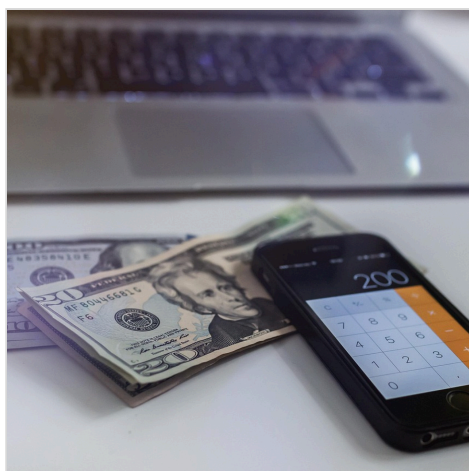


L U M B R E



Proyecto: tus números en una hoja para decidir abrir, sostener o esperar

Materia: Finanzas del emprendedor

07/10/2026

Antes de empezar

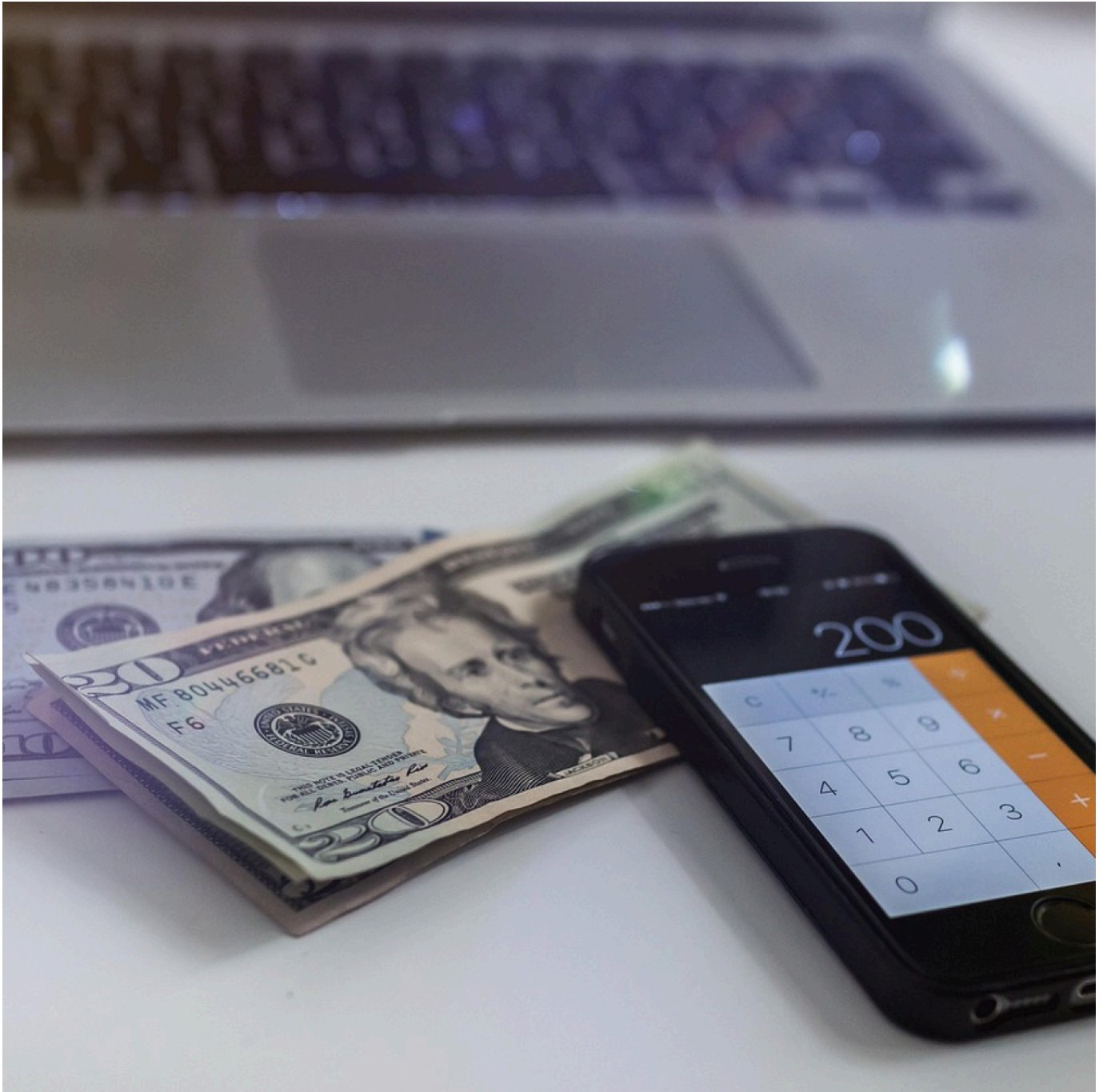
Este proyecto convierte el curso en una decisión con evidencia: una sola hoja que junta la geografía del dinero, los dos presupuestos con colchón, la fila de equilibrio en unidades por día y las trece semanas de caja con sus semanas de vida. Sobre esa hoja se pinta el semáforo —abrir, sostener o esperar— y se escribe el plan de la única salida que toca en rojo: redimensionar el arranque. Saldrás con tus números reales, verificados, y una decisión que puedes defenderle a cualquiera.

QUÉ APRENDERÁS

- Integrar cuentas separadas, presupuestos, equilibrio y caja en una página con semáforo que fundamente la decisión de arrancar, sostener o esperar.

La hoja que responde la pregunta grande:

¿arranco, sigo, o espero?



Nadie decide bien con el ánimo como único dato: se decide con la hoja llena.

Llegaste con cuatro herramientas que viven peleadas si nadie las sienta juntas: la **geografía del dinero** (cuentas separadas, sueldo del dueño, bolsa quieta de impuestos), los **dos presupuestos** (arrancar una vez, sobrevivir tres meses, colchón del 20%), la **fila de equilibrio** (fijos con sueldo ÷ margen, en unidades por día) y **las trece semanas de caja** (cuándo entra, cuándo sale, semanas de vida). Este proyecto las integra en **una hoja de una sola página** y le pone encima la pregunta que todos los módulos servían: con mis números reales, ¿**abro, sostengo o espero**?

La hoja, en cinco recuadros. Uno: *mi dinero y el del negocio* — cuentas abiertas, sueldo fijado con fecha, porcentaje de provisión escrito. Dos: *lo que cuesta existir* — arrancar con tres cotizaciones por renglón, más sobrevivir $\times$ tres, más colchón: **la cifra honesta total**. Tres: *la fila* — equilibrio con mi sueldo adentro, en unidades por día, contra mi venta real de la semana pasada. Cuatro: *el calendario* — trece semanas con la primera semana roja y las semanas de vida contadas. Cinco: *el veredicto* — semáforo con reglas fijas, no con ganas.

El semáforo con reglas escritas, para que el ánimo no vote

VERDE — abrir: el dinero disponible cubre arrancar + tres meses de sobrevivir + colchón y el equilibrio diario es físicamente alcanzable en tu lugar y horario y la caja no muestra semana roja en las primeras ocho. Se abre con fecha en el calendario. **AMARILLO — sostener:** la máquina actual funciona (no hay semanas rojas, el equilibrio está cubierto) pero el **salto** que estás considerando —local nuevo, equipo, pedido grande— no pasa alguna de las tres pruebas. Se sostiene y se fortalece: la meta del amarillo se escribe como condición concreta («abro cuando el colchón llegue a X», «acepto el pedido cuando pague 50% de anticipo»). **ROJO — esperar:** el equilibrio no es alcanzable en tu ubicación real, o la caja muestra menos de cuatro semanas de vida con el plan actual, o el presupuesto honesto no cabe en el dinero con que cuentas. Esperar **no es renunciar:** es la decisión que el módulo dos ya enseñó a ejecutar —redimensionar el arranque (bajar escala, cambiar modelo de cobro, diferir compras), sumar socio de trabajo, o seguir vendiendo en pequeño mientras la caja crece—, con la fecha de nueva medición puesta. La regla de oro del veredicto: si te descubres «ajustando» números para que salga verde, eso ya es un amarillo con miedo.

El proyecto se entrega **con evidencia, no con fe:** la hoja llena con tus cifras reales (no las de ejemplo del curso), las tres cotizaciones de al menos dos renglones gordos de arrancar, el cálculo de equilibrio a lápiz con el sueldo visible dentro de los fijos, y la hoja de trece semanas aunque la primera versión tenga casillas vacías — las vacías también son hallazgos: te dicen qué preguntas le faltan al negocio (¿el corporativo paga a 15 o a 30? eso se pregunta antes de firmar, no después de cobrar tarde).

Y la parte que separa un curso hecho de un negocio arrancado: **la cita contigo mismo escrita en la hoja.** Si tu veredicto es amarillo o rojo, el proyecto incluye la **agenda de desbloqueo:** qué número específico hay que mover, para quién (¿quién negocia la renta? ¿quién llama al mayorista?), con qué fecha de revisión. Si es verde, incluye la **lista de la primera quincena operativa:** cuenta separada funcionando el día uno, hoja de caja impresa en la pared, lunes de reconciliación en el calendario. El

semáforo no es un diagnóstico para colgar: es una orden de operación firmada por quien va a cumplirla, que eres tú.

Decidir con números no elimina el riesgo: elimina la mentira de que el riesgo era invisible.

— Lumbre · Empresa

La hoja de una página: recuadros, datos y su prueba de honestidad

Recuadro	Dato que exige	Prueba de honestidad
Geografía del dinero	Cuentas abiertas, sueldo con fecha, % de provisión	Movimientos del mes sin cruces sin nombre
Presupuestos	Arrancar + sobrevivir × 3 + colchón vs. dinero real	Tres cotizaciones por renglón, ganando la media
Equilibrio	Unidades por día con el sueldo dentro de los fijos	Comparado contra venta real, no contra temporada alta
Caja 13 semanas	Primera semana roja y semanas de vida	Entradas con fecha de cobro confirmada
Veredicto	Verde, amarillo o rojo con la regla citada	Si se maquilló un número, el color cambia

1. Clasifica cada hallazgo de una hoja de proyecto según el color de semáforo que implica según las reglas, para un negocio que quiere ABRIR (no que ya opera):

Elementos:

- Cubre arrancar + tres meses + colchón, equilibrio alcanzable, y ninguna semana roja en ocho
- La panadería actual va bien, pero el local nuevo empuja el equilibrio a 400 panes por día y la esquina no da para eso
- El presupuesto honesto no cabe: gastar lo que hay en equipo deja cero pesos de sobrevivencia para los primeros meses
- La caja muestra la primera semana roja en la semana 2 del frente
- El equilibrio se cubre y hay seis semanas de vida, pero aceptar el pedido grande a 60 días hundiría tres semanas la caja

Verde: abrir	. . .
Amarillo: sostener antes del salto	. . .
Rojo: esperar y redimensionar	. . .

2. Mauricio llena su hoja: tiene 110 mil ahorrados; su arrancar suma 78 mil, el sobrevivir mensual 14 mil, y decide omitir el colchón «porque él es cuidadoso». Su equilibrio con sueldo es de 310 entregas por día y su prueba de mercado dejó 90. Su caja proyectada muestra semana roja en la 3. ¿Qué veredicto exige la regla, y por qué?

- ☐ Verde: le sobran 32 mil después de comprar el equipo, y con ventas diarias la caja se arregla sola
- ☐ Amarillo: la operación chica funciona, así que conviene arrancar ya y ajustar sobre la marcha
- ☐ Rojo: dos de tres pruebas estructurales están en contra —el equilibrio (310) está muy arriba de la venta probada (90) y la caja se hunde en la semana 3—; aunque sobrarian 32 mil, el plan exige redimensionar antes de gastar
- ☐ Rojo solo por omitir el colchón: con su 20% calculado el veredicto cambiaría a verde

3. Un veredicto rojo en la hoja del proyecto significa que la idea de negocio es mala y debe abandonarse.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Ensambla tu hoja de una página con los cuatro recuadros llenos con cifras REALES y pinta el semáforo citando la regla que aplicó: qué prueba pasaste y cuál no. Escribe debajo la agenda de desbloqueo (tres acciones concretas con fecha y responsable, aunque el responsable seas tú) o, en verde, la lista de tu primera quincena operativa: cuenta separada, equilibrio en la pared, lunes de caja en el calendario. Enséñale la hoja a una persona que te quiera y que no sepa de tu negocio: si entiende tu decisión sin que la convenzas, el trabajo está bien hecho.

La hoja no obliga a que el resultado sea verde; obliga a que la decisión no sea a ciegas. Eso ya es ventaja sobre nueve de diez arranques.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Una hoja, cinco recuadros: geografía, presupuestos, equilibrio, caja de 13 semanas, veredicto.

- El verde exige las tres pruebas a la vez: dinero que cubre, fila alcanzable, caja sin semana roja temprana.
- Amarillo es operación sana con salto sin fundamento: se sostiene con condición escrita, no con ganas.
- Rojo es el plan que no pasa, no la idea que fracasa: se redimensiona y se vuelve a medir con fecha.
- Maquillar un número para salir verde convierte el semáforo en espejo.

Preguntas clave del tema

1. ¿Cómo se integra todo el curso en una sola página?
2. ¿Qué pruebas exactas definen verde, amarillo y rojo?
3. ¿Qué hago con la semana roja que encontré mi caja?
4. ¿Cómo se escribe la agenda de desbloqueo?
5. ¿Cada cuánto vuelvo a llenar la hoja?

Lo que debes poder hacer

- Llenar la hoja de una página con cifras reales y evidencia de cada recuadro.
- Dictar el veredicto citando la regla, y escribir el plan que le corresponde.
- Defender la decisión ante alguien que no conoce tu negocio sin convencerlo de más.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

5. Chequeo: la hoja entregada



Fin del curso. *Finanzas del emprendedor: arranca con caja clara* cierra con tu hoja en la mano: cuentas separadas, presupuestos honestos, tu fila de equilibrio y trece semanas de vida contadas. **Siguiente curso:** *Formaliza tu negocio: SAT, RFC y el día uno* — cuando los números ya cuadran, falta que lo declarado cuadre con lo real: trámite por trámite, sin adivinar tu régimen ni llegar tarde a una declaración.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/emp-emp-c47-m05-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat