

L U M B R E



Los números del negocio: flujo, punto de equilibrio y estado de resultados

Materia: Emprendimiento

07/10/2026

Antes de empezar

Números sin contador: cómo leer tu propio negocio y decidir con cabeza.

QUÉ APRENDERÁS

- Manejar los 3 números que dicen si tu negocio va bien: flujo de caja (cuándo entra y sale), punto de equilibrio (cuánto vender para no perder) y estado de resultados (cuánto ganaste en realidad).

Los 3 estados, no los 100

A un negocio chiquito le sobran 3 tablas: **flujo de caja** (entra/sale cada día-semana-mes), **punto de equilibrio** (cuántas piezas/tickets necesito para \(\$0) y **estado de resultados** (ingresos – costos – gastos = utilidad). Todo lo demás es decoración.

1. Flujo de caja: oxígeno, no utilidad

1. Anotaciones diarias: lo que entra (efectivo, transferencia, tarjeta, 15 días fecha) + lo que sale (proveedores, renta, luz, gas, nómina, impuestos).
2. Saldo inicial + entradas – salidas = saldo final. Si el saldo final es negativo dos meses seguidos, vas a la quiebra aunque en papel ganes.
3. Reserva de 1 mes de operación (\\$20-80 k en miPyMEs) es tu "oxígeno". Sin reserva, un cliente que no paga te mata.
4. Regla del 3-30-3: cobra 30 % anticipo, 30 % en entrega, 30 % a los 3 días. Reduce cartera vencida.

2. Punto de equilibrio: cuánto vender para empatar

Fórmula: **PE = costos fijos / (precio unitario – costo variable unitario)**. Ejemplo: renta \\$8 000 + luz \\$1 500 + sueldo ayudante \\$4 000 = **\\$13 500 fijos/mes**. Vendes \\$85 el platillo con CD \\$32. Margen por plato \\$53. **PE = 13 500 / 53 = 255 platos/mes = 9-10 al día**. Si vendes 30/día, vas ganando; si vendes 5, estás perdiendo \\$424 diarios.

El número que engaña

Facturar \\$120 000/mes y quedarte \\$1 500 en la caja NO es negocio grande: es negocio chiquito con volumen. Antes de "crecer", revisa tu margen: si es <20 % de utilidad neta, crecer multiplica la fuga.

3. Estado de resultados: utilidad bruta vs neta

- **Ventas netas** (brutas menos devoluciones y descuentos).
- – **Costo de ventas (CD)**: materiales directos + mano de obra directa. Da **Utilidad bruta** (típico 40-70 %).
- – **Gastos de operación**: renta, luz, sueldos administrativos, marketing, transporte, papelería.
- = **Utilidad operativa (EBIT)**. Si este número es negativo, tu operación pierde antes de impuestos e intereses.
- – **Gastos financieros (intereses, comisiones) – impuestos**. Da **Utilidad neta**, lo que realmente te queda. Un negocio sano tiene utilidad neta $\geq 8-15\%$ de las ventas.

1. Vendes 400 platillos/mes a \$95 c/u. CD \$38. Gastos fijos \$18 000. ¿Tu utilidad neta y punto de equilibrio?

- ☐ Utilidad \$5 000 · PE 210 platos.
- ☐ Utilidad \$5 000 · PE 310 platos.
- ☐ Utilidad \$48 000 · PE 190 platos.

2. Anota tus 3 números este mes: ventas, costo de venta, gastos fijos. Calcula tu PE y tu utilidad neta. ¿Estás por encima del PE?

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Flujo de caja $\neq$ utilidad: una empresa con utilidad puede morir por falta de oxígeno.
- $PE = \text{fijos} / (\text{precio} - \text{variable unitario})$.
- Utilidad neta sana $\geq 8-15\%$ de ventas.
- Anticipos 30-30-30 reducen cartera vencida.
- Reserva de 1 mes de operación es obligatoria antes de "invertir en crecer".

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué es flujo de caja y por qué mata aunque yo gane?
2. ¿Cómo calculo mi punto de equilibrio?

3. ¿Qué diferencia hay entre utilidad bruta y neta?

4. ¿Cuánta reserva necesito?

Lo que debes poder hacer

- Llevar el flujo de caja diario durante 30 días y leer tendencias.
- Calcular tu punto de equilibrio con precio, CD y fijos reales.
- Elaborar un estado de resultados simplificado de tu negocio.

Referencia curricular

Materia:	Emprendimiento
-----------------	----------------

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/in-r-numeros-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat