

LECTURAS / ARCHIESCOPE

El vocabulario que su negocio necesita

Diez términos financieros explicados sin diccionario, el caso completo de Don Carlos, y cinco cosas que puede hacer esta semana con lo que ya tiene.

POR QUÉ ESTA EDICIÓN

No necesita un MBA. Necesita diez palabras bien entendidas y la disciplina de usarlas cada mes.

El problema nunca fue que usted no sepa vender.

La mayoría de los negocios mexicanos que cierran no cierran porque vendían poco. Cierran porque quien los dirigía nunca tuvo, en sus propias palabras, un vocabulario para nombrar lo que estaba pasando con su dinero.

Eso no es un defecto personal. Es un hueco en cómo se enseña — o no se enseña — administración de negocios en México. **Se puede ser un excelente vendedor, un excelente cocinero, un excelente mecánico, y aun así no distinguir un problema de rentabilidad de un problema de liquidez** — que son, en la práctica, dos enfermedades completamente distintas con tratamientos distintos.

Esta edición no pretende convertirlo en contador. Pretende darle diez palabras — las diez que más rentabilidad y aire le compran a una PyME — explicadas como se las explicaría un amigo con paciencia, no un profesor con prisa.

"No le pedimos que hable como banco. Le pedimos que entienda lo que el banco ya sabe de usted."

01 Margen de contribución

Lo que te queda de cada venta después de pagar lo que cuesta hacer o comprar ese producto.

EN TU NEGOCIO — No es tu ganancia final, pero te dice si de verdad vale la pena seguir vendiendo esa cosa.

02 Punto de equilibrio

El número de ventas que necesitas ese mes para no perder ni ganar dinero.

EN TU NEGOCIO — Abajo de esa línea, pierdes. Arriba, apenas empiezas a ganar de verdad.

03 Flujo de efectivo

El dinero que de verdad entra y sale de tu bolsillo — no el que “debería” entrar.

EN TU NEGOCIO — Puedes tener ventas altas y flujo negativo si tus clientes te deben o tú pagas antes de cobrar.

04 Capital de trabajo

El colchón que necesitas para operar mientras cobras lo que ya vendiste.

EN TU NEGOCIO — Sin él, cada venta a crédito te ahoga aunque sea rentable en el papel.

05 Costo fijo vs. variable

Fijo: lo pagas exista o no exista venta (renta, sueldos base). Variable: sube o baja según cuánto vendas.

EN TU NEGOCIO — Saber cuál es cuál te dice qué tan rápido puedes reaccionar cuando las ventas bajan.

06 Rotación de inventario

Qué tan rápido se mueve lo que compraste, antes de que lo vendas.

EN TU NEGOCIO — Mercancía que no rota es dinero dormido, parado en un estante.

07 Días de cartera

Cuántos días tardas, en promedio, en cobrarle a tus clientes.

EN TU NEGOCIO — Entre más días, más tiempo estás financiando a tu cliente con tu propio dinero.

08 Apalancamiento

Usar dinero prestado para operar o crecer.

EN TU NEGOCIO — No es malo por sí solo — el problema es cuando el interés cuesta más de lo que ese dinero te genera.

09 Depreciación

El desgaste de lo que compraste (maquinaria, equipo, vehículo), reflejado como gasto aunque no saques dinero ese mes.

EN TU NEGOCIO — Te dice cuánto te cuesta de verdad usar ese activo, no solo cuánto pagaste por él.

10 Rentabilidad vs. liquidez

Rentable es que ganas dinero en el papel. Líquido es que tienes efectivo disponible hoy.

EN TU NEGOCIO — Puedes ser rentable y quebrar por falta de liquidez. Pasa más seguido de lo que crees.

Don Carlos vendía más cada año. Y cada año tenía menos aire.

Don Carlos tiene una ferretería en el Estado de México desde hace doce años. Sus ventas subían cada temporada. Sus clientes lo respetaban. Y sin embargo, cada fin de mes sentía lo mismo: apenas le alcanzaba, a veces ni eso.

Su diagnóstico, durante años, fue simple y equivocado: "**vendo poco.**" La solución que intentaba, año tras año, también era simple: vender más. Y cada año que vendía más, el ahogo no bajaba — subía.

El problema nunca estuvo en cuánto vendía. Estuvo en dos números que nunca había puesto uno junto al otro: cuánto tardaba en cobrarle a sus clientes, y cuánto le exigían pagar sus proveedores.

EL GIRO

La misma venta, sin la misma crisis.

La mitad de sus ventas eran a crédito, a contratistas, con 45 a 60 días de plazo. Al mismo tiempo, sus proveedores le exigían pagar en 15 días. Sin saberlo, Don Carlos llevaba años financiando a sus clientes con dinero que le urgía para pagar a los suyos.

Cuando calculó por primera vez sus **días de cartera reales** — 58 días — contra sus **días de pago a proveedores** — 15 días — entendió, en un número, por qué cada mes se ahogaba aunque las ventas subieran.

No necesitó un préstamo. Pidió anticipos del 30% en pedidos grandes y renegoció 30 días con sus dos proveedores más importantes. En tres meses, el mismo nivel de ventas dejó de sentirse como una crisis constante.

58 → 30

DÍAS DE CARTERA, DE CLIENTE
A COBRO

15 → 30

DÍAS DE PAGO NEGOCIADOS
CON PROVEEDORES

0

PESOS PEDIDOS PRESTADOS
PARA RESOLVERLO

ESTA SEMANA

Cinco cosas que puede hacer con lo que ya tiene

Sin comprar software. Sin contratar a nadie nuevo. Sin esperar al próximo mes.

1

Calcula tu punto de equilibrio

Con las notas de venta del mes pasado. No necesitas software — un papel y tus tickets bastan.

2

Separa el dinero del negocio y el tuyo

Aunque sea en dos sobres o dos cuentas. Si hoy están mezclados, no sabes cuál es cuál.

3

Revisa tus 3 productos con menor margen

Decide si los subes de precio, los dejas de ofrecer, o entiendes por qué los sigues manteniendo.

4

Anota cuánto tardan en pagarte tus 5 clientes más frecuentes

Esa es tu cartera real — no la que te imaginas.

5

Revisa un gasto fijo que pagas sin pensarlo

Una suscripción, una renta de equipo, una cuota. Pregúntate si sigue dando lo que daba cuando lo contrataste.

HASTA LA PRÓXIMA EDICIÓN

Diez palabras no lo hacen contador. Lo hacen dueño.

Si esta edición le sirvió, la próxima trae el caso de una PyME
que descubrió que llevaba dos años vendiendo por debajo de
su costo — sin saberlo.

DE \$14K A \$80K — GENERACIÓN POR GENERACIÓN

WHATSAPP
55 3123 8718

CORREO
diegolovera@archiescope.com

INSTAGRAM
@archiemexico500

ARCHIESCOPE • CDMX • 2026