

Entiende los números de tu negocio

Recursos para lectores · César Pietri

Guía de uso de la hoja Excel. Los cálculos te ayudan a preparar decisiones sobre una oferta y a registrar el movimiento de dinero. No son una previsión de ventas.

Empieza por el recurso que corresponda al capítulo que estás trabajando. Guarda una copia con fecha antes de hacer cambios. Los ejemplos son ilustrativos y deben adaptarse a tu proyecto.

Empieza por una moneda y un periodo

El archivo Excel contiene las pestañas Inicio, Servicio, Producto, Registro, Resumen y Ejemplos. Rellena las celdas azules y conserva las fórmulas. Las entradas comienzan vacías; la pestaña Ejemplos muestra cifras ilustrativas.

Usa una sola moneda en cada escenario y en el registro. Trabaja con importes comparables, sin impuestos indirectos, o adapta el cálculo a tu situación con ayuda profesional. Este archivo planifica costes; no calcula obligaciones fiscales.

Las hojas Servicio y Producto describen una operación. Resumen reúne operaciones registradas. No sumes el escenario al registro si ya has incluido esa operación.

- Servicio: estima tiempo y coste antes de presupuestar.
- Producto: calcula contribución y equilibrio publicitario.
- Registro: separa venta, cobro, coste y pago.
- Resumen: observa resultados y caja del periodo registrado.

Presupuestar un servicio

Introduce precio, horas de diagnóstico, ejecución, coordinación y revisiones, valor interno por hora y costes directos. El archivo suma horas y valora el trabajo.

El resultado después de valorar horas y costes directos es una estimación económica. No equivale a beneficio contable completo: faltan las partidas que no hayas incluido. El valor interno por hora es una referencia de planificación, no un salario ni una tarifa de mercado.

- Horas totales = diagnóstico + ejecución + coordinación + revisiones.
- Coste del tiempo = horas totales $\times$ valor interno por hora.
- Resultado estimado = precio – costes directos – coste del tiempo.
- Ingreso por hora después de costes directos = (precio – costes directos) $\div$ horas totales.

Si introduces cero horas, el indicador por hora muestra “Sin horas”. Las celdas incompletas no muestran un resultado numérico.

Calcular un producto por operación

Introduce ingreso por operación y costes de producto, envío, embalaje, comisiones, incidencias previstas y otros costes variables. Indica también el coste publicitario por compra, la contribución que quieres reservar y el coste fijo del periodo.

La provisión de incidencias debe revisarse con tus datos. Una casilla cero significa que has decidido no imputar esa partida; una casilla vacía significa que todavía no has terminado el cálculo.

- Margen antes de publicidad = ingreso – costes variables.
- Contribución por operación = margen antes de publicidad – publicidad por compra.
- CPA objetivo máximo = margen antes de publicidad – contribución que quieres reservar.
- ROAS de equilibrio variable = ingreso ÷ margen antes de publicidad, si el margen es positivo.
- Operaciones para cubrir costes fijos = redondear hacia arriba costes fijos ÷ contribución, si la contribución es positiva.

El ROAS de equilibrio variable no cubre costes fijos ni beneficio objetivo. Si el margen no es positivo, el archivo indica “Sin margen positivo”. Si la contribución no es positiva, no existe un equilibrio fijo con ese escenario.

Registrar actividad y dinero disponible

En cada fila escribe fecha, concepto, ingresos registrados, cobros recibidos, costes registrados y pagos realizados. Para una operación con liquidación parcial, los importes pueden ser distintos.

Resumen calcula resultado registrado y caja a partir de las entradas. Cobros pendientes = ingresos registrados – cobros recibidos. Pagos pendientes = costes registrados – pagos realizados. Usa notas para explicar anticipos o importes de periodos anteriores.

Introduce el saldo inicial disponible y una moneda en Inicio. La caja final estimada será saldo inicial + cobros – pagos. Si registras movimientos de distintos periodos, interpreta las diferencias según sus fechas.

- No sumes monedas diferentes.
- Incluye cada operación una sola vez.
- No confundas cobro pendiente con saldo disponible.
- Registra devoluciones y abonos como importes negativos con una nota.

Ejemplos para comprobar las fórmulas

Servicio ilustrativo: precio 200 €, cinco horas a 30 € de valor interno y 10 € de costes directos. Coste del tiempo: 150 €. Resultado estimado después de esos costes: 40 €. Ingreso por hora tras costes directos: 38 €.

Producto ilustrativo: ingreso 40 €, costes variables 20 €, publicidad 14 € por compra y coste fijo del periodo 120 €. Margen antes de anuncios: 20 €. Contribución: 6 €. ROAS de equilibrio variable: 2. Operaciones para cubrir los costes fijos: 20.

Caja ilustrativa: saldo inicial 100 €, cobros 400 € y pagos 250 €. Saldo final: 250 €. El beneficio requiere analizar ingresos y costes registrados, que pueden no coincidir con esos movimientos.

[] He identificado la moneda y el periodo.

[] He completado entradas con datos o ceros conscientes.

[] He revisado el alcance de cada resultado.

[] He separado resultado económico y caja.