

Los números de tu negocio, claros.

Cuaderno de trabajo · Módulo 2: Finanzas básicas

Este cuaderno es tuyo. Aquí vas a costear tu producto, calcular cuánto necesitas vender para no perder, revisar si una deuda te conviene y estimar tu inversión. Todo con lápiz y con tus números reales — no necesitas celular ni computador. Al final encontrarás los mismos ejercicios listos para hacerlos con inteligencia artificial cuando tengas acceso a WhatsApp.

Mis datos	
Nombre	
Mi negocio	
Municipio	
Cédula	
Fecha	

Programa gratuito de la Cámara de Comercio del Huila para emprendedores del sur del Huila. Tus datos se usan solo para el programa (Ley 1581 de 2012).

1 · Dos tipos de plata que salen de tu negocio

Costo variable: lo que gastas **por cada unidad** que produces o vendes. Si no vendes, no lo gastas. Ejemplos: materia prima, empaque, comisión por venta, domicilio.

Gasto fijo: lo que pagas **venda o no venda**. Ejemplos: arriendo, servicios, tu propio sueldo, sueldos de empleados, internet, cuota de un crédito.

Confundirlos es la razón número uno por la que un negocio 'vende harto pero no le queda nada'.

Ejemplo que usaremos todo el módulo: Café La Loma

Doña Marta tuesta y vende café en bolsas de 500 g a **\$28.000**. Por cada bolsa gasta: café pergamino \$12.000, trilla y tueste \$3.000, empaque y etiqueta \$1.800. Su costo variable es **\$16.800** por bolsa.

Concepto	Valor
Precio de venta por bolsa	\$28.000
(-) Costo variable por bolsa	\$16.800
(=) Margen de contribución por bolsa	\$11.200 (40%)

Ese margen de \$11.200 es lo que cada bolsa aporta para pagar los gastos fijos y, cuando estos ya están cubiertos, para dejar utilidad. **El precio nunca se pone 'al ojo': se pone conociendo este margen.**

EJERCICIO 1 · El costeo de MI producto

Escoge tu producto o servicio principal. Anota todo lo que gastas por UNA unidad:

Qué gasto por cada unidad (materia prima, empaque, comisión...)	Valor \$
TOTAL costo variable por unidad	

Mi cálculo	Valor \$
Precio al que vendo la unidad	
(-) Costo variable por unidad (total de arriba)	
(=) Margen de contribución por unidad	
Margen ÷ precio × 100 = margen en %	

Con IA: escribe en Meta AI (WhatsApp): "Vendo [producto] a \$[precio]. Mis costos por unidad son: [lista]. Calcula mi margen de contribución en pesos y en porcentaje, y dime si es sano para mi tipo de negocio."

2 · ¿Cuánto tengo que vender para no perder?

EJERCICIO 2 · Mis gastos fijos del mes

Gasto fijo mensual	Valor \$
Arriendo del local	
Servicios públicos	
MI PROPIO sueldo (¡siempre va!)	
Sueldos de empleados	
Transporte / domicilios fijos	
Internet y celular	
Cuotas de créditos actuales	
Otros	
TOTAL GASTOS FIJOS DEL MES	

Si no te pagas un sueldo, el negocio parece rentable pero te está consumiendo a ti. Ponlo siempre, aunque hoy no te lo puedas girar completo.

EJERCICIO 3 · Mi punto de equilibrio

Punto de equilibrio = Gastos fijos del mes ÷ Margen de contribución por unidad

Café La Loma: $\$2.500.000 \div \$11.200 = 224$ bolsas al mes (unas 8 diarias). Desde la bolsa 225, doña Marta empieza a ganar.

Mi punto de equilibrio	Cálculo
Mis gastos fijos del mes (Ejercicio 2)	
÷ Mi margen por unidad (Ejercicio 1)	
= Unidades que debo vender al mes	
÷ 26 días = unidades por DÍA	
¿Hoy vendo más o menos que eso?	

Con IA: "Mis gastos fijos son \$[valor] al mes y mi margen por unidad es \$[valor]. ¿Cuál es mi punto de equilibrio en unidades y en pesos? Hoy vendo [unidades] al mes: dime qué tan lejos o cerca estoy y qué hago primero."

3 · La deuda: herramienta o trampa

Un crédito es sano cuando la plata entra a **producir** (máquina, inventario que rota, capacidad) y la cuota cabe holgada en tu utilidad. Es trampa cuando tapa huecos de gastos o cuando la tasa se come el margen.

Referencias legales vigentes (agosto 2026 — cambian cada mes, verifícalas)

Modalidad	Tasa máxima legal (usura, % EA)
Crédito de consumo y ordinario	29,66%
Crédito productivo rural	33,56%
Crédito productivo urbano	59,67%
'Gota a gota' (ilegal)	Cobra típicamente 200% a 700%

Fuente: Superintendencia Financiera, certificación agosto 2026. Si te cobran por encima de la usura de tu modalidad, es ilegal.

Ejemplo: doña Marta pide \$8.000.000 a 36 meses al 2% mensual. Su cuota queda en **\$313.863** y al final habrá pagado \$11.299.062 (\$3.299.062 de intereses). Como su utilidad mensual es \$860.000, la cuota se lleva el 36%: manejable, pero para vigilar. La regla práctica: **la cuota no debería superar el 30–50% de tu utilidad mensual**.

EJERCICIO 4 · ¿Aguantando esta deuda?

Mi crédito (real o el que pienso pedir)	Valor
Monto que necesito \$	
Plazo en meses	
Tasa mensual que me cobran %	
Cuota mensual (pregúntala al banco o calcúlala con IA)	
Mi utilidad mensual (margen total – gastos fijos)	
$\text{Cuota} \div \text{utilidad} \times 100 = \% \text{ de mi utilidad que se lleva la cuota}$	
¿Es menos del 50%? ¿La plata entra a PRODUCIR?	

Con IA: "Quiero un crédito de \$[monto] a [meses] meses con tasa de [X]% mensual. Calcula la cuota mensual, el total que pagaré y los intereses. Mi utilidad mensual es \$[valor]: dime si esa cuota es sana para mi negocio y compárala con la tasa de usura vigente en Colombia."

4 · Invertir con cabeza: fija, diferidos y capital de trabajo

Toda inversión tiene tres bolsillos. Olvidar uno es la causa clásica de que un negocio nuevo se quede sin caja a los dos meses:

Bolsillo	Qué incluye	Café La Loma
Inversión fija	Máquinas, equipos, muebles, adecuaciones	\$8.500.000
Gastos diferidos	Registro mercantil, licencias, INVIMA, publicidad de apertura	\$1.500.000
Capital de trabajo	Inventario inicial + caja para aguantar 1–2 meses	\$2.000.000
INVERSIÓN TOTAL		\$12.000.000

¿En cuánto tiempo la recupero? **Inversión total ÷ utilidad mensual**. Doña Marta: $\$12.000.000 \div \$860.000 \approx 14$ meses. Regla práctica para negocio pequeño: si la recuperación pasa de 3 años, revisa los números antes de meterle plata.

Capacidad instalada: la tostadora de doña Marta puede producir 600 bolsas/mes y ella vende 300 (usa el 50%). Antes de comprar OTRA máquina, primero llena la que tiene: su problema es de ventas, no de equipos.

EJERCICIO 5 · Mi inversión

Mi plan de inversión	Valor \$
Inversión fija: qué equipos necesito	
Gastos diferidos: registros, licencias, apertura	
Capital de trabajo: inventario + caja 1–2 meses	
INVERSIÓN TOTAL	
÷ Mi utilidad mensual = meses para recuperarla	
Mi capacidad máxima al mes vs lo que vendo hoy	

Con IA: "Voy a invertir \$[fija] en equipos, \$[diferidos] en registros y licencias y \$[capital] en capital de trabajo. Mi utilidad mensual es \$[valor]. Calcula en cuántos meses recupero la inversión, el VAN a 36 meses con una tasa de oportunidad del 15% anual, y dime si la inversión se justifica o qué debería cambiar."

5 · El hábito que vale más que cualquier fórmula: anotarlo TODO

La mayoría de los negocios pequeños no sabe cuánto gana porque mezcla la plata del negocio con la de la casa y no anota los movimientos. Sin registro no hay costeo confiable, no hay punto de equilibrio real y ningún banco te presta: el banco no le presta al que 'le va bien', le presta al que lo puede demostrar.

Las 3 reglas de oro

- 1. Separa las platas.** Una cuenta (o un sobre) para el negocio y otra para la casa. Asígnate un sueldo fijo y respétalo: es tu gasto fijo número 1.
- 2. Anota todos los días.** Todo lo que entra y todo lo que sale, así sea en un cuaderno. Con este material recibes la Planilla de Ingresos y Egresos del mes para fotocopiar.
- 3. Lo que saques 'prestado' de la caja, anótalo también.** La caja no miente; la memoria sí.

Herramientas gratuitas para llevarlo desde el celular

Treinta (app colombiana, Android/iPhone): registra ventas, gastos, inventario y deudas de clientes, y genera reportes automáticos. Es gratis para empezar; algunas funciones avanzadas son de pago. Búscala como 'Treinta' en la tienda de aplicaciones.

Nequi y Daviplata: cuentas 100% gratuitas desde el celular. Abre una SOLO para el negocio: separas la plata sin trámites y el historial de movimientos te sirve como evidencia de ventas ante un banco.

La app no reemplaza el hábito: si hoy no anotas nada, empieza con la planilla en papel. Lo que abre la puerta al crédito son 3 meses seguidos de registro, no la herramienta.

EJERCICIO 6 · Mi primera semana de registro

Compromiso: durante los próximos 7 días anota TODO. Trae esta tabla llena a la próxima sesión.

Día	Entró \$	Salió \$	Saldo
Lunes			
Martes			
Miércoles			
Jueves			
Viernes			
Sábado			
Domingo			

6 · Tu tablero final y tus próximos pasos

MI TABLERO (llénalo con lo que calculaste hoy)

Indicador	Mi resultado hoy	Mi meta a diciembre
Margen de contribución (%)		
Punto de equilibrio (unidades/mes)		
Ventas actuales (unidades/mes)		
Utilidad mensual (\$)		
% de utilidad que se lleva mi deuda		
Meses para recuperar mi inversión		

Cuando tengas acceso a un celular

1. Entra a rutadelemprendimiento.site/finanzas.php con tu cédula: el Laboratorio Financiero digital hace todos estos cálculos solo, guarda tu modelo, te muestra escenarios (¿y si vendo 20% menos?) y te deja descargarlo.
2. En WhatsApp, busca **Meta AI** y usa los prompts marcados en rojo en cada ejercicio con tus números reales. Es gratis y no necesitas instalar nada.
3. Únete al grupo de WhatsApp de tu municipio (pregunta el enlace al facilitador o escanea el código QR de la presentación).

Datos de referencia (al 2 de agosto de 2026 — cambian, verifica antes de decidir)

Indicador	Valor	Fuente
Inflación anual (IPC junio 2026)	6,14%	DANE
Usura consumo y ordinario (ago-2026)	29,66% EA	Superfinanciera
Usura productivo rural (ago-2026)	33,56% EA	Superfinanciera
Tasa Banco de la República	12% EA	Banrep
Salario mínimo 2026 (+ aux. transporte)	\$1.750.905 (+\$249.095)	Gobierno Nacional

Este cuaderno hace parte del programa Ruta del Emprendimiento 2026 de la Cámara de Comercio del Huila, Seccional Sur. Es material pedagógico: no reemplaza la asesoría de un contador para decisiones tributarias o contables formales.