión de caja a 3, 6 y 12 meses

Tienes el Excel descargado, esta es la guía rápida para rellenarlo bien la primera vez. **9 inputs en total** que sacas de tu Holded, tu CRM y tu banco, y mientras los metes verás cómo se actualizan en vivo a la derecha las **6 cifras clave que importan**, sin necesidad de cambiar de hoja para entender en qué situación está tu negocio.

## Inputs

### Los 9 datos que te va a pedir la hoja 1 del Excel

Son las celdas amarillas de la hoja «1. Tus datos». Todo lo demás del Excel se calcula solo a partir de estos 9 valores, así que cuanto más reales sean los números que metas, más útil va a ser tu previsión.

#### 1. Facturación mensual base (€)

Media de los últimos 3 a 6 meses en Holded o en tu ERP, sin contar ingresos puntuales atípicos.

#### 2. Coste operativo fijo mensual (€)

Nóminas, alquileres, software recurrente y servicios fijos. Lo que pagas pase lo que pase cada mes.

#### 3. Caja inicial disponible (€)

Saldo en bancos y cuentas a la vista hoy. Es el punto de partida del cálculo del mes próximo.

#### 4. Churn mensual (%)

Bajas mensuales sobre la cartera recurrente media de los últimos 12 meses. Si no lo sabes, usa entre 2 y 5%.

#### 5. Crecimiento orgánico mensual (%)

Tu estimación realista del crecimiento del recurrente sin contar pipeline nuevo, escenario base.

#### 6. Pipeline cualificado total (€)

Suma de todos los deals abiertos en tu CRM con estado cualificado o equivalente, sin filtrar.

#### 7. % cierre histórico

Win rate de los últimos 12 meses: cerrados sobre cerrados más perdidos, todo desde tu CRM.

#### 8. Días medios de cierre

Sales cycle medio desde lead cualificado a contrato firmado. CRM, o estimación de tu director comercial.

#### 9. DSO actual (días de cobro tras factura)

$(\text{Cuentas a cobrar} \div \text{facturación mensual}) \times 30$ . Si pides anticipos baja a 10-20 días, si financias propio sube a 60-90.

**Si el escenario pesimista se mantiene positivo los 12 meses, tu negocio es resiliente.**

Aunque caiga el pipeline un 30%, suba el churn y se cierren menos deals, sigues sosteniendo la operación con la caja que generas. Es la señal de que puedes invertir en crecimiento con tranquilidad, sin poner en riesgo la continuidad de la empresa.

**Si el pesimista pasa a negativo en algún mes, tienes un problema identificado con meses de antelación.**

La decisión sale sola: o subes la facturación recurrente, o bajas costes fijos antes de ese mes, o levantas financiación. Lo importante es que lo ves ahora, no cuando el banco te llame a las cuatro de la tarde de un viernes.

**La diferencia entre base y optimista te dice cuánto vale tu pipeline real.**

Si la diferencia es enorme, tu negocio depende casi todo de cerrar el pipeline. Si es pequeña, tu base recurrente sostiene la mayor parte. Esto te dice dónde tienes que enfocar el siguiente euro de CAC: defender lo recurrente o acelerar el pipeline nuevo.

**El DSO es la palanca más infravalorada de toda la previsión.**

Cambia el DSO de 60 a 30 días en la celda amarilla y verás cómo la caja final mejora drásticamente sin haber facturado un euro más. La mayoría de founders se obsesionan con vender más, cuando la palanca real está en cobrar antes lo que ya facturan.

**EL SIGUIENTE PASO****Esta plantilla es estática. El sistema RUS la hace en vivo con tus datos reales.**

Aquí tienes que actualizar los 9 inputs manualmente cada mes para ver cómo evoluciona la previsión. En el sistema RUS, los datos se actualizan solos desde tu CRM, tu pasarela de pagos y tu banco, y la previsión se recalcula cada día sin que tengas que tocar un Excel. Si quieres verlo funcionando con tus datos reales, agendamos 30 minutos.

**Agendar llamada con Iván →**

*La llamada es para founders que facturan más de un millón al año, que ya tienen equipo comercial trabajando, y que invierten en publicidad de forma regular. Si vemos que no encaja con tu caso, te lo digo yo mismo en directo, y te llevas un mini-diagnóstico de tu situación.*