

MÓDULO 1 · TEMAS BÁSICOS PARA GESTIONAR TU NEGOCIO

Cómo leer tu Cuenta de Pérdidas y Ganancias

La cuenta de resultados te dice la verdad sobre tu negocio. Aprende a leerla en menos de 10 minutos.

¿Por qué es importante leer tu cuenta de P&G;?

■ Sabes si realmente ganas dinero

Facturar mucho no significa ganar dinero. La PyG te muestra si, después de pagar todo, queda algo para ti.

■ Detectas dónde se va el dinero

Si tus gastos crecen más rápido que tus ingresos, la PyG te lo avisa antes de que sea un problema grave.

■ Tomas mejores decisiones

¿Puedo contratar a alguien? ¿Bajo precios? ¿Abro otra línea de negocio? Con la PyG, decides con datos.

La estructura: qué tiene una cuenta de P&G;

La cuenta de pérdidas y ganancias sigue siempre el mismo orden lógico: de arriba abajo, del ingreso bruto al resultado neto. Cada línea responde a una pregunta.

INGRESOS (Ventas / Cifra de negocio)

¿Cuánto he facturado?



– Coste de ventas (COGS)

¿Cuánto me cuesta hacer/vender lo que vendo?



= MARGEN BRUTO

¿Cuánto queda antes de los gastos fijos?



– Gastos operativos (estructura, salarios, marketing...)

¿Cuánto gasto en hacer funcionar el negocio?



= EBITDA / Resultado de explotación

¿Es rentable la actividad principal?



– Amortizaciones · Intereses · Impuestos

Ajustes contables, deuda y fiscalidad



= RESULTADO NETO (Beneficio o Pérdida)

¿Cuánto ha ganado (o perdido) realmente el negocio?

Glosario: los conceptos en lenguaje claro

Ingresos / Ventas

Todo el dinero que entra por tu actividad principal antes de descontar nada. *Ejemplo: una cafetería que factura 8.000 € en mayo por cafés, desayunos y menús.*

Gastos operativos

Los gastos fijos del negocio que pagas vendas o no. Alquiler, salarios, luz, herramientas, publicidad. *Ejemplo: el alquiler del local, el sueldo de la persona en barra y la cuota de la TPV.*

Coste de ventas (COGS)

Lo que te cuesta directamente producir o vender. Varía con cada venta. *Ejemplo: el café, la leche, el pan y los ingredientes de la cafetería.*

Margen bruto

Lo que queda después de pagar lo que vendes. Indica si tu precio cubre lo que cuesta. *Ejemplo: si la cafetería factura 8.000 € y el coste de materia prima es 2.400 €, el margen bruto es 5.600 € (70%).*

EBITDA

Resultado operativo antes de amortizaciones, intereses e impuestos. Mide si la actividad en sí es rentable. *Ejemplo: si la cafetería tiene 5.600 € de margen bruto y 4.200 € de gastos fijos, su EBITDA es 1.400 €.*

Resultado neto

Lo que queda de verdad, después de todo. Si es positivo, hay beneficio. Si es negativo, hay pérdida. *Ejemplo: si tras amortizaciones e impuestos quedan 800 €, ese es el resultado neto del mes.*

Cómo leerla: las 5 preguntas que debes hacerte**01 ¿Mis ingresos crecen o caen respecto al mes/trimestre anterior?**

Una caída puntual puede ser normal. Una tendencia descendente necesita atención.

02 ¿Mi margen bruto cubre al menos mis gastos fijos?

Si no lo cubre, el negocio pierde dinero estructuralmente, aunque vendas mucho.

03 ¿Qué partida de gasto ha crecido más?

Identifica si hay una categoría descontrolada: salarios, alquiler, proveedores.

04 ¿El EBITDA es positivo?

Si la actividad principal no genera resultado positivo, es una señal de alerta urgente.

05 ¿El resultado neto refleja lo que siento en caja?

Si hay mucha diferencia entre beneficio contable y efectivo real, revisa cobros pendientes y pagos aplazados.

¿Quieres revisar tu cuenta de resultados con acompañamiento?

En The Nook Room encontrarás herramientas, plantillas y formación para entender tus números y tomar el control de tu negocio. thenookroom.com