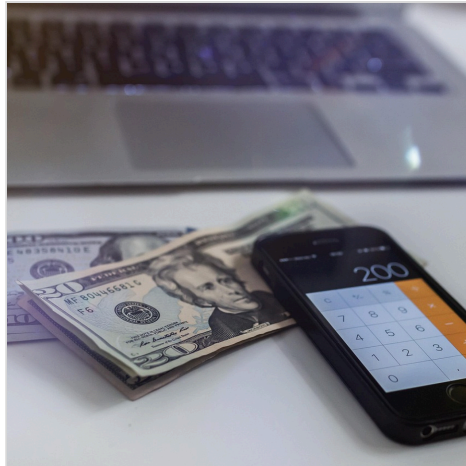


L U M B R E



El presupuesto de arrancar y el de sobrevivir

Materia: Finanzas del emprendedor

07/10/2026

Antes de empezar

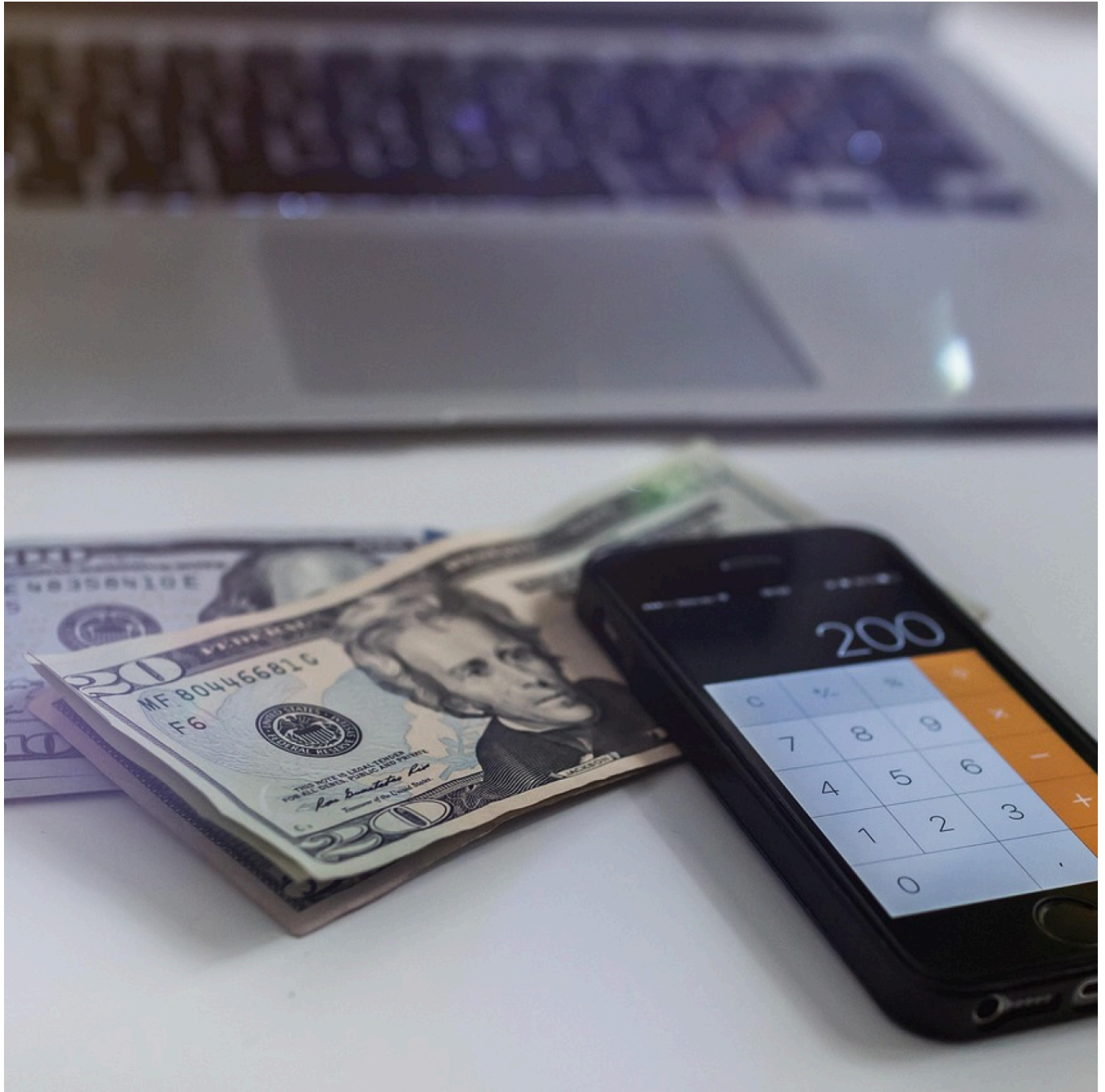
Casi todos los arranques presupuestan una de las dos mitades: compran el equipo y descubren en la semana cuatro que nadie presupuestó los tres meses sin ventas. Este módulo separa las dos cuentas: arrancar (lo que se paga una vez para existir) y sobrevivir (lo que se paga cada mes hasta que el equilibrio se pague solo), y les monta el margen de error: todo primer presupuesto se queda corto. Saldrás con la cifra honesta de cuánto necesitas y la lista de lo que aún no se compra.

QUÉ APRENDERÁS

- Calcular por separado el presupuesto de inversión inicial y el de sobrevivencia, con colchón de error, antes de tocar el ahorro.

Dos presupuestos, no uno: el que se paga una vez

y el que cobra cada mes



El negocio no muere por el local: muere por los tres meses que nadie presupuestó.

El presupuesto típico del que emprende con ahorro tiene una forma reconocible: **es una lista de compras de equipo**. La freidora industrial, la camioneta usada, la remodelación del local, el nombre y el logo. Nada de eso está mal; el problema es lo que **no entra en la lista**, y se revela tarde: el fiado que hay que aguantar hasta que el cliente pague, las dos quincenas sin ventas, tu casa comiendo mientras la máquina todavía no produce. Por eso el arranque serio lleva dos presupuestos, no uno.

Presupuesto de arrancar (una vez): todo lo que se paga **antes y para abrir**: adecuación del espacio, equipo y herramienta, primer inventario completo, permisos y

trámites, identidad y lo mínimo para que te encuentren, y el depósito del local si aplica. La regla de armado: **tres cotizaciones por renglón, y gana la media**, no la más barata (la barata siempre olvida algo). **Presupuesto de sobrevivir (cada mes)**: la renta del lugar, los fijos del mapa de negocios, las **compras recurrentes de insumo**, el sueldo del dueño aunque sea mínimo, y los gastos de tu casa que el negocio aún no cubre del todo. Se multiplica **tres meses como mínimo** (medio año si hay temporada), y ese total se llama **capital de trabajo**: la gasolina hasta que el motor se alimenta solo.

El colchón: el renglón que la experiencia cobra siempre

Hay una ley no escrita del emprendimiento con pocos recursos: **el arranque cuesta entre un veinte y un cuarenta por ciento más de lo presupuestado**, casi nunca por capricho: por el impuesto que nadie contó, la instalación que resultó el doble, la pieza que se rompió en la semana uno y el cliente que pagó tarde. La defensa no es adivinar mejor: es **presupuestar el error**. Al total de arrancar, súmale un 20% etiquetado «imprevistos»; al de sobrevivir, ponle un mes extra que esperas no tocar. Y la regla de conducta que protege el sistema: **si el ahorro total no cubre arrancar + tres meses de sobrevivir + el colchón, no es que el presupuesto sea chico: es que el arranque está grande**. Las salidas son tres, todas legítimas: bajar la escala (vender en línea antes de rentar, equipo usado, empezar con el producto estrella), sumar socio de trabajo, o esperar y seguir vendiendo en pequeño mientras la caja crece. La salida prohibida es la que el orgullo suele elegir: arrancar con el 100% del ahorro en la lista de compras y rezar para que los tres meses sean dos.

Un ejemplo con números redondos, el de una cocinera que arranca servicio de comida para oficinas con 90 mil de ahorro. **Arrancar (una vez)**: equipo de cocina usado y menaje, 22 mil; adecuación eléctrica y de seguridad en el espacio prestado, 8 mil; primer mercado grande y envases, 10 mil; permisos sanitarios y trámite, 5 mil; imagen y página simple para pedir, 5 mil. Total 50 mil; **más colchón del 20%: 60 mil comprometidos, 30 libres**. **Sobrevivir (por mes)**: renta del espacio 4 mil, insumos de las primeras entregas 7 mil, sueldo ella 6 mil, gas, luz, transporte 3 mil, casa 8 mil. Total 28 mil $\times$ 3 meses = 84 mil **contra 30 libres: no alcanza**, y aquí el presupuesto cumple su función, que no es acariciar: es **rediseñar el arranque**. Versiones viables: salir con dos menús fijos y preorden (baja insumo y merma), cobrar anticipo corporativo a 15 días (adelgaza la brecha), rentar espacio solo para producción y vender por encargo (baja renta), o diferir la imagen y vender con la carta en PDF. El mismo ahorro, con la cabeza puesta en los dos presupuestos, se vuelve arranque posible: **el dinero no cambia; el plan sí**.

El presupuesto de arranque compra la maquinaria; el de sobrevivencia compra el tiempo para aprender a usarla.

— Lumbre · Empresa

Los dos presupuestos y sus reglas de armado

Cuenta	Qué incluye	Regla de oro
Arrancar (una vez)	Equipo, adecuación, primer inventario, trámites, lo mínimo para que te encuentren	Tres cotizaciones por renglón; suma 20% de imprevistos
Sobrevivir (mensual)	Renta, fijos, insumos recurrentes, sueldo del dueño, casa	Multiplícalo por tres meses como mínimo
Capital de trabajo	El total de sobrevivir hasta el punto de equilibrio	Es la partida que más se olvida y la que más negocios mata
Colchón	Imprevistos del arranque y mes extra de aire	Si no cabe, se baja la escala, no la honestidad
Lista de aplazos	Lo que el orgullo pide y la caja rechaza	Se compra con ventas, no con ahorro: uniforme, máquina «de vez en cuando»

1. Clasifica cada gasto del arranque según a cuál presupuesto pertenece:

Elementos:

- La refaccionaria que surte las herramientas de instalación
- La renta del local, del 1 al 28 de cada mes
- El uniforme bordado con el logo para los cuatro repartidores
- El permiso de funcionamiento que se paga una sola vez al abrir
- La recarga de gas semanal de la cocina

Arrancar (una vez)	. . .
Sobrevivir (mensual)	. . .
Aplazar con ventas	. . .

2. Andrés gasta 120 mil de sus 140 mil en maquinaria importada y camión para la panadería; planea vivir de las primeras ventas «desde el día uno». Su punto de equilibrio real tarda cuatro meses en llegar. ¿Cuál es el defecto del plan?

- ☐ Que importó maquinaria: debió comprar equipo nacional, aunque más lento
- ☐ Que presupuestó una sola cuenta: la lista de compras sin capital de trabajo; con 20 mil libres no cubre ni dos de los cuatro meses de sobrevivencia, y el cierre no llegará por el pan sino por el tanque vacío
- ☐ Que no pidió un préstamo de entrada: el ahorro de 140 mil es chico para ese negocio
- ☐ Que vivirá de las ventas desde el día uno: eso siempre es un error, aunque haya colchón

3. Un arranque con más inversión inicial (equipo más caro, local más bonito) es señal de un negocio más serio y tiene menos probabilidad de cerrar.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Arma los dos presupuestos con tu proyecto real: la lista de arrancar con tres cotizaciones por renglón (usa la media), el mes de sobrevivencia completo con tu sueldo y tu casa, multiplicado por tres, y el colchón del 20%. Si el total no cabe en el dinero con que cuentas, no lo maquilles: rediseña el arranque —baja la escala, aplaza con la lista de «se compra con ventas», o cambia el modelo de cobro con anticipos— y vuelve a escribir la cifra honesta.

Prueba de que vas bien: al terminar la lista de aplazos, algo que el orgullo pedía a gritos quedó fuera y el plan sigue en pie.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Dos presupuestos: arrancar (una vez, para existir) y sobrevivir (mensual, hasta el equilibrio).
- El capital de trabajo es sobrevivencia $\times$ tres meses como mínimo; es la partida que más se olvida.

- Todo arranque cuesta 20-40% más de lo presupuestado: el colchón se planea, no se lamenta.
- Si el ahorro no cubre arrancar + sobrevivir + colchón, se baja la escala, no la honestidad.
- Lo que luce pero no desbloquea ventas se aplaza: se compra con ventas, no con ahorro.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué renglones van en el presupuesto de arrancar y cuáles en el de sobrevivir?
2. ¿Por qué el capital de trabajo se multiplica por tres meses?
3. ¿De dónde sale el colchón del 20% y para qué etiqueta se usa?
4. ¿Qué tres salidas legítimas tiene un presupuesto que no cabe?
5. ¿Por qué la lista de aplazos protege más que el ahorro?

Lo que debes poder hacer

- Cotizar el arranque con tres cotizaciones por renglón y suma de imprevistos.
- Calcular el capital de trabajo mínimo para llegar al punto de equilibrio.
- Rediseñar la escala del arranque cuando la cifra honesta no cabe.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

5. Chequeo: la cifra honesta



Siguiente: *Punto de equilibrio: cuántas ventas necesitas cada mes* — con los dos presupuestos sobre la mesa, la pregunta se vuelve aritmética: cuántas unidades, a este precio, para pagar fijos, insumos y tu trabajo, y ni un peso de más.

Referencia curricular

Materia:	Finanzas del emprendedor
-----------------	--------------------------

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00eddeos y autoevaluaci\u00f3n):



<https://empresa.lumbre.lat/object/emp-emp-c47-m02-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat