

# ¿ES RENTABLE TU NEGOCIO?



## KALABASBOOM

## Introducción

Muchos emprendedores se lanzan con una idea brillante, pero pocos saben si realmente están construyendo un negocio rentable. Este ebook está diseñado para ayudarte a descubrir la verdad sobre la salud financiera de tu empresa.

### 1. ¿Qué significa que un negocio sea rentable?

Rentabilidad no es lo mismo que facturar mucho. Un negocio rentable es aquel que, después de cubrir todos sus costos (fijos y variables), genera una utilidad. Es el punto donde el esfuerzo se convierte en ganancia.

### 2. Indicadores clave de rentabilidad

- Margen de utilidad
- Punto de equilibrio
- Retorno sobre inversión (ROI)
- Flujo de efectivo positivo

Analizar estos datos mes a mes es esencial.

### 3. ¿Cómo calcular tu rentabilidad?

Paso 1: Suma todos tus ingresos mensuales.

Paso 2: Resta tus costos fijos y variables.

Paso 3: Si el resultado es positivo de forma consistente, vas por buen camino.

### 4. Herramientas simples para analizar tu negocio

No necesitas ser financiero. Puedes usar hojas de cálculo o apps como QuickBooks, Contabilízate o herramientas de Kalabasboom para monitorear tu rentabilidad.

### 5. ¿Qué hacer si no eres rentable?

- Reduce gastos innecesarios.
- Reestructura precios.
- Aumenta tu ticket promedio.
- Cambia tu modelo de negocio si es necesario.

La clave está en tener claridad.

## 6. Casos reales

Caso 1: Negocio que vendía mucho, pero perdía dinero.

Caso 2: Emprendedor que no se pagaba a sí mismo.

Caso 3: Empresa que logró cambiar su modelo y se volvió rentable en 6 meses.

## 7. Conclusión

No basta con trabajar duro: hay que trabajar con inteligencia financiera. Si no sabes si tu negocio es rentable, estás a ciegas. Hoy es el mejor momento para ver con claridad.

### Bonus: ¿Y si tu negocio aún no es rentable?

No es el fin del mundo. Es el inicio de una nueva etapa. Kalabasboom puede ayudarte a diagnosticar, pivotear y construir algo que sí funcione.