

FACTIRAM

**FACTIRAM NO ES CONTABILIDAD. NO ES TEORÍA FINANCIERA.
ES CLARIDAD.
Y CLARIDAD ES PODER.**



ÍNDICE

CAPÍTULO 1: ¿TU NEGOCIO ESTÁ EN PELIGRO?

CAPÍTULO 2: SCORE FACTIRAM

CAPÍTULO 3: EL ERROR QUE AFECTA TUS GANANCIAS

CAPÍTULO 4: EL FLUJO DE CAJA

CAPÍTULO 5: PUNTO DE EQUILIBRIO

CAPÍTULO 6: VENTAS INTELIGENTES

CAPÍTULO 7: EFICIENCIA OPERATIVA

CAPÍTULO 8: VULNERABILIDAD EMPRESARIAL FACTIRAM

CAPÍTULO 9: CRECER CON ORDEN

CAPÍTULO 10: CONTROL MENSUAL RÁPIDO

CAPÍTULO 11: PLAN DE ACCIÓN

CAPÍTULO 1 **¿TU NEGOCIO ESTÁ EN PELIGRO?**



FASE 1 - DIAGNÓSTICO

ANTES DE GANAR MÁS, TIENES QUE ACEPTAR LA REALIDAD

Muchos dueños dicen:

"Mi negocio va bien."

"Ahí va."

"No me puedo quejar."

Eso no es un diagnóstico.

Eso es evasión.

Un negocio no se evalúa por sensaciones.

Se evalúa por números y control.

Y si no tienes control, estás perdiendo dinero... aunque no lo notes.

Voy a ser directo.

Si no puedes responder con números claros

las preguntas que vienen a continuación,

no estás administrando tu negocio.

Estás improvisando.

LOS 5 SÍNTOMAS DE UN NEGOCIO EN RIESGO

Lee con honestidad. No te justifiques.

No sabes cuánto ganas realmente

Pregunta directa:

¿Cuánto dinero limpio te dejó tu negocio el mes pasado después de pagar TODO?

No ventas.

No "lo que quedó en la cuenta".

Ganancia real.

Si no lo sabes con exactitud, estás trabajando sin tablero.

Sacas dinero de la caja cuando lo necesitas

Esto es más común de lo que crees.

Pagas el súper con dinero del negocio.

Pagas tu tarjeta personal desde la cuenta empresarial.

Luego "lo ajustas".

No estás ajustando.

Estás rompiendo la estructura financiera.

Un negocio sin separación es un negocio débil.

Siempre estás "justo" Vendes, pero nunca sobra.

Siempre hay algo que pagar.

Siempre hay presión.

Siempre hay urgencia.

Eso no es mala suerte.

Eso es falta de estructura.

No sabes cuánto debes vender al mes

Pregunta incómoda:

¿Cuál es tu número mínimo mensual para no perder dinero?

Si no sabes cuánto debes vender para sobrevivir, cada mes estás apostando.

Y los negocios no se construyen apostan

Tienes ventas, pero no tienes dinero

Aquí está el punto crítico.

Puedes vender mucho.

Puedes facturar mucho.

Y aun así no tener efectivo.

Eso se llama falta de liquidez.

(Significa que vendiste, pero no tienes dinero disponible).

Muchos negocios mueren aquí.



AUTOEVALUACIÓN FACTIRAM – NIVEL DE RIESGO

Responde SÍ o NO a cada punto:

- ☐ No sé mi ganancia mensual real
- ☐ Mezclo dinero personal con el negocio
- ☐ No tengo sueldo fijo como dueño
- ☐ No sé cuánto necesito vender mínimo
- ☐ A veces no tengo dinero aunque haya vendido

RESULTADO:

- 0-1 SÍ → ● Zona Verde (Tienes control básico)
- 2-3 SÍ → ● Zona Amarilla (Hay desorden que puede crecer)
- 4-5 SÍ → ● Zona Roja (Estás operando sin sistema)

⚠ Verdad incómoda

Si estás en rojo:

No significa que tu negocio sea malo.

Significa que tú no tienes el control financiero.

Y eso es peligroso.

CASO REAL (HÍBRIDO)

Caso 1 – Negocio físico

Ana tiene una tienda de abarrotes.

Vende todos los días.

Tiene clientes.

Siempre hay movimiento.

Pero no sabe cuánto gana.

Cuando necesita dinero, lo toma de la caja.

A veces paga proveedores tarde.

Resultado:

Mucho trabajo.

Cero tranquilidad.

Caso 2 – Negocio de servicios

Luis tiene una agencia de diseño.

Factura bien.

Tiene meses fuertes.

Pero cuando llegan impuestos o meses bajos, entra en estrés.

¿Por qué?

Porque nunca separó cuentas.

Nunca calculó su margen real.

Ambos creen que el problema es vender más.

No lo es.

El problema es estructura.

PREGUNTAS DE DIAGNÓSTICO PROFESIONAL

1. ¿Cuánto fue tu utilidad real el último mes?
2. ¿Tienes cuentas separadas?
3. ¿Te pagas sueldo fijo?
4. ¿Cuántos días puede sobrevivir tu negocio sin vender?
5. ¿Sabes tu margen promedio?

CONCLUSIÓN DEL CAPÍTULO

No puedes rescatar algo que no aceptas que está desordenado.

Este capítulo no es para asustarte.

Es para que dejes de engañarte.

En el siguiente capítulo vas a entender cómo medir la salud real de tu negocio usando el Score FACTIRAM.

Porque lo que no se mide...
se descontrola.

CAPÍTULO 2

SCORE FACTIRAM: CÓMO MEDIR LA SALUD REAL DE TU NEGOCIO

Voy a ser directo.

La mayoría de los dueños no saben si su negocio está sano.

Solo saben si "hay movimiento".

Movimiento no es salud.

Para eso existe el Score FACTIRAM.

No es magia.

Es una forma simple de medir si tu negocio tiene control financiero
o está sobreviviendo por inercia.

¿QUÉ MIDE EL SCORE FACTIRAM?

El Score mide 5 áreas críticas:

Claridad de Ganancia

Control de Caja

Margen Real

Punto de Equilibrio

Disciplina Financiera

Cada área se califica de 0 a 20 puntos.

Total máximo: 100 puntos



LAS 5 VARIABLES DEL SCORE

Claridad de Ganancia (0–20 puntos)

Pregunta base:

¿Sabes exactamente cuánto ganaste el mes pasado después de pagar todo?

No tengo idea → 0 pts

Tengo estimado → 10 pts

Lo sé con número exacto → 20 pts

Control de Caja (0–20 puntos)

¿Tienes cuentas separadas (negocio / impuestos / dueño)?

Todo mezclado → 0 pts

Parcialmente separado → 10 pts

Totalmente separado → 20 pts

Margen Real Conocido (0–20 puntos)

¿Sabes tu margen promedio real?

(Margen = lo que realmente ganas por cada venta)

No lo sé → 0 pts

Lo calculé alguna vez → 10 pts

Lo reviso constantemente → 20 pts

Punto de Equilibrio Claro (0–20 puntos)

¿Sabes cuánto debes vender mínimo al mes para no perder dinero?

No lo sé → 0 pts

Tengo una idea aproximada → 10 pts

Lo tengo calculado con números → 20 pts

Disciplina de Registro (0–20 puntos)

¿Llevas registro constante de ventas y gastos?

No registro nada → 0 pts

Registro a veces → 10 pts

• • Registro diario o semanal disciplinado → 20 pts



Fórmula del Score FACTIRAM

Score Total =

Claridad + Control + Margen + Punto Equilibrio + Disciplina
Máximo = 100 puntos



Interpretación del Score

80–100 → ● Negocio con Control

Tienes estructura. Ahora puedes optimizar y escalar.

50–79 → ● Negocio Inestable

Hay orden parcial, pero riesgo oculto.

0–49 → ● Negocio Vulnerable

Estás operando sin sistema financiero.

Y eso es peligroso.



Caso Híbrido

Negocio físico

Pedro tiene una ferretería.

No sabe su margen real.

No tiene cuentas separadas.

No sabe su punto de equilibrio.

Score: 30 puntos.

Vende mucho, pero está en zona roja.

Negocio de servicios

Mariana tiene una agencia de marketing.

Sabe cuánto factura.

Pero no sabe cuánto realmente gana después de impuestos.

Score: 55 puntos.

Zona amarilla. Riesgo moderado.

PREGUNTAS DE DIAGNÓSTICO PROFESIONAL

- ¿Cuál es el margen promedio por producto o servicio?
- ¿Cuántos meses de gastos puede cubrir tu caja actual?
 - ¿Qué porcentaje de tus ventas es utilidad real?
- ¿Cuánto dinero tienes apartado para impuestos?
 - ¿Cuál es tu gasto fijo mensual exacto?

 Verdad directa

El Score no es para etiquetarte.

Es para dejar de engañarte.

Un negocio sin medición clara es como conducir sin tablero.

Puedes avanzar...

pero no sabes cuándo te vas a quedar sin gasolina.

En el siguiente capítulo vamos a tocar el error más costoso de las PYMEs:

Creer que están ganando 30%...

cuando en realidad están ganando mucho menos.

Margen vs Marcaje.

Y aquí es donde muchos descubren que han estado trabajando casi gratis.

INSTRUCCIONES

Lee cada sección con honestidad.

Marca la opción que mejor describa tu situación actual.

No marques lo que "quieres ser".

Marca lo que eres hoy.

CLARIDAD DE GANANCIA (0–20 pts)

☐ 0 pts – No sé cuánto gané el mes pasado después de pagar todo.

☐ 10 pts – Tengo una estimación aproximada.

☐ 20 pts – Sé el número exacto de mi utilidad mensual.

Puntaje obtenido: _____

CONTROL DE CAJA (0–20 pts)

☐ 0 pts – Todo el dinero está mezclado (negocio y personal).

☐ 10 pts – Tengo cierta separación, pero no es clara.

☐ 20 pts – Tengo cuentas separadas: negocio, impuestos y sueldo.

Puntaje obtenido: _____

MARGEN REAL CONOCIDO (0–20 pts)

☐ 0 pts – No sé cuál es mi margen real.

☐ 10 pts – Lo calculé alguna vez, pero no lo reviso.

☐ 20 pts – Conozco y reviso mi margen constantemente.

Puntaje obtenido: _____

PUNTO DE EQUILIBRIO (0–20 pts)

☐ 0 pts – No sé cuánto debo vender para no perder dinero.

☐ 10 pts – Tengo una idea aproximada.

☐ 20 pts – Tengo el número exacto calculado.

Puntaje obtenido: _____

DISCIPLINA DE REGISTRO (0–20 pts)

☐ 0 pts – No llevo registro formal de ventas y gastos.

☐ 10 pts – Registro información de manera irregular.

☐ 20 pts – Llevo registro constante y disciplinado.

Puntaje obtenido: _____



TOTAL SCORE FACTIRAM

Suma de los 5 puntajes:

_____ / 100



INTERPRETACIÓN DEL RESULTADO

● 80–100 puntos

Negocio con control. Puedes optimizar y escalar.

● 50–79 puntos

Negocio inestable. Hay riesgo oculto que debe corregirse.

● 0–49 puntos

Negocio vulnerable. Estás operando sin sistema financiero.



REFLEXIÓN OBLIGATORIA

¿En qué área obtuviste menor puntaje?

¿Qué decisión has estado postergando?

¿Qué acción concreta tomarás esta semana?

EL SCORE ES SOLO EL TERMÓMETRO. AHORA TOCA LA CIRUGÍA.

Ya hiciste el ejercicio. Ya viste tu color.

Pero saber que tienes fiebre no te cura la infección; solo te avisa que estás en peligro.

La mayoría de los dueños de negocio cierran este manual,
guardan el Score en un cajón y regresan al "caos de siempre".

Mañana vuelven a mezclar cuentas,
vuelven a operar sin margen y vuelven a rezar para que la caja aguante la quincena.
Eso no es ser empresario. Eso es jugar a la ruleta con tu patrimonio.
Si tu Score te puso en Zona Roja o Amarilla,
no necesitas consejos motivacionales.
Necesitas una Intervención Técnica.

OPCIÓN A: PARA QUIENES ESTÁN EN ROJO **(VULNERABILIDAD CRÍTICA)**

"Tu negocio está en cuidados intensivos. Deja de pedir vitaminas y acepta la cirugía".

Operar con un Score menor a 50 puntos es como
conducir un tráiler sin frenos en una bajada:
el impacto es inevitable, solo es cuestión de tiempo.

En este nivel, cada día que pasas "pensándolo" es dinero que se evapora y
riesgo que aumenta.

Ejecuta el Protocolo de **Emergencia FACTIRAM (14 DÍAS)**:

No vamos a "ver cómo mejorar". Vamos a estabilizar tu flujo,
amputar gastos innecesarios y forzar la rentabilidad desde el día 1.

Duración: 14 días de intervención técnica.

Objetivo: Oxígeno inmediato y detención de fugas.

Inversión: \$10,000 MXN + IVA.

Este plan no es asesoría.

Es intervención.

En 14 días el negocio obtiene:

- ✓ Claridad real de cuánto dinero entra y cuánto se va.
- ✓ Margen corregido en sus productos o servicios principales.
- ✓ Punto de equilibrio claro (sabe cuánto debe vender al día).
- ✓ Separación definitiva entre dinero personal y dinero del negocio.
- ✓ Eliminación inmediata de gastos innecesarios.
- ✓ Flujo de efectivo mejorado en el corto plazo.
- ✓ Disciplina básica de control diario.

Lo que realmente compra el dueño es esto:

- ☞ Deja de operar a ciegas.
- ☞ Sabe si su negocio puede sobrevivir.
- ☞ Recupera control financiero.

No promete crecimiento.

Promete detener el deterioro.

OPCIÓN B: PARA QUIENES ESTÁN EN AMARILLO **(INESTABILIDAD)**

"Estás creciendo sobre arena movediza.

Es hora de construir cimientos de concreto".

Vendes, tienes movimiento y el negocio parece funcionar,
pero no tienes control real.

Un mal mes, una multa del SAT o un competidor agresivo podrían
tumbarte porque tu estructura es frágil.

Tu mayor error es creer que "vender más" solucionará el desorden.

El desorden más ventas solo genera un desorden más grande.

Activa el **Plan de Estabilización FACTIRAM (28 DÍAS)**:

Vamos a auditar tus costos, blindar tus márgenes y
crear el sistema para que el negocio deje de depender de tu memoria
y empiece a depender de procesos.

Duración: 28 días de optimización estructural.

Objetivo: Orden total, disciplina de registro y fondo de reserva.

Inversión: \$18,000 MXN + IVA.

● PLAN DE ESTABILIZACIÓN – 28 DÍAS

\$18,000 + IVA

Este plan es orden estructural.

En 28 días el negocio obtiene:

- ✓ Auditoría real de costos y desperdicios.
 - ✓ Mejora de margen promedio.
 - ✓ Optimización de clientes (elimina clientes que no convienen).
 - ✓ Sistema básico de inventario o control operativo.
 - ✓ Manuales simples para delegar tareas.
 - ✓ Fondo inicial de reserva (colchón financiero).
 - ✓ Proyección financiera a 6 meses.
- Lo que realmente compra el dueño:
- ☞ Deja de sobrevivir mes a mes.
 - ☞ Reduce estrés operativo.
 - ☞ Empieza a construir estabilidad.

No es magia.

Es estructura.

OPCIÓN C: PLAN DE CONTENCIÓN Y SALVAMENTO (Casos Extremos)

"Cuando el colapso ya empezó y necesitas detener la caída hoy mismo".
Si sientes que el agua ya te llegó al cuello y la operación está fuera de control,
este es el plan de choque más agresivo de nuestra metodología.

Duración: 28 días intensivos.

Inversión: \$27,000 MXN + IVA.

Este plan es cirugía financiera de emergencia.

En 28 días el negocio obtiene:

- ✓ Balance de realidad financiera (radiografía real sin maquillaje).
- ✓ Recalibración de márgenes de supervivencia en productos clave.
- ✓ Protocolo "Grasa Cero" (cancelación inmediata de fugas de dinero).
- ✓ Blindaje de cuentas (separación obligatoria de patrimonio).
- ✓ Inyección de liquidez flash (generación de efectivo en 72 horas).
- ✓ Tablero de control y registro diario de punto de equilibrio.
- ✓ Veredicto profesional de viabilidad y salvamento.

Lo que realmente compra el dueño:

- ☞ Detiene la pérdida de dinero hoy mismo.
- ☞ Claridad absoluta sobre si su patrimonio aún tiene salvación.
 - ☞ Oxígeno inmediato para volver a dormir tranquilo.
 - ☞ Una ruta táctica de rescate o una salida ordenada.

No es asesoría.

Es un rescate táctico.

FACTIRAM no te da un consejo amistoso;

te entrega un sistema de blindaje financiero.

Mientras otros intentan adivinar qué falla en su local,
nuestros consultores certificados intervienen tu estructura de forma **totalmente digital**,
sin invadir tu espacio físico pero con total acceso a la verdad de tus números.

Mediante una comunicación ágil **por WhatsApp y sesiones tácticas en línea**,
solicitamos la evidencia técnica de tu negocio para auditar cada peso que entra y sale.

No buscamos 'caerle bien' al dueño, buscamos que el Score suba y
que la angustia de no saber si tendrás para la nómina baje.

Operar sin un sistema es como volar un avión con el tablero apagado:
el impacto es solo cuestión de tiempo.

La pregunta no es si necesitas ayuda,
sino cuánto tiempo le queda a tu Score antes de tocar fondo.

Toma hoy el control de tu tablero antes de que sea demasiado tarde.

CAPÍTULO 3

EL ERROR #1 QUE ESTÁ DESTRUYENDO TUS GANANCIAS MARGEN VS MARCAJE

La mayoría de los negocios pequeños creen que están ganando 30%...
cuando en realidad están ganando mucho menos.

Y esa confusión se llama:

Confundir Marcaje con Margen.

No es un detalle técnico.

Es la diferencia entre sobrevivir y crecer.

PRIMERO: ENTENDAMOS EL ERROR

◆ Marcaje

Marcaje es cuando aumentas un porcentaje sobre tu costo.

Ejemplo:

Compras un producto en \$100

Le agregas 30%

Lo vendes en \$130

Muchos dicen:

"Le gano 30%".

Eso es falso.

◆ Margen

Margen es el porcentaje real que representa tu ganancia sobre el precio de venta.

La fórmula correcta es:

$\text{Margen} = (\text{Precio de Venta} - \text{Costo}) \div \text{Precio de Venta}$

EJEMPLO CLARO (NEGOCIO FÍSICO)

Costo: \$100

Precio de venta: \$130

Ganancia real: \$30

Ahora aplicamos fórmula:

$30 \div 130 = 0.23$

Margen real = 23%

No 30%.

Estás ganando 23%.

Y de ahí todavía tienes que pagar gastos fijos.



EJEMPLO (NEGOCIO DE SERVICIOS)

Un diseñador cobra \$10,000 por proyecto.

Costos asociados:

Software

Internet

Horas invertidas (su tiempo)

Impuestos

Si sus costos reales suman \$7,000

Ganancia real: \$3,000

Margen:

$$3,000 \div 10,000 = 30\%$$

Pero si no consideró su tiempo como costo,
el cálculo está mal.

Muchos servicios inflan su margen porque no contabilizan
su propio salario como costo.
Eso es autoengaño.



POR QUÉ ESTO ES TAN PELIGROSO

Si tú crees que ganas 30%

pero en realidad ganas 23%

Y tus gastos fijos representan 20%

Tu utilidad real puede estar cerca de cero.

Estás trabajando...

para pagar gastos.

COSTO	MARCAJE	PRECIO VENTA	MARGEN REAL
100	30%	130	23%
100	50%	150	33%
100	100%	200	50%

Conclusión:

Si quieres margen real de 30%
no puedes marcar 30%.

Tienes que marcar aproximadamente 43%.

Porque:

Si vendes en 143 con costo 100:

$$43 \div 143 = 30\%$$

EJERCICIO PRÁCTICO

Toma tu producto o servicio principal.

Costo real total: _____

Precio de venta actual: _____

Ganancia: _____

Ahora calcula:

Margen = (Precio – Costo) ÷ Precio

Resultado: _____ %

INTERPRETACIÓN

Menos de 15% → Margen peligroso (comercio físico)

Menos de 25% → Margen débil (servicios)

Entre 20–35% → Saludable en comercio

Entre 30–50% → Saludable en servicios

Más de 50% → Excelente (si el mercado lo soporta)

🔍 CASO REAL – FERRETERÍA

Dueño cree que gana 40%.
Costo promedio producto: \$200
Precio venta: \$280
Ganancia: \$80
Margen:
 $80 \div 280 = 28\%$
No 40%.
Y sus gastos fijos son 25%.
Utilidad real: casi nada.

🔍 CASO REAL – AGENCIA DE MARKETING

Factura \$200,000 al mes.
Cree que gana 50%.
Pero:
Nómina
Herramientas
Impuestos
Freelancers
Costos reales: \$150,000
Ganancia: \$50,000
Margen real: 25%
Y aún debe pagar su propio sueldo.
Muchos negocios "rentables" en realidad están tensos.

PREGUNTAS DE DIAGNÓSTICO PROFESIONAL

¿Incluyes tu propio sueldo como costo?
¿Calculas margen por producto o promedio general?
¿Revisas margen al menos trimestralmente?
¿Tienes productos con margen negativo?
¿Tu margen cubre inflación anual?
Si el cliente no sabe estas respuestas con números...
No tiene control real.

🔥 ALERTAS CRÍTICAS

- Si $\text{margen} < \text{gastos fijos}$ → El negocio está condenado.
- Si margen depende solo de volumen → Riesgo alto.
- Si compites solo por precio → Erosión constante.

🎯 DECISIÓN ESTRATÉGICA

Si tu margen es bajo, solo hay 4 caminos:

Subir precio.

Bajar costos.

Cambiar proveedor.

Eliminar productos poco rentables.

No existe una quinta opción mágica.

📖 CAPÍTULO 4 -

FLUJO DE CAJA: EL ASESINO SILENCIOSO

4.1 Rentable ≠ Vivo

Un negocio puede tener utilidad en papel...
y aun así quebrar.

La utilidad es contable.

El flujo de caja es supervivencia.

Si no tienes efectivo cuando necesitas pagar:

Nómina

Proveedores

Renta

Impuestos

No importa cuánto "ganaste" en Excel.

Cierras.

4.2 Qué es Flujo de Caja Real (no teoría)

Flujo de caja real =
Efectivo que entra – Efectivo que sale (en el mismo periodo)

No:

Ventas facturadas

Ventas a crédito

Promesas de pago

Solo dinero en banco o caja.

4.3 Mini Simulación – Escenario de Colapso

📌 Negocio: Restaurante mediano

Ventas mensuales: \$200,000

Margen neto contable: 15%

Utilidad contable: \$30,000

En papel, parece sano.

Ahora veamos la realidad.

📌 Condiciones reales:

40% de ventas se cobran a 30 días (empresas / eventos)

Proveedores exigen pago en 15 días

Nómina es semanal

Renta es fija y anticipada

📊 Mes 1

Ventas totales: \$200,000

Cobrado en efectivo este mes: \$120,000

Cobro diferido: \$80,000

Costos variables del mes: \$140,000

Gastos fijos: \$30,000

Total salidas reales: \$170,000

Caja real:

$120,000 - 170,000 = -50,000$

Pérdida de caja: -50,000

Pero en contabilidad aparece:

Utilidad: +30,000

Aquí ya estás en números rojos de liquidez.

 Mes 2

Repites el mismo patrón.

Si no tienes:

Línea de crédito

Reserva de emergencia

Capital propio

Quiebras en el segundo o tercer mes.

Y vas a decir:

"Pero si vendíamos bien..."

No.

Vendías.

No cobrabas a tiempo.

4.4 Cómo se ve el colapso real

Retrasas pago a proveedor

Te cortan crédito

Debes pagar de contado

Se reduce inventario

Bajan ventas

Aumenta presión financiera

Te ahogas

El negocio no murió por margen.

Murió por flujo.

4.5 Indicadores de Alerta Roja

Si pasa alguno de estos, estás caminando hacia un problema:

Dependencia de ventas a crédito > 30%

Cuentas por cobrar > 45 días

No sabes tu flujo semanal

No tienes reserva mínima de 1 mes de gastos fijos

Estás pagando nómina con ventas futuras

Eso no es crecimiento.

Eso es apuesta.

4.6 Integración al Score FACTIRAM

Aquí entra la parte estructural.

Variable: Flujo de Caja (FC)

Se evalúa de 0 a 10:

10 = Flujo positivo estable + reserva \geq 2 meses

8 = Flujo positivo sin reserva sólida

6 = Flujo ajustado pero sin déficit

4 = Déficit recurrente mensual

2 = Dependencia de crédito para operar

0 = No sabe su flujo

4.7 Protocolo de Intervención – Riesgo por Flujo

● Si $FC \leq 4$

Acciones inmediatas:

Congelar gastos no esenciales

Negociar plazos con proveedores

Reducir crédito a clientes

Aumentar cobros anticipados

Construir reserva mínima 1 mes

Tiempo máximo de corrección: 30 días.

● Si FC entre 5 y 7

Acciones:

Medir flujo semanal

Construir fondo de emergencia

Reducir ciclo de cobranza

Revisar política de crédito

● Si $FC \geq 8$

Mantener disciplina

Reinvertir estratégicamente

Simular estrés financiero cada trimestre

4.8 Frase Directa del Capítulo

"Un negocio no quiebra cuando pierde dinero.

Quiebra cuando pierde efectivo."

CAPÍTULO 5 -

PUNTO DE EQUILIBRIO: EL NÚMERO QUE DEFINE SI EXISTES

5.1 La verdad incómoda

Muchos dueños dicen:

"Estamos vendiendo bien."

Pero no saben cuánto necesitan vender para no perder dinero.

Eso es operar a ciegas.

Si no conoces tu Punto de Equilibrio, no sabes:

Si puedes contratar

Si puedes invertir

Si puedes bajar precios

Si puedes sobrevivir un mes malo

Estás jugando a la empresa.

5.2 Qué es el Punto de Equilibrio (sin adornos)

Es el nivel de ventas donde:

Ingresos = Costos Totales

No ganas.

No pierdes.

Solo sobrevives.

Fórmula básica:

Punto de Equilibrio en Ventas (\$):

$PE = \frac{\text{Margen de Contribución}}{\text{Costos Fijos}}$

Donde:

$\text{Margen de Contribución (\%)} = \frac{(\text{Precio} - \text{Costo Variable})}{\text{Precio}}$

Para entender cómo este número salva negocios, vamos a poner un ejemplo real de una pequeña empresa (como una cafetería o taquería) para que veas cómo la matemática se traduce en decisiones de supervivencia.

El Escenario: "Taquería El Pasillo"

Supongamos que este negocio tiene los siguientes números mensuales:

Precio de venta promedio (Precio): \$25.00 MXN (por taco).

Costo Variable (CV): \$15.00 MXN

(lo que cuesta la carne, tortilla, verdura y gas para hacer ese taco específico).

Costos Fijos: \$10,000.00 MXN (renta del local, luz, internet y sueldo base del ayudante).

Paso 1: Calcular el Margen de Contribución (%)

Este número nos dice qué porcentaje de cada venta queda "libre" para pagar los costos fijos.

$$MC(\%) = \frac{25 - 15}{25} = \frac{10}{25} = 0.40$$

Resultado: Tu Margen de Contribución es del 40%.

(Esto significa que por cada peso que vendes, 40 centavos se van a pagar la renta y 60 centavos se gastan en la materia prima).

Paso 2: Calcular el Punto de Equilibrio (PE)

Ahora usamos ese porcentaje para saber cuánto dinero total debe entrar al cajón cada mes para que el negocio no pierda ni un centavo (pero tampoco gane todavía).

$$PE = \frac{10,000}{0.40} = 25,000$$

Resultado: El Punto de Equilibrio es de \$25,000.00 MXN al mes.

¿Qué significa este resultado para el dueño?

Este número es la "Línea de Vida" del negocio. Con este dato, el dueño puede tomar 3 decisiones tácticas inmediatas:

Meta Diaria de Ventas: Dividimos los \$25,000 entre 30 días.

El negocio obligatoriamente debe vender

\$833.00 MXN al día solo para no quebrar.

Meta de Unidades: Si dividimos los \$25,000 entre el precio (\$25), sabemos que hay que vender 1,000 tacos al mes.

Análisis de Riesgo:

Si el dueño ve que al día 15 del mes solo ha vendido \$10,000, sabe que está en Zona Roja y debe activar una estrategia flash de ventas porque no va a alcanzar a cubrir los gastos fijos.

Sin este cálculo, el dueño solo ve "dinero entrar", pero no sabe si ese dinero es suficiente para cubrir la estructura del negocio.

5.3 Mini Ejemplo Realista

Negocio:

Precio promedio: \$100

Costo variable por unidad: \$60

Costos fijos mensuales: \$80,000

Margen de contribución:

$$(100 - 60) / 100 = 40\%$$

Ahora el Punto de Equilibrio:

$$80,000 / 0.40 = \$200,000$$

Necesitas vender \$200,000 al mes solo para no perder.

Si vendes \$180,000...

Estás perdiendo dinero aunque tengas ventas "altas".

5.4 El Error Mortal

Muchos creen que si venden más, ganan más.

Pero si:

El margen es bajo

El precio está mal calculado

Los costos variables suben

Hacen descuentos sin análisis

Pueden aumentar ventas... y aumentar pérdidas.

Eso no es crecimiento.

Es acelerar el choque.

La Lección de FACTIRAM:

Vendiste \$40,000 más que el mes pasado, pero ahora tienes menos dinero en la bolsa.

**Trabajaste más, atendiste a más clientes,
desgastaste más tu equipo y, al final del día, le pagaste al mercado por trabajar.
Vender más no es la solución si tu margen no lo soporta.
En redes sociales todos presumen "ventas de 6 cifras",
pero nadie te enseña el estado de cuenta real.
No busques ventas grandes, busca márgenes inteligentes.**

Muchos dueños de negocio cometen el error de creer que
"Ventas" es igual a "Éxito".

Esta simulación muestra cómo una decisión basada en el ego puede destruir tu utilidad.

MES A: El Negocio Saludable

Ventas: \$220,000

Punto de Equilibrio (PE): \$200,000

Utilidad: \$20,000

Análisis: El dueño opera con un margen sano (40%).

El negocio está tranquilo, genera flujo y el dueño se siente emocionado porque
"sobra" dinero al final del mes.

MES B: El Error del Ego (La Promoción Agresiva)

El dueño quiere ver números más grandes en su cuenta. Para "ganarle al mercado",
lanza una oferta agresiva bajando sus precios.

El Resultado Visual: Las ventas suben a \$260,000.

(Parece un éxito total).

El Error Oculto: Al bajar el precio, su margen cayó al 30%.

La Realidad Matemática (El nuevo Punto de Equilibrio)

Como ahora ganas menos por cada producto vendido,
necesitas vender mucho más para cubrir tus mismos gastos fijos
(\$80,000 de renta, sueldos, etc.).

Nuevo cálculo: $\$80,000 / 0.30 = \$266,667$

El Veredicto Final:

Ventas Reales: \$260,000

Ventas Necesarias para no perder (PE): \$266,667

Resultado: Pérdida de \$6,667

La Lección de FACTIRAM:

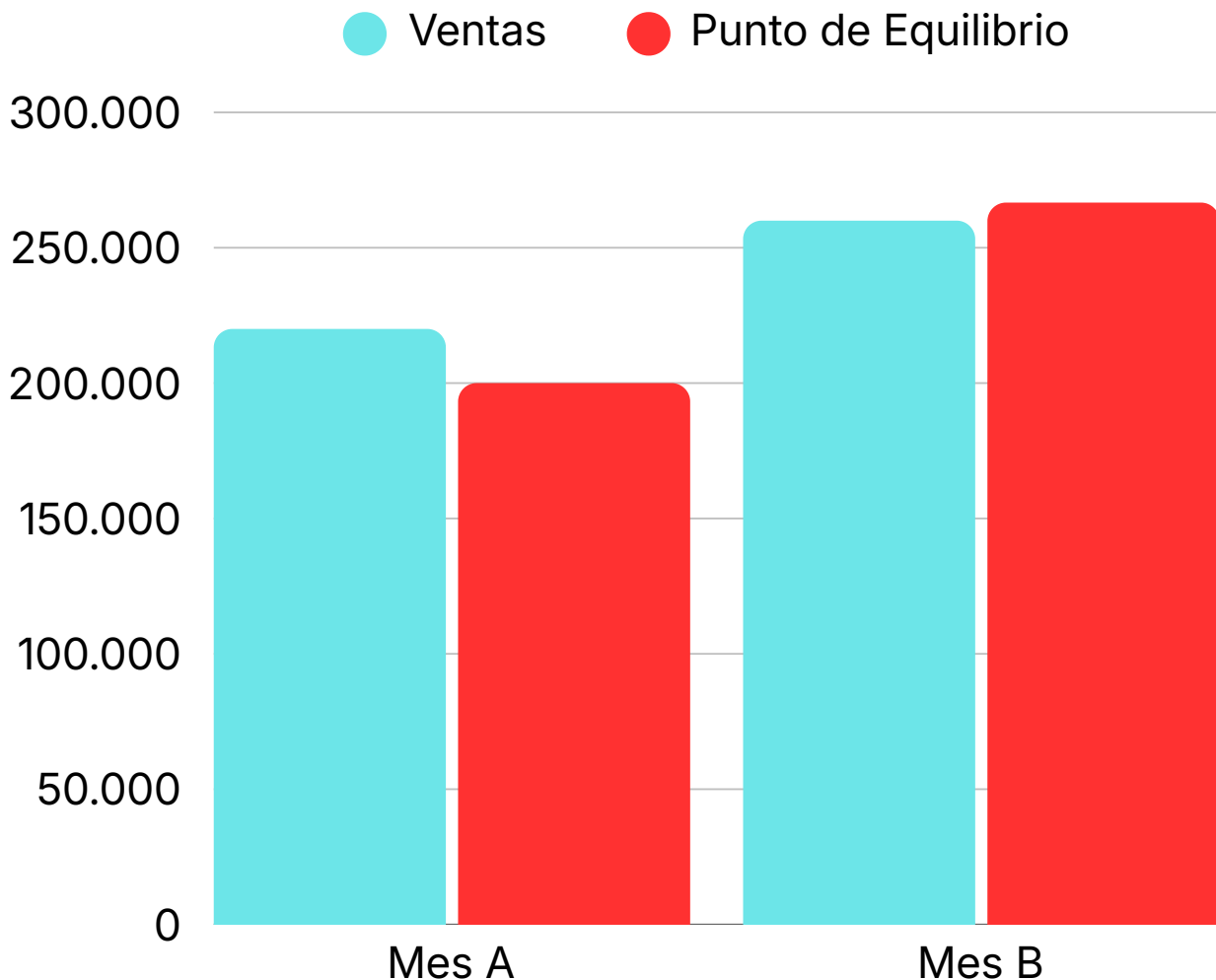
Vendiste \$40,000 más que el mes pasado, pero ahora tienes menos dinero en la bolsa.

Trabajaste más, atendiste a más clientes, desgastaste más tu equipo y, al final del día, le pagaste al mercado por trabajar.

Vender más no es la solución si tu margen no lo soporta.

En redes sociales todos presumen "ventas de 6 cifras", pero nadie te enseña el estado de cuenta real.

No busques ventas grandes, busca márgenes inteligentes.



5.6 Indicadores de Riesgo

Estás en peligro si:

- No sabes tus costos fijos exactos
- No separas costo variable de gasto fijo
- No conoces tu margen de contribución
- Crees que “más ventas siempre es mejor”
- No recalculas tu PE cada trimestre

5.7 Integración al Score FACTIRAM

Variable: Punto de Equilibrio (PE)

Se evalúa 0–10 según:

- 10 = Ventas reales superan PE en $\geq 40\%$
- 8 = Supera PE en 25–39%
- 6 = Supera PE en 10–24%
- 4 = Apenas supera PE ($<10\%$)
- 2 = Está por debajo del PE
- 0 = No lo conoce

5.8 Ponderación en Score Consultor

En versión técnica avanzada:

Margen (M): 20%

Punto de Equilibrio (PE): 20%

Flujo de Caja (FC): 20%

Ventas (V): 15%

Estructura (E): 15%

Riesgo Operativo (R): 10%

PE pesa alto porque define estabilidad estructural.

5.9 Protocolo de Intervención – Riesgo por PE

● PE \leq 4

Acciones inmediatas:

Aumentar precio estratégicamente

Reducir costos fijos

Eliminar productos con bajo margen

Reestructurar estructura operativa

Tiempo máximo de ajuste: 60 días.

● PE 5–7

Revisar márgenes trimestralmente

Construir colchón de ventas

Optimizar estructura

● PE \geq 8

Escalar con control

No comprometer margen por volumen

Simular escenarios cada 90 días

5.10 Frase Directa del Capítulo

“Si tus ventas no superan tu Punto de Equilibrio con margen amplio,
no tienes un negocio.
Tienes un riesgo.”

CAPÍTULO 6 - VENTAS INTELIGENTES VS VENTAS ILUSIÓN

6.1 La Trampa del “Estamos Vendiendo Mucho”

Muchos dueños presumen:
“Este mes rompimos récord.”
“Duplicamos las ventas.”
“Estamos creciendo.”
Pero cuando revisas utilidad...
No creció.
Cuando revisas flujo...
Está peor.
Cuando revisas margen...
Se redujo.
Eso no es crecimiento.
Es inflación operativa.

6.2 Qué Son Ventas Ilusión

Ventas Ilusión son aquellas que:
Aumentan ingresos
Reducen margen
Aumentan presión operativa
No mejoran utilidad real
Deterioran flujo de caja
Se sienten bien en el ego.
Pero destruyen estructura.

Señales claras de Ventas Ilusión

Descuentos constantes para vender
Promociones sin cálculo de margen
Crecimiento basado en crédito extendido
Clientes grandes con margen bajo
Volumen alto con utilidad estancada
Si vendes más pero ganas lo mismo...
Estás trabajando más por el mismo dinero.
Eso no es negocio.
Es desgaste.

6.3 Ventas Inteligentes

Ventas Inteligentes cumplen tres condiciones:

Aumentan utilidad neta

Mantienen o mejoran margen

No destruyen flujo de caja

Si una venta no cumple esas tres...

No es estratégica.

6.4 Mini Simulación – Crecimiento Falso

Mes 1:

Ventas: \$300,000

Margen: 40%

Utilidad bruta: \$120,000

Mes 2:

Ventas: \$420,000

Margen: 25%

Utilidad bruta: \$105,000

Vendiste \$120,000 más.

Ganaste \$15,000 menos.

Y probablemente:

Trabajaste más

Contrataste más

Te estresaste más

Eso es crecimiento tóxico.

Esta simulación es el golpe de realidad más duro para un dueño de negocio, porque destruye la ilusión de que "vender más es siempre mejor".

En FACTIRAM, a esto le llamamos la trampa de la facturación vanidosa.

Aquí tienes la explicación detallada de por qué el Mes 2 es, en realidad, un retroceso peligroso:

1. El Espejismo de los Números Grandes

En el Mes 1, el negocio es eficiente.
Con ventas de \$300,000 y un margen del 40%, te quedan \$120,000
para cubrir gastos fijos y generar utilidad.
Es una operación controlada.

En el Mes 2, las ventas suben a \$420,000.
Visualmente, el negocio "creció" un 40%.
Cualquier persona externa vería el local lleno o más movimiento y pensaría
que te está yendo increíble.

Pero aquí es donde el margen dicta la verdad:
al bajar al 25% (quizás por dar descuentos,
por aumento en costos de insumos o por mala administración),
tu utilidad bruta cae a \$105,000.

2. La Paradoja del Esfuerzo Invertido

Lo grave no es solo que ganaste \$15,000 menos,
sino el costo operativo de ese "crecimiento":
Más Trabajo, Menos Paga: Para vender esos \$120,000 adicionales,
tuviste que procesar más pedidos,
atender a más clientes y mover más mercancía.
Trabajaste un 40% más para ganar un 12.5% menos.

Aumento de Gastos Fijos: Facturar \$420,000 suele requerir más personal,
más luz, más fletes o más desgaste de equipo.
Si tus gastos fijos subieron aunque sea un poco para soportar ese volumen,
tu utilidad neta es aún más baja.

Riesgo Operativo: Tienes más dinero "en la calle"
o comprometido en inventario, pero menos margen de maniobra si algo sale mal.

¿Por qué es "Crecimiento Tóxico"?

Se le llama tóxico porque envenena la salud financiera y emocional del dueño:

Cansancio Extremo:

El dueño se siente agotado porque ve el negocio "lleno",
pero no ve el dinero en su bolsa.

Falsa Sensación de Seguridad:

Como entra mucho dinero a la caja (\$420,000),
el dueño puede empezar a gastar de más,
sin darse cuenta de que su ganancia real se encogió.

Punto de Quiebre:

Si el margen sigue bajando para intentar mantener ese volumen de ventas,
el negocio llegará a un punto donde venderá muchísimo pero
perderá dinero en cada transacción.

La Lección FACTIRAM:

El éxito no se mide por cuánto entra a la caja, sino por cuánto se queda en ella.
Es preferible ser un negocio "pequeño" con un margen del 40%
que un gigante con un margen del 25%
que te está matando de estrés.
Vender más sin cuidar el margen no es crecer;
es cavar un hoyo más grande con una pala más cara. 🚀

6.5 El Síndrome del Cliente Grande

Uno de los errores más comunes:

"Nos cayó un cliente enorme."

Problema:

Negocia precios bajos

Paga a 60 días

Exige servicio personalizado

Consume capacidad operativa

Resultado:

Suben ventas.

Baja rentabilidad.

Se tensa flujo.

Muchos negocios mueren por un "gran cliente".

6.6 El Costo Oculto del Crecimiento

Más ventas implican:

Más inventario

Más nómina

Más logística

Más errores

Más devoluciones

Más capital de trabajo

Si no tienes margen fuerte y flujo sólido...

Crece puede ser peligroso.

Regla de oro consultor

Si el crecimiento de utilidad < crecimiento de ventas

→ el crecimiento es ineficiente.

Si el margen disminuye más de 3 puntos porcentuales

→ revisar estrategia inmediata.

6.7 Integración al Score FACTIRAM

Aquí evaluamos la variable:

Ventas Inteligentes (V)

Escala 0–10:

10 = Crecimiento con margen estable o creciente

8 = Crecimiento controlado

6 = Crecimiento con ligera erosión de margen

4 = Crecimiento sin mejora en utilidad

2 = Crecimiento que reduce utilidad

0 = Solo mide ventas, no rentabilidad

Protocolo de Intervención – Riesgo por Ventas

● $V \leq 4$

Acciones:

Eliminar descuentos sin cálculo

Analizar rentabilidad por cliente

Ajustar precios estratégicamente

Reducir dependencia de clientes de bajo margen

- 5. Revisar política de crédito

● V 5-7

Optimizar mezcla de productos
Priorizar clientes rentables
Controlar promociones

● V ≥ 8

Escalar con disciplina
Reinvertir margen, no volumen
Proteger posicionamiento

Frase Directa del Capítulo
"Vender más no es crecer.
Crecer es ganar más con
control."

CAPÍTULO 7 - ESTRUCTURA Y EFICIENCIA OPERATIVA

(El desorden que está destruyendo tu margen y no lo sabes)

7.1 El enemigo no siempre está afuera

Muchos dueños dicen:

"La competencia está fuerte."

"El mercado está difícil."

"La economía está lenta."

Pero cuando analizas el negocio...

El problema no es el mercado.

Es la estructura interna.

Desorden operativo = margen erosionado.

Y eso es totalmente controlable.

7.2 Qué es Estructura Operativa

Es cómo funciona tu negocio por dentro:

Procesos

Roles

Costos fijos

Tiempos

Control de inventario

Flujo de trabajo

Toma de decisiones

Si eso no está claro...

Estás perdiendo dinero sin darte cuenta.

7.3 El Costo Invisible del Desorden

El desorden no aparece como una línea en el estado financiero.

Pero se manifiesta como:

Retrabajo

Errores constantes

Inventario muerto

Compras urgentes más caras

Horas extra innecesarias

Clientes insatisfechos

Dependencia del dueño para todo

Eso es margen evaporándose.

7.4 Mini Simulación – El Margen que se Fuga

Negocio:

Ventas: \$500,000

Margen bruto esperado: 40% → \$200,000

Pero por ineficiencias:

5% merma inventario

3% errores operativos

2% descuentos no autorizados

4% tiempo improductivo

Total fuga: 14%

Margen real: 26%

Perdiste \$70,000

Sin darte cuenta.

No fue el mercado.

Fue tu estructura.

7.5 Señales de Alerta Operativa

Estás en riesgo si:

El dueño es el cuello de botella
Nadie sabe exactamente sus funciones
No existen procesos escritos
Se trabaja "como siempre se ha hecho"
No hay indicadores operativos semanales
Hay rotación constante de personal
No se miden tiempos ni productividad
Eso no es flexibilidad.
Es improvisación crónica.

7.6 Eficiencia no es recortar personal

Muchos creen que eficiencia = despedir gente.

Error.

Eficiencia real es:

Procesos claros

Roles definidos

Medición constante

Eliminación de desperdicio

Automatización inteligente

Recortar sin estructura solo crea más caos.

7.7 Integración al Score FACTIRAM

Variable: Estructura y Eficiencia (E)

Escala 0–10:

10 = Procesos claros + indicadores + control de costos

8 = Procesos definidos pero no medidos regularmente

6 = Organización funcional pero informal

4 = Dependencia alta del dueño

2 = Desorden recurrente

0 = Caos operativo

7.8 Protocolo de Intervención – Riesgo por Estructura

● $E \leq 4$

Acciones inmediatas:

Mapear procesos críticos

Definir roles claros

Establecer KPIs semanales

Eliminar tareas duplicadas

Centralizar decisiones clave temporalmente

Plazo máximo: 45 días.

● $E 5-7$

Documentar procesos

Medir productividad

Implementar controles de merma

Automatizar tareas repetitivas

● $E \geq 8$

Optimización continua

Auditorías internas trimestrales

Escalabilidad estructural

7.9 La Verdad Directa

Muchos negocios no necesitan más ventas.

Necesitan menos desorden.

Antes de escalar...

Ordena.

Porque escalar caos solo lo hace más grande.

7.10 Frase Directa del Capítulo

"El mercado no está drenando tu margen.

Tu desorden sí."

CAPÍTULO 8 -

SISTEMA DE VULNERABILIDAD EMPRESARIAL FACTIRAM

Imagina que un atleta tiene músculos grandes (Ventas),
pero su corazón es débil (Flujo de Caja) y no ha comido (Margen).
En apariencia se ve bien, pero en una carrera larga se va a desmayar.
El Capítulo 8 enseña al dueño que su negocio es un sistema donde todo está conectado.

8: El Índice de Vulnerabilidad FACTIRAM (IVF)

(O cómo saber si tu negocio es un tanque de guerra o un castillo de naipes)

La mayoría de los dueños cometen el error de mirar un solo número:

"Vendí mucho este mes" o "Tengo buen margen".

Pero los negocios no quiebran por un solo problema,
quiebran por una combinación de debilidades.

8.1 El Error de la "Visión de Túnel"

Un negocio es como un motor. No importa si las bujías son nuevas si no tiene aceite.

Puedes tener Ventas Fuertes,
pero si tu Estructura es un caos,
el dinero se quema en ineficiencias.

Puedes tener un Buen Margen, pero si tu Flujo de Caja es negativo,
no tienes para pagar la nómina mañana.

8.2 ¿Qué es el Índice de Vulnerabilidad (IVF)?

Es una calificación del 1 al 10 que mide la resistencia real de tu empresa.

No se trata de qué tan grande es tu negocio,
sino de qué tan difícil es tumbarlo.

Calculamos el IVF promediando estas 6 áreas según su importancia:

Margen (20%): ¿Qué tan "jugosa" es tu ganancia?

Punto de Equilibrio (20%): ¿Qué tan fácil es llegar a la meta para no perder?

Flujo de Caja (20%): ¿Tienes dinero disponible hoy mismo?

Ventas Inteligentes (15%): ¿Tus ventas son constantes o dependen de la suerte?

Estructura (15%): ¿El negocio está ordenado o depende de que tú estés ahí 24/7?

Riesgo Operativo (10%): ¿Qué tan expuesto estás a imprevistos?

8.3 El Semáforo de la Vulnerabilidad

Una vez que el sistema FACTIRAM procesa tus datos, te arroja un veredicto:

● 0 – 4 | Alta Fragilidad: Tu negocio es vulnerable.

Cualquier "gripa" económica (un mal mes o un aumento de precios de proveedores) puede causar un colapso total.

● 5 – 7 | Estabilidad Frágil: El negocio camina, pero "con pincitas".
Estás a un error grave de caer en la zona roja.

● 8 – 10 | Fortaleza Estructural: Tienes un negocio sólido.
Tienes margen, tienes caja y tienes orden.
Estás listo para escalar.

8.4 La Prueba de Estrés (Simulación de Crisis)

Aquí es donde FACTIRAM separa a los empresarios de los soñadores.
El consultor somete al negocio a tres preguntas hipotéticas:

Escenario A: ¿Qué pasa si tus ventas bajan un 10% el próximo mes?

Escenario B: ¿Qué pasa si tu proveedor sube precios y tu margen baja un 5%?

Escenario C: ¿Qué pasa si tus costos fijos (renta, sueldos) suben un 10%?

Si al hacer estas simulaciones tu índice cae más de 2 puntos,
tu negocio es frágil. Sobrevives porque las cosas han salido bien,
no porque tengas una estrategia.

Eso no es éxito, es suerte.

8.5 El Protocolo de Rescate (Si tu IVF es menor a 4)

Si el diagnóstico es crítico, el crecimiento queda prohibido. Un negocio frágil que intenta crecer, solo acelera su quiebra. La orden es:

1. Congelar expansión: Nada de sucursales nuevas ni proyectos nuevos.
2. Grasa Cero: Recortar todo gasto que no ayude a vender.
3. Priorizar Liquidez: El objetivo no es ganar mucho, es tener dinero en el banco rápido.

CAPÍTULO 9

CRECIMIENTO SALUDABLE VS. CRECIMIENTO TÓXICO

(Cómo escalar tu empresa sin construir tu propia cárcel)
Muchos dueños de negocio operan bajo una mentira: "
Si tan solo vendiera el doble, mis problemas desaparecerían".

La realidad es que el crecimiento es una lupa:
si tu negocio tiene orden, el crecimiento aumenta el orden;
pero si tu negocio tiene grietas financieras,
crecer solo hará que esas grietas se conviertan en abismos.

9.1 El Espejismo de los Servicios:

El caso de Carlos (Diseño Web)
Carlos cree que le va bien porque tiene la agenda llena.
Cobra \$8,000 por proyecto y siempre tiene clientes nuevos. Sin embargo,
Carlos está cayendo en el Agotamiento Ineficiente.
El Error: No mide su "Costo por Hora".
Si un proyecto de \$8,000 le toma 40 horas,
está ganando \$200 la hora antes de gastos.
Pero como no incluye su propio sueldo ni el costo de las herramientas,
esas 40 horas se convierten en 60 por "ajustes del cliente".
La Consecuencia: Carlos trabaja noches y fines de semana.
Tiene más clientes,
pero su cuenta bancaria no sube al mismo ritmo que su cansancio.
Lección FACTIRAM: En servicios, si no controlas el tiempo,
el crecimiento no es éxito, es una condena a trabajar más por menos dinero.

9.2 El Espejismo de los Productos:

El caso de María (Tienda de Ropa)
María ve mucha gente en su tienda y eso la emociona.
En diciembre vende todo y utiliza ese dinero para comprar el doble de inventario para el
próximo año. María sufre de Desorden Disfrazado de Éxito.

El Error: Compra por "intuición", no por rentabilidad.

No sabe que el 40% de su ropa se queda en la bodega meses (inventario muerto), lo que significa que su dinero está "atrapado" en tela que no se mueve.

La Consecuencia: Aunque vende mucho en temporada alta, el resto del año sufre para pagar la renta y la nómina.

El éxito de diciembre se lo come la ineficiencia de los meses restantes.

Lección FACTIRAM: En productos, el flujo de caja es el rey.

Comprar más para vender más sin saber qué producto deja más margen es la ruta más rápida a la quiebra técnica.

9.3 La Regla de Oro FACTIRAM: "Orden antes que Volumen"

Antes de invertir en publicidad, contratar personal o abrir una sucursal, debes someter a tu negocio a este Filtro de Viabilidad:

Claridad de Utilidad:

¿Sabes exactamente cuánto dinero queda en tu bolsa después de pagar impuestos, proveedores y TU PROPIO SUELDO?

Resistencia de Caja:

Si el próximo mes tus ventas caen un 30%,
¿tienes el fondo de reserva para sobrevivir sin pedir prestado?

Rentabilidad por Unidad:

¿Cada venta que haces hoy realmente te deja dinero o solo estás
"cambiando billetes" de mano?

Pareto de Productos:

¿Identificas el 20% de tus servicios/productos que generan el 80% de tu ganancia real?

Autonomía Operativa:

Si te vas de vacaciones 15 días,
¿el negocio sigue generando dinero o se detiene por completo?

Veredicto Final del Capítulo

Si no puedes responder "Sí" con pruebas numéricas a estas 5 preguntas,
tu negocio no está listo para crecer.

Vender más en un sistema roto es como intentar llenar un balde agujereado
abriendo más la llave del agua: solo desperdiciarás más recursos.

Primero tapa los agujeros (Orden),
asegura que el agua se quede dentro (Margen) y entonces,
solo entonces, abre la llave al máximo (Crecimiento).

"Crecer sin estructura no es expansión;
es una explosión descontrolada de tus propios problemas."

🔥 LA REFLEXIÓN FINAL

Vender más no es la solución si tu estructura financiera está rota.

El crecimiento tóxico se siente como éxito al principio,
pero termina en una cárcel de deudas y estrés.

No busques un negocio más grande, busca un negocio más rentable y ordenado.

HOJA DE AUDITORÍA DE CRECIMIENTO FACTIRAM

¿Está tu negocio listo para escalar o vas directo al colapso?

Nombre del Negocio: _____ Fecha de

Auditoría: _____

SECCIÓN 1: EL FILTRO DE VIABILIDAD

Responde con total honestidad.

Marcar un "SÍ" falso solo te engaña a ti mismo y pone en riesgo tu patrimonio.

VARIABLE DE CONTROL	SÍ (2 pts)	A MEDIAS (1 pt)	NO (0 pts)
1. Claridad de Utilidad: ¿Sé cuánto dinero queda limpio en mi bolsa tras pagar impuestos, proveedores y MI SUELDO?	[]	[]	[]
2. Resistencia de Caja: Si el próximo mes las ventas caen 30%, ¿tengo reserva para sobrevivir sin deudas?	[]	[]	[]
3. Rentabilidad por Unidad: ¿Tengo certeza de que CADA venta me deja una utilidad neta saludable?	[]	[]	[]
4. Pareto de Ganancia: ¿Identifico el 20% de productos/servicios que generan el 80% de mi utilidad real?	[]	[]	[]
5. Autonomía Operativa: Si me ausento 15 días del negocio, ¿este sigue operando y facturando sin mí?	[]	[]	[]

TOTAL DE PUNTOS OBTENIDOS: _____ / 10

SECCIÓN 2: EL VEREDICTO FACTIRAM

10 Puntos: LUZ VERDE - ESTRUCTURA LISTA

Tu negocio tiene cimientos de concreto.

El crecimiento aquí será exponencial y ordenado.

Puedes invertir en marketing, contratar personal o abrir nuevas sucursales.

Tu sistema soporta la presión.

6 - 9 Puntos: LUZ AMARILLA - CRECIMIENTO RIESGOSO

Tienes un negocio que funciona, pero con "grietas" peligrosas.

Si creces ahora, el desorden se multiplicará. Acción obligatoria:

Identifica las áreas donde marcaste "No" o "A medias" y soluciónalas antes de invertir un solo peso en expansión.

0 - 5 Puntos: LUZ ROJA - PELIGRO DE COLAPSO

Tu negocio es frágil.

SECCIÓN 3: PLAN DE ACCIÓN INMEDIATO

(Escribe las 3 acciones que tomarás esta semana para tapar las fugas detectadas)

CAPÍTULO 10

EL CONTROL MENSUAL EN 30 MINUTOS

El control financiero no se trata de pasar horas en hojas de cálculo, sino de tener claridad.

Este capítulo establece el hábito mínimo para mantener el negocio vivo:

Las 3 Preguntas de Oro:

Cada mes debes saber cuánto dinero entró realmente, cuánto salió y cuánto quedó libre.

Si no queda nada, solo estás moviendo dinero, no generando riqueza.
La Regla de la Separación: El negocio y el dueño son entidades distintas.
Mezclar cuentas es el camino más rápido al desorden y la quiebra técnica.
Cuenta A para el negocio, Cuenta B para tu sueldo.

Muchos dueños de negocio huyen de los números porque piensan que necesitan ser contadores. Error.

La contabilidad es para el SAT; el Control Financiero es para ti.
No necesitas estados financieros complejos, necesitas Claridad.

10.1 La Cita Mensual Obligatoria

Una vez al mes, debes sentarte a solas con tus números durante 30 minutos.
No necesitas más. En ese tiempo, debes responder estas 3 preguntas de oro:

¿Cuánto dinero entró REALMENTE?

Olvida lo que facturaste o lo que te deben. Hablamos de dinero contante y sonante que aterrizó en tu cuenta bancaria.

¿Cuánto dinero salió REALMENTE?

Suma todo: renta, proveedores, la nómina, el café de la oficina y los servicios.
Absolutamente todo lo que abandonó tu caja.

¿Cuánto quedó libre?

Si al final de la resta el número es cero o negativo, no tienes un negocio, tienes un pasatiempo caro. Estás moviendo dinero, pero no estás generando riqueza.

10.2 La Regla de Oro: Separación Bancaria Blindada

Este es el error número uno que mantiene a las PYMES en la pobreza. Si mezclas el dinero de la leche de tus hijos con el dinero para pagar al proveedor, nunca sabrás si tu negocio es próspero o si te estás comiendo tu capital.

La Regla es Simple y No Negociable:

Cuenta A (Negocio):

Aquí entra cada peso de las ventas y solo sale dinero para el negocio (mercancía, renta, sueldos).

Cuenta B (Personal): Aquí recibes TU SUELDO fijo.

De aquí pagas tu renta personal, tu comida y tus gustos.

¿Qué pasa si soy informal o no estoy registrado? No importa.

Abre dos cuentas de débito sencillas en bancos diferentes o usa aplicaciones digitales.

Lo importante no es el nombre de la cuenta, sino la disciplina de la división.

10.3 ¿Por qué esto cambia el juego?

Cuando separas tus cuentas, ocurre algo mágico:

El negocio empieza a hablarte.

Si la cuenta del negocio se queda vacía, ya no puedes "sacar de tu bolsa" para rescatarlo sin darte cuenta.

Te obliga a ver la realidad: o el negocio es rentable para pagarte un sueldo, o es una fuga de dinero que debes detener con una Intervención FACTIRAM.

"El orden no requiere dinero, requiere voluntad.

El desorden es el impuesto más caro que paga un empresario."

Checklist de Control Mensual

(Instrucciones: Siéntate con tus estados de cuenta en mano y marca cada casilla una vez completada)

[] 1. Ingreso Real:

¿Ya identifiqué cuánto dinero aterrizó realmente en mi cuenta (no lo que facturé o me deben)?

[] 2. Egreso Real:

¿Ya sumé absolutamente todos los gastos (renta, proveedores, nómina, servicios y mi propio sueldo)?

[] 3. Utilidad Libre:

¿Ya calculé cuánto quedó en la caja tras restar los egresos? (Si es cero o negativo, mi negocio necesita una intervención inmediata).

La Estructura Blindada Para que el checklist anterior funcione, tu dinero debe estar organizado bajo esta jerarquía visual.
No es opcional, es el cimiento de tu estabilidad:

Cuenta del Negocio (Caja Fuerte):

Función: Aquí entra cada peso de tus ventas.

Uso: Exclusivo para pagar la operación: mercancía, renta del local, impuestos y sueldos.

Regla: Nunca sale dinero de aquí para gastos personales.

Cuenta Personal (Cartera):

Función: Aquí recibes tu sueldo fijo transferido desde la cuenta del negocio.

Uso: Comida de tu casa, renta personal, salidas, ropa y gustos.

Regla: Si se acaba el dinero en esta cuenta, no puedes "asaltar" la caja fuerte del negocio.

CAPÍTULO 11

TU HOJA DE RUTA

Has llegado al final de la teoría, pero el éxito no está en saber, sino en hacer.
Después de aplicar el Score FACTIRAM,
tu negocio ha quedado clasificado en uno de estos cuatro niveles.
No te mientas; reconoce dónde estás hoy para saber hacia dónde debemos movernos.

● NIVEL 1: SOBREVIVENCIA (Zona de Peligro)

Señales: Sientes que el dinero se te escapa entre los dedos.
Siempre falta para la nómina, usas tarjetas personales para cubrir baches
y no tienes idea de cuánto ganaste (o perdiste) el mes pasado.

Qué hacer YA: Ejecuta el protocolo "Grasa Cero",
ajusta precios de inmediato y reduce el inventario que no se mueve.

Tu único objetivo hoy es RESPIRAR.

Riesgo: Si no intervienes hoy, el colapso es inevitable.

● NIVEL 2: INESTABLE (Zona de Incertidumbre)

Señales: Hay meses buenos y meses terribles.
No tienes fondo de emergencia y si un cliente importante se va,
tu negocio tambalea. Operas con "suerte", no con estrategia.

Qué hacer YA: Separa tus cuentas bancarias hoy mismo,
crea un fondo de reserva mínimo de un mes
y deja de venderle a clientes que no te dejan margen.

Tu objetivo es la ESTABILIDAD.

● NIVEL 3: ESTABLE (Zona de Control)

Señales: Ganas dinero de forma constante y
pagas tus compromisos sin ataques de ansiedad.

Tienes el control mensual de tus números,
pero el negocio sigue absorbiendo todo tu tiempo.

Qué hacer YA: Optimiza tus procesos,
mejora tus márgenes actuales y empieza a delegar tareas operativas.

Tu objetivo es MÁS UTILIDAD CON MENOS ESFUERZO.

● NIVEL 4: FUERTE (Zona de Escalamiento)

Señales: Tienes ahorros de reserva,
el negocio no depende 100% de que tú estés ahí y sabes exactamente
cuánto ganas por cada peso invertido.

Qué hacer YA: Expande con estrategia.

Abre nuevas líneas o sucursales solo si el margen proyectado es saludable.

Tu objetivo es ESCALAR SIN PERDER EL CONTROL.

EL ÚLTIMO PASO: ¿Vas a seguir adivinando o vas a decidir con control?

Leer esta guía es el primer paso,
pero ordenar un negocio desde adentro
es una cirugía que pocos pueden hacerse a sí mismos.

El autoengaño es el enemigo número uno del empresario.

FACTIRAM no es contabilidad tradicional de "arrastrar el lápiz".

Es un Sistema de Intervención Táctica.

¿Por qué solicitar una Intervención Profesional FACTIRAM ahora?

Objetividad Radical:

Un consultor certificado verá las fugas de dinero que tú ya normalizaste.

Velocidad: Lo que a ti te tomaría meses descifrar,
nuestro protocolo lo resuelve en 14 o 28 días.

Resultados Medibles: No te entregamos consejos,
te entregamos un Score mejorado, un margen corregido y una caja con oxígeno.

No permitas que el desorden sea el impuesto más caro de tu vida.

Si tu Score fue menor a 80 puntos, tu negocio te está gritando que necesita ayuda.

Cuando sabes cuánto entra, cuánto sale, cuánto ganas y dónde estás parado,
el miedo desaparece. Las decisiones dejan de ser "corazonadas"
y se convierten en movimientos de ajedrez.

Toma el control de tu tablero hoy mismo.

El equipo de FACTIRAM está listo para entrar, ordenar y estabilizar tu patrimonio.