



Aprender
Online UTN

PROGRAMA DEL CURSO

LOS 3 NÚMEROS QUE ORDENAN TU NEGOCIO

FINANZAS PRÁCTICAS PARA
EMPRENDEDORES Y
PEQUEÑOS COMERCIOS



Acerca del curso

El Curso de Extensión Universitaria Los 3 Números que Ordenan Tu Negocio acerca a pequeños comercios y emprendimientos herramientas financieras de grandes empresas (punto de equilibrio, estado de resultados y flujo de caja proyectado) mediante un lenguaje simple y sin tecnicismos para mejorar la toma de decisiones. Además, como cierre integrador, incluye una clase práctica sobre el uso de inteligencias artificiales generativas (como ChatGPT, Gemini o Claude) para ordenar, calcular y analizar los números mensuales del emprendimiento, potenciando así todo lo aprendido.



Perfil profesional

Al finalizar **Los 3 Números que Ordenan Tu Negocio** podrás:

- Reconocer los costos de su negocio y separar los que realmente importan a la hora de decidir.
- Calcular el punto de equilibrio económico y financiero según su tipo de actividad.
- Estimar su margen de seguridad, es decir, cuánto pueden caer las ventas antes de perder.
- Leer un estado de resultados simplificado y entender si el negocio es rentable.
- Armar un flujo de caja proyectado para anticiparse a los baches de liquidez.
- Distinguir entre ganar plata (rentabilidad) y tener plata disponible (liquidez), que no siempre van juntas.
- Utilizar la inteligencia artificial como asistente para ordenar sus datos, calcular sus números y comparar cómo viene el negocio período a período.

Características generales



Modalidad

Online en vivo



Duración

A tu ritmo



Nivel de dificultad

Bajo



Dedicación

Moderada

Pre-requisitos



Conocimientos previos

Este curso está dirigido a emprendedores, comerciantes y dueños de pequeños negocios de productos, de servicios o de ambos, que quieran poner orden en los números de su emprendimiento. No hace falta tener conocimientos de contabilidad ni ningún título previo, alcanza con las ganas y un dispositivo con internet para entrar al aula virtual.



Requerimientos técnicos

Es indispensable contar con una computadora o un celular con conexión a internet estable para ingresar al aula virtual, visualizar los contenidos asincrónicos y utilizar las plataformas web

Modulo 1

Costos económicos y su clasificación (40 min)

- El costo como sacrificio económico que hacemos para lograr un objetivo.
- Clasificación de costos pensada para decidir: costos fijos y variables.
- Costos erogables y no erogables: cuáles implican una salida real de dinero.
- Presentación de los tres casos que acompañan todo el curso: Juan (barbería), Hugo (bar) y Julia (tienda de ropa).

Modulo 2

Punto de equilibrio económico (1 h)

- A partir de qué nivel de actividad el negocio empieza a cubrir todos sus costos.
- La fórmula del equilibrio: $\text{Ventas} = \text{Costos variables totales} + \text{Costos fijos}$.
- El margen de contribución: qué es y por qué contribuye primero a cubrir los costos fijos.
- Cálculo en cantidades — Negocios de servicio o producto único (caso de Juan).
- Cálculo con mezcla de ventas — Negocios multiproducto (caso de Hugo).
- Cálculo en pesos de facturación — Negocios de alta variedad (caso de Julia).
- Tres conceptos que se suelen confundir: margen de contribución, de ganancia y de marcación.

Modulo 3

Margen de seguridad y punto de equilibrio financiero (45 min)

- Margen de seguridad: cuánto pueden caer las ventas antes de volver a perder.
- Cálculo del margen de seguridad en cantidades y en pesos.
- Punto de equilibrio financiero o de cierre: solo los costos que implican salida real de dinero.
- Diferencia entre el punto de equilibrio económico y el financiero.

Modulo 4

Estado de Resultados: el Tablero de Control (1 h)

- Los cuatro estados contables básicos, contados en criollo.
- El Estado de Resultados como termómetro de la rentabilidad.
- Cómo se arma el Costo de Mercadería o Servicio Vendido según el tipo de negocio (servicio, comercio, manufactura e híbridos).
- Lectura e interpretación del resultado: utilidad bruta, resultado operativo y resultado neto.

Modulo 5

Flujo de caja proyectado (45 min)

- La diferencia entre ganar plata y tener plata: rentabilidad frente a liquidez.
- De dónde entra y hacia dónde se va el efectivo del negocio.
- Actividad operativa, de inversión y de financiamiento.
- Armado de una planilla de flujo de caja proyectado, simple y lista para usar.

Modulo 6

Inteligencia Artificial para los números de tu negocio (aprox. 1 h)

Clase de cierre que integra todas las herramientas del curso apoyándose en inteligencia artificial generativa. Primero se sientan las bases para usar la IA con criterio; después se aplica, paso a paso, sobre los números del propio negocio.

Fundamentos

- Qué es la inteligencia artificial: usos, alcances y límites como asistente del negocio.
- Las tres formas de usar la IA (asistente, automatización y agentes) y cuál conviene para gestionar los números.
- Cómo pedirle bien las cosas: la receta P-A-C-O para escribir buenos prompts.

Práctica guiada · Los 3 números con IA (paso a paso, un módulo por vez)

- Del desorden al orden: transformar los datos sueltos del negocio (tickets, ventas y gastos) en un resumen ordenado, clasificado en costos fijos, costos variables y ventas.
- Estado de Resultados: calcular e interpretar el estado de resultados con ayuda de la IA y compararlo mes a mes, para ver si el negocio gana o pierde eficiencia y responder las preguntas clave de gestión.
- Flujo de caja proyectado: armar la proyección de caja y contrastarla con lo que realmente pasó, para ajustar la próxima proyección y decidir con datos.
- Ventas, Stock y Alertas: trabajar una planilla de ventas y stock con fórmulas y colores, y cruzarla con la IA para saber qué reponer, qué está parado, qué tiene poca rotación y qué conviene revisar primero. La idea: vender sin quedarte sin nada.



Aprender
Online UTN

aprenderonline.frrq.utn.edu.ar



Aprender Online se reserva el derecho de modificar este programa, o cualquiera de los componentes del curso, cuando lo considere necesario a fin de generar mejoras o actualizaciones.