



# Cuadernillo Práctico ¿TU NEGOCIO ES RENTABLE?

OBJETIVO: GUIARTE PASO A PASO PARA QUE CALCULES LA RENTABILIDAD DE TU NEGOCIO O EMPRENDIMIENTO DE MANERA SENCILLA, CON EJERCICIOS PRÁCTICOS Y ANÁLISIS CLAROS.



## 1. ¿Qué es la Rentabilidad?

En términos simples, la rentabilidad es la capacidad que tiene tu negocio de generar ganancias. No es solo vender, es asegurarte de que después de cubrir todos tus gastos, te quede un sobrante (utilidad). Es la respuesta a la pregunta: ¿Vale la pena el esfuerzo y la inversión que estoy haciendo?

## Conceptos Clave:

Ingresos: Todo el dinero que entra a tu negocio por ventas o servicios.

Gastos: Todo el dinero que sale para mantener el negocio en funcionamiento.

Utilidad o Ganancia Neta:  $\text{Ingresos} - \text{Gastos}$ . Lo que realmente ganas.

Rentabilidad: La relación entre la ganancia y la inversión. Mide la eficiencia.

## 2. Diagnóstico Inicial: ¿Cómo Estás Ahora?

Vamos hacer una pequeña práctica y así vas comparando como está tu negocios o emprendimiento. Esto es solo una base para casos más complejos te puedo ayudar

### Ejercicio 1: Tu Estado de Resultados Sencillo

Completa la siguiente tabla con los datos de un mes típico. (Si no llevas control, haz una estimación lo más realista posible).

**Concepto**      Mi Negocio

**INGRESOS TOTALES \$**

(-) Costo de lo Vendido (Materia prima, producción)

**\$ = GANANCIA BRUTA \$**

(-) Gastos de Operación (Alquiler, sueldos, luz, internet, marketing, etc.)

**\$ = UTILIDAD O GANANCIA NETA**

\$ Análisis Inmediato

Si tu Ganancia Neta es un número positivo (ganancia): ¡Bien! Tu negocio es viable.  
Si es cero (punto de equilibrio): Estás cubriendo gastos, pero no ganas nada.

Si es negativo (pérdida): Tu negocio no es sostenible. Necesitas actuar.

### 3. Calculando tus Puntos Clave de Rentabilidad

#### Ejercicio 2: El Punto de Equilibrio

Es la cantidad mínima que necesitas vender para no ganar ni perder. Es un número CRUCIAL para tomar decisiones.

**Fórmula:** Punto de Equilibrio (en \$) = Gastos Fijos Totales / Margen de Contribución (%)

**Paso 1:** Separa tus Gastos

**Gastos Fijos:** No cambian con el volumen de ventas (alquiler, sueldos fijos, servicios básicos).

**Gastos Variables:** Cambian con las ventas (materiales, comisiones, empaques).

**Paso 2:** Calcula el Margen de Contribución

Precio de Venta por unidad: \$ \_\_\_\_\_

Costo Variable por unidad: \$ \_\_\_\_\_

Margen de Contribución Unitario = Precio de Venta - Costo Variable = \$ \_\_\_\_\_

Margen de Contribución (%) = (Margen de Contribución Unitario / Precio de Venta) x 100 = \_\_\_\_\_ %

### Paso 3: Aplica la Fórmula

Mis Gastos Fijos Totales al mes: \$ \_\_\_\_\_ Mi

Margen de Contribución (%): \_\_\_\_\_ %

Punto de Equilibrio (\$) = Gastos Fijos /  
(Margen de Contribución % / 100) = \$  
\_\_\_\_\_

¿Qué significa? Necesitas vender \$  
\_\_\_\_\_ al mes para empezar a generar  
ganancias. Tus ventas actuales, ¿están  
por encima de este número?  
invertir.

### Ejercicio 3: Margen de Utilidad Neta

Este indicador te dice qué porcentaje de tus ventas se  
convierte en ganancia real.

Fórmula: Margen de Utilidad Neta (%) = (Utilidad Neta /  
Ingresos Totales) x 100

Mi Utilidad Neta (del Ejercicio 1): \$ \_\_\_\_\_

Mis Ingresos Totales: \$ \_\_\_\_\_

Mi Margen de Utilidad Neta = ( \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ ) x 100 =  
\_\_\_\_\_ %

### Interpretación:

5%: Riesgo alto. Cualquier imprevisto te puede llevar a  
pérdidas.

Entre 5% y 15%: Saludable para muchos negocios.

15%: Muy bueno, tienes un colchón para crecer o  
invertir.

#### 4. Análisis y Plan de Acción

**Responde estas preguntas con los números que calculaste:**

¿Estoy por encima de mi punto de equilibrio? **Sí / No**

Si es **No**: Tu prioridad **ABSOLUTA** es aumentar ventas o reducir gastos fijos para alcanzarlo.

¿Cuál es mi margen de utilidad neta? \_\_\_\_\_ %

¿Es un porcentaje con el que me siento satisfecho? Sí / No

¿Cuáles son mis 3 gastos más altos?

¿Puedo reducir o optimizar alguno sin afectar la calidad?

¿Qué producto o servicio tiene el mayor margen de contribución?

Estrategia: ¡Enfócate en vender más este producto!

Si quiero ganar \$X más al mes, ¿cuánto más debo vender?

Meta de ganancia extra: \$ \_\_\_\_\_

Ventas adicionales necesarias = Meta de Ganancia /  
(Margen de Contribución % / 100) = \$ \_\_\_\_\_.

## 5. Hoja de Trabajo Mensual (Próximos 3 Meses)

Haz un compromiso de llevar este control mensual. Copia esta tabla para cada mes.

Mes: \_\_\_\_\_ Mes 1 Mes 2 Mes 3

Ingresos Totales

(-) Costos Variables

= Ganancia Bruta

(-) Gastos Fijos

= Utilidad Neta

Margen de Utilidad Neta

Ventas vs. Punto de Equilibrio

Conclusiones al finalizar los 3 meses:

¿Mejoró mi rentabilidad? Sí / No

La acción más efectiva que tomé fue:

\_\_\_\_\_



# MEM

MYRJA CEBALLOS MOLINAR

**Consejo Final:** La rentabilidad no es un ejercicio de una sola vez. Revísala al menos cada mes. Un negocio rentable es un negocio sostenible que te permite vivir de tu pasión.

**¡Mucho éxito!**

# **MEM**

**MYRJA CEBALLOS MOLINAR**

**[Myrjaceballosmolinar@gmail.com](mailto:Myrjaceballosmolinar@gmail.com)**  
**[www.myrjaceballosmolinar.com](http://www.myrjaceballosmolinar.com)**