



Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez



Educación
Secretaría de Educación Pública



MÁS CHIHUAHUA
más de lo bueno
GOBIERNO DEL ESTADO

UTP
DIRECCIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES
TECNOLÓGICAS Y POLITÉCNICAS

UTCJ

¿Cómo escalar sin quedarte sin capital?



¿Qué es “escalar”?

Es aumentar la capacidad de generar valor, ingresos y rentabilidad, sin aumentar proporcionalmente los costos, la complejidad ni el riesgo operativo.



¿Qué es “capital”?

Es el **recurso** que permite comprar, operar, producir, vender y crecer.





Entonces, ¿se puede escalar sin capital?

No, porque toda expansión requiere algún tipo de capital.

Para escalar:

Pregúntate:	Check:
¿Tus ventas crecen más rápido que tu utilidad ?	
¿Tu operación depende totalmente de ti?	
¿Cada cliente nuevo aumenta demasiado la carga operativa?	
¿Necesitas contratar proporcionalmente para crecer?	
¿Tu flujo empeoró, aunque vendas más?	

Venta

Concepto clave:

- Venta: es el dinero total que entra por la comercialización de productos o servicios.
 - Fórmula: Ventas = Cantidad x Precio
 - Ejemplo: Una taquería vende: 100 tacos diarios a \$30 pesos cada uno.
 - Entonces: $100 \times \$30 = \$3,000$ diarios en ventas.
 - Pero aquí todavía no se consideran las tortillas, la carne, la renta, la nómina, el gas, los impuestos... la venta es ingreso bruto, no ganancia.

Ingresos \neq Ganancias

Utilidad

Concepto clave:

- Utilidad: es el dinero que queda después de descontar costos y gastos.
 - Fórmula: $Utilidad = Ventas - Costos - Gastos$
 - La misma taquería vende \$3,000 diarios. Pero tiene: \$1,200 de ingredientes, \$500 de nómina, \$300 de renta y servicios.
 - Entonces: $\$3,000 - \$1,200 - \$500 - \$300 = \$1,000$ de utilidad.
 - Eso es lo que realmente ganó: \$1,000.

Flujo

Concepto clave:

- Flujo: es el dinero real disponible en caja o banco para operar.
 - Fórmula: $\text{Flujo} = \text{Dinero que entra} - \text{Dinero que sale}$
 - La empresa hizo una venta de \$100,000 y tuvo utilidad de \$20,000. Pero el cliente pagará hasta dentro de 90 días. Mientras tanto hay que pagar nómina, proveedores, renta, impuestos.
 - Entonces, la empresa tiene utilidad “en el papel”, pero no tiene efectivo disponible.

Flujo de efectivo

Pregúntate:

- ¿Qué tarda más en convertirse en efectivo?
- ¿Qué **inventario** rota lento?
- ¿Qué gasto no genera **retorno** claro?



Flujo = Entradas de dinero – Salidas de dinero

El crédito no es capital puro

El crédito no es capital puro; es **capital adquirido con costo y riesgo**. El banco no presta dinero. Lo comercializa. Y el **precio de usar ese dinero hoy se llama interés**.



El crédito no es capital

Deuda inteligente	Deuda destructiva
Automatización de procesos	Pagar pérdidas constantes
Maquinaria que aumenta la productividad	Cubrir nómina atrasada recurrente
Tecnología que reduce costos	Comprar vehículos innecesarios
Capacitación técnica del personal	Oficinas lujosas sin retorno
Marketing con retorno medible	Gastos personales disfrazados de empresariales
Inventario de alta rotación	Inventario que no rota
Software administrativo	Expansión por ego o presión social
Expansión validada por demanda real	Campañas sin estrategia ni medición

Matriz BCG



Retorno de inversión

Concepto clave:

- Retorno de inversión: es cuánto dinero te genera un gasto o inversión.

$$ROI = \frac{\textit{Utilidad} - \textit{Inversión}}{\textit{Inversión}} \times 100$$

– Ejemplo: Campaña publicitaria:

- Inversión: \$5,000
- Ventas generadas: \$15,000
- Pero el producto costó: \$8,000
- Entonces, la utilidad real es: \$15,000 – \$8,000 = \$7,000

$$ROI = \frac{\$7,000 - \$5,000}{\$5,000} \times 100 = 40\%$$

Escalar reduciendo riesgo

Pregúntate:

1. ¿Ya validaste demanda real, la gente realmente paga por esto?
2. ¿Ya mediste flujo, tu negocio genera efectivo suficiente para sostener crecimiento?
3. ¿Ya hiciste una prueba pequeña, probaste antes de comprometer grandes recursos?
4. ¿Qué pasa si fallas, puedes absorber el golpe sin quebrar?
5. ¿Tu operación soporta el crecimiento, tus procesos, personal y estructura pueden manejar más clientes sin colapsar?



El cliente financia el escalar

Ideas:

- **Preventas:** Vender antes de producir o comprar.
 - Ejemplo: Una pastelería abre pedidos para el Día de las Madres y cobra anticipos antes de comprar ingredientes.
- **Membresías:** Cobrar acceso recurrente a beneficios o servicios.
 - Ejemplo: Un gimnasio pequeño cobra membresías mensuales automáticas en vez de depender solo de pagos diarios.
- **Suscripciones:** El cliente paga periódicamente por recibir un producto o servicio continuo.
 - Ejemplo: Una cafetería ofrece un plan mensual de café ilimitado o entregas semanales.
- **Anticipos:** Cobrar una parte antes de iniciar el trabajo.
 - Ejemplo: Un diseñador, constructor o carpintero cobra 50% antes de comenzar el proyecto.



El cliente financia el escalar

Ideas:

- Contratos anuales: Asegurar ingresos futuros mediante acuerdos de largo plazo.
 - Ejemplo: Una empresa de mantenimiento firma contratos de servicio anual con negocios locales.
- Paquetes o planes: Agrupar productos o servicios en pagos anticipados.
 - Ejemplo: Una clínica estética vende paquetes de 10 sesiones pagadas por adelantado.
- Pedidos programados: El cliente agenda compras recurrentes.
 - Ejemplo: Una tortillería acuerda entregas semanales fijas con restaurantes.
- Distribución bajo pedido: Producir solo después de vender.
 - Ejemplo: Una tienda en línea vende productos que el proveedor envía después de la compra.

Conclusión

Se escala sin quedarse sin capital cuando...

- el crecimiento genera más flujo del que consume,
- la operación se vuelve más eficiente,
- el mercado valida antes de expandirse,
- el cliente ayuda a financiar el crecimiento,
- y el capital se asigna con disciplina.

