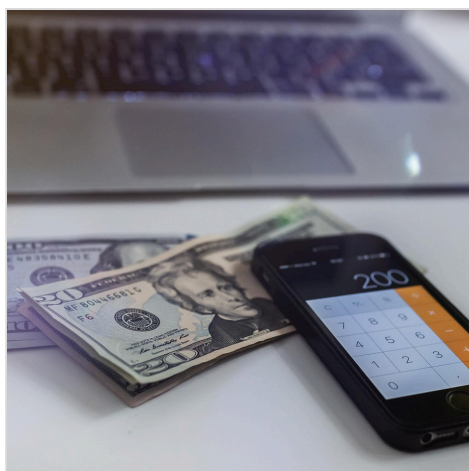


L U M B R E



La caja es la palabra: proyectar trece semanas y contar la vida

Materia: Finanzas del emprendedor

07/10/2026

Antes de empezar

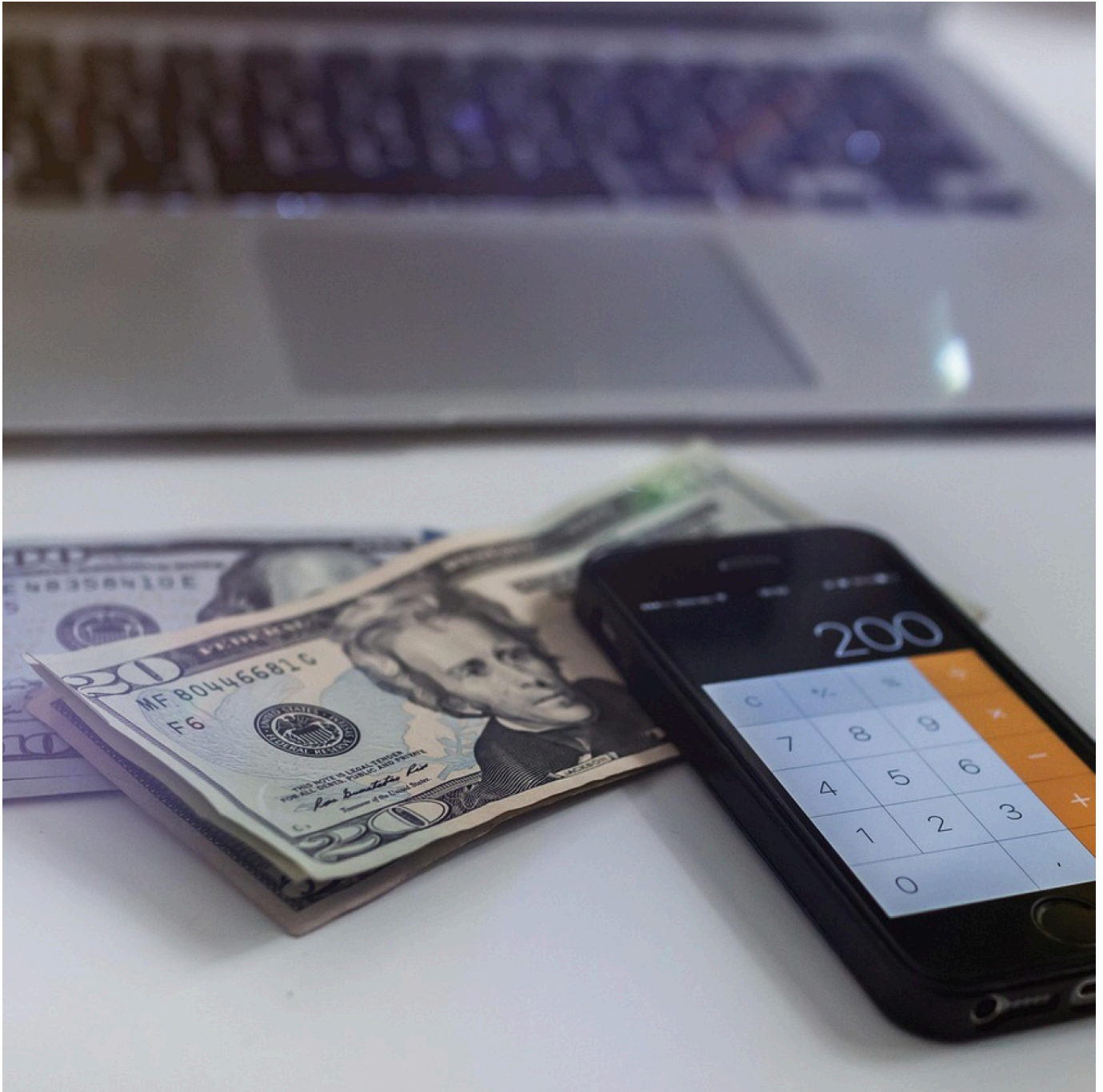
Un negocio rentable puede morir el martes por la tarde: le llegó la renta, el proveedor cobra contra entrega y el cliente fiel paga a treinta días. La diferencia entre venta y cobro es lo que el punto de equilibrio no mide y la caja sí: cuándo entra el dinero, no cuánto entra al mes. Este módulo monta la proyección de trece semanas —saldo inicial, entradas, salidas, saldo final— y enseña a leer el número que ningún estado de resultados te da: cuántas semanas de vida te quedan si nada cambia.

QUÉ APRENDERÁS

- Proyectar el flujo de caja a trece semanas por semanas, separar venta de cobro, y leer las semanas de vida que le quedan al negocio.

Rentable en el papel, cerrado el martes por la

tarde



La caja no pregunta si el mes fue bueno: pregunta si este martes alcanza.

Imagina el caso que vuelve loco al dueño más ordenado: venta mensual de 60 mil, costos de 45 mil, «me quedan 15»... y el martes no pudo pagar la renta porque **el dinero no está**: está en la cuenta por cobrar del cliente corporativo, que paga a 30 días, y en el inventario que compró «para surtirse barato». El punto de equilibrio del módulo anterior respondía **cuánto** vender; esta hoja responde **cuándo** alcanza. La venta y el cobro son dos eventos distintos unidos por un puente de días, y todos los aprietos del emprendedor viven en ese puente.

La herramienta: la proyección de caja a trece semanas. Una hoja con las semanas del frente, y en cada semana cuatro renglones: **saldo inicial** (lo que hay el lunes por la mañana), **entradas** (lo que se cobra esa semana, no lo que se vende: si el cliente paga a 15 días, la venta de hoy es entrada de la semana tres), **salidas** (renta, proveedores, cuotas, tu sueldo, impuestos que tocan ese trimestre, la reparación que ya sabes que viene) y **saldo final** (inicial + entradas – salidas), que es el inicial de la semana siguiente. Trece semanas porque tres meses no ven el pago anual del seguro ni la temporada baja del semestre, y seis meses es ficción: nadie acierta tan lejos. Trece semanas es el horizonte en que **sí puedes cambiar cosas antes de que pasen.**

Contar la vida: el número que decide en silencio

Cuando la hoja de trece semanas está llena, busca la **primera semana con saldo final negativo**: esas son las **semanas de vida** del negocio —cuántas semanas aguantas cobrando lo que cobras y pagando lo que pagas si nada cambia. Dos semanas de vida es urgencia: el martes peligra. Diez semanas son aire: puedes planear. El ejercicio no termina en el diagnóstico; la hoja se vuelve laboratorio de tres preguntas: **adelantar entradas** (anticipo del 50% al pedido, promoción de pago de contado, cobro semanal en lugar de quincenal: cada puente de días que acortas es caja esta semana), **mover salidas** (hablar con el proveedor de renta antes de la semana roja, diferir la compra no urgente, cambiar la fecha de tu propio sueldo), y **vender el puente** (el cliente que paga a 30 vale menos que el que paga hoy: esa diferencia se llama **costo del dinero** y es la razón para precio distinto por plazo). Un negocio con equilibrio correcto y cinco semanas de vida no es un negocio sano: es un negocio **a un cliente moroso de distancia del susto.**

Reglas de honestidad para que la hoja sirva: **las entradas entran con fecha de cobro, no de promesa** —si el cliente «te va a pagar», va en la semana de la fecha acordada, con una nota de riesgo; **las salidas ponen fecha exacta** —la renta vence el 5, la luz el 12, el IVA del trimestre se aparta en la semana en que se declara, no «por ahí»; **el sueldo del dueño es una salida con fecha fija**, y si la semana muestra que no cabe, eso es un hallazgo, no una razón para sacarlo igual. Y la rutina que le da valor: la hoja se **reconcilia cada lunes** —lo que entró y salió se anota de verdad, y el saldo inicial del lunes siguiente es el saldo real, no el proyectado. La proyección sin revisión es origami; con revisión de quince minutos semanales es el tablero del negocio.

Con el hábito montado, las decisiones cambian de forma: el pedido grande del cliente que paga a 60 días ya no se celebra ni se rechaza por instinto —se mete a la hoja y se ve en qué semana te ahoga y cuánto hay que cobrarle por financiarlo. La temporada

baja deja de ser pánico y se vuelve **reserva construida en las semanas verdes**. Y el prestamista ve algo que la licuadora jamás dejó ver: un negocio que sabe, semana a semana, cuánto tiene, cuánto debe y cuánto le deben.

La utilidad es una opinión con fórmulas; la caja es un hecho con calendario.

— Lumbre · Empresa

Los cuatro renglones de la semana y sus trampas

Renglón	Qué pregunta responde	Trampa frecuente
Saldo inicial	¿Con cuánto arranco el lunes?	Empezar con «más o menos» en lugar del saldo real del banco
Entradas	¿Qué dinero me llega ESTA semana?	Anotar la venta cuando ocurre, no el cobro cuando entra
Salidas	¿Qué tengo que pagar, con fecha?	Olvidar las salidas programadas: impuestos, anualidades, el seguro
Saldo final	¿Con cuánto llego al lunes que sigue?	No pasarlo como saldo inicial de la siguiente semana
Revisión del lunes	¿La realidad qué dijo?	Proyectar una vez y nunca reconciliar: la hoja se vuelve decoración

1. Clasifica cada evento según en qué renglón de la semana de caja va, usando la regla de la fecha real del dinero:

Elementos:

- El cliente de contado que paga su compra del martes en el momento
- La renta del local que vence el día 5, dentro de esta semana
- La venta firmada hoy con el corporativo que paga a 30 días
- La entrega de insumo que hoy recibes y el proveedor cobra contra entrega
- El anticipo del 50% que el cliente del pedido grande transfiere hoy al firmar

Entradas de esta semana	. . .
Salidas de esta semana	. . .
Va en otra semana	. . .

2. La panadería de Rosario muestra en su hoja: saldo real 12,000; entradas previstas 58,000 semanales (todo de contado); salidas normales 55,000, excepto la semana 3: 78,000 porque junto a lo normal caen el pago del horno y la anual del seguro. A partir de la semana 4 las salidas vuelven a 55,000. ¿Qué le dice la proyección?

- ☐ Que el negocio está quebrado: si una semana sale en negativo, la hoja ya no tiene sentido
- ☐ Que la semana 3 cierra en -2,000 y es la única semana roja del frente: la solución es llegar a ella con aire —mover el pago del horno a la semana 4, pedir un anticipo a los clientes de pedidos grandes, o apartar desde la semana 1—, no cerrar el negocio
- ☐ Que como las ventas son de contado, el problema no existe: caja es lo mismo que venta
- ☐ Que basta con recortar el sueldo de Rosario esas semanas: la hoja se arregla borrando salidas

3. Si el negocio vende todos los días de contado, su dueño puede prescindir de la proyección de caja: nunca tendrá sorpresas porque siempre hay dinero en la caja.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Abre la hoja de trece semanas esta misma semana con el saldo real del banco como punto de partida. Llena entradas con fecha de COBRO (pregúntale a cada cliente regular cuándo paga, no cuándo compra) y salidas con fecha de PAGO, incluyendo tu sueldo y los impuestos del trimestre. Marca la primera semana con saldo final negativo: cuenta cuántas semanas de vida tienes y anota una acción por cada semana en riesgo (adelantar un cobro, mover una fecha, negociar un anticipo). Pon en tu calendario el bloqueo de quince minutos de cada lunes para reconciliar.

Si descubres menos de cuatro semanas de vida, la urgencia no es conseguir más ventas este mes: es acortar un puente de cobro o mover una fecha de pago esta semana.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Venta y cobro son dos eventos unidos por un puente de días: la caja sigue al cobro.
- La proyección: saldo inicial, entradas, salidas y saldo final, semana a semana, trece semanas.
- Semanas de vida: cuántas semanas aguantas antes de la primera semana roja.
- Se acortan puentes con anticipos y contado; se mueven salidas negociando fechas.
- El lunes de cada lunes: quince minutos de reconciliación convierten la hoja en tablero.

Preguntas clave del tema

1. ¿Por qué venta y cobro son dos eventos distintos?
2. ¿Qué son las semanas de vida y cómo se leen en la hoja?
3. ¿Por qué trece semanas y no un mes o un año?
4. ¿Cómo se acortan los puentes de días entre vender y cobrar?
5. ¿Qué se hace el lunes de cada lunes?

Lo que debes poder hacer

- Construir la proyección de caja a trece semanas con los cuatro renglones.
- Identificar la primera semana roja y diseñar una acción con anticipación.
- Instalar la rutina de reconciliación semanal de quince minutos.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

5. Chequeo: leer el calendario del dinero



Siguiente: *Proyecto: tus números en una hoja para decidir abrir, sostener o esperar* — el momento de juntar la separación de cuentas, los dos presupuestos, la fila de equilibrio y las trece semanas en una sola página que responda la pregunta grande: ¿arranco, sigo, o espero?

Referencia curricular

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

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/emp-emp-c47-m04-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat