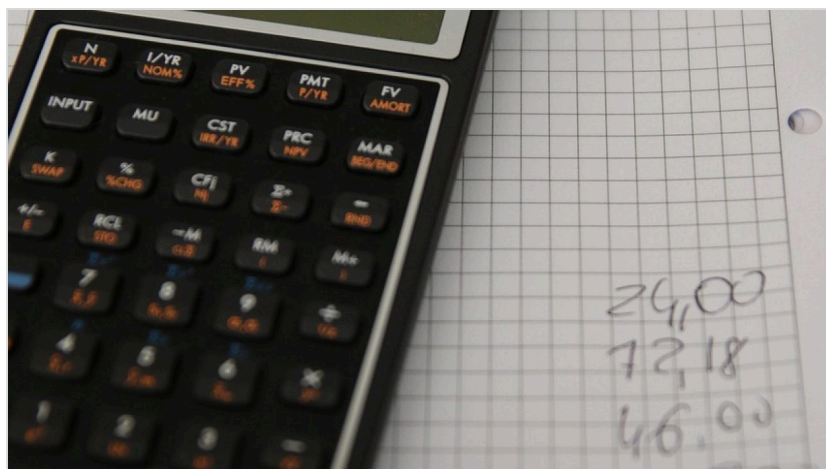


L U M B R E



Costos fijos y variables: qué cambia cuando cambia la agenda

Materia: Gestión de negocios de belleza

26/10/2026

Antes de empezar

Primera lección del curso 17. Separa los pagos que no dependen de la agenda de los que sí, distingue el costo del mes del costo del servicio y calcula el costo fijo por servicio con un caso ficticio verificable.

QUÉ APRENDERÁS

- Clasificar los costos de un establecimiento de belleza en fijos, variables y escalón, calcular el costo fijo por servicio de un periodo y decidir qué número usar al revisar precios, con una hoja propia y fechada.

Público y alcance

Dueñas y dueños de salones, spa y estudios de estética, y personal encargado de precios o de administración. No requiere formación contable. No es asesoría fiscal ni financiera personalizada y no sustituye la revisión de un contador.

Dalia —caso ficticio, nombre inventado— cierra la caja del Estudio Malva un martes de octubre. El mes tuvo 110 servicios, la agenda estuvo ocupada casi todos los días y el ticket promedio fue de 520 pesos. Sin embargo, cuando aparta el dinero de la renta, la nómina y los proveedores, queda con menos de lo que esperaba. En su libreta hay catorce pagos anotados sin orden: renta, luz, producto de cabina, sueldos, bolsas, contador, café, una camilla nueva, publicidad, agua, guantes, seguro, internet y una comisión bancaria. Ninguno es un gasto enorme y todos juntos explican el mes. El problema no es sumar: es que Dalia no sabe qué pagos habría hecho igual sin clientas y cuáles crecieron con cada servicio. Esta lección enseña a separarlos, a calcular cuánto de los costos fijos le toca a cada servicio y a usar ese número sin confundirlo con el precio. Las cifras son ficticias y muestran el método: no son una recomendación de precios, rentas ni sueldos.

Qué es un costo y por qué el orden cambia la decisión

Un costo es el dinero que el negocio tiene que poner para prestar el servicio y seguir abierto. No es el precio: el precio es lo que paga la clienta; el costo es lo que te cuesta a ti producir ese servicio; la utilidad es lo que queda cuando a los ingresos les restas todos los costos. En la libreta de Dalia las tres palabras aparecen mezcladas. Cuando dice «me quedó poco», en realidad está comparando el dinero que entró con el que todavía no sale: la renta del mes se paga después, la nómina se paga el viernes y el

producto se compró la semana pasada. Mientras esas salidas no estén en la misma hoja, cualquier conclusión sobre el mes es una impresión.

Este curso usa un criterio operativo, no una norma contable oficial: sirve para decidir precios y para entender qué pasa cuando la agenda cambia. La contabilidad formal, la declaración de impuestos y el régimen que te corresponde los lleva un contador; aquí no se calculan impuestos ni cuotas, y ninguna cifra de las que aparecen es una recomendación de mercado. Lo que sí puedes hacer hoy es separar los pagos en dos columnas y comprobar si el número que usas para poner precios se sostiene. Si tu lista de costos no distingue lo que pagas con local lleno de lo que pagas con local vacío, el precio que calcules va a estar apoyado en una mezcla que cambia cada mes.

Fijo, variable y el tramo que casi nadie mira

Un costo fijo se paga aunque no entre una sola clienta, dentro de una capacidad dada. La renta del local, el sueldo base del equipo, el seguro, el contador, el internet y la publicidad contratada son ejemplos típicos: el recibo llega igual en un mes de 110 servicios que en uno de 60. Un costo variable crece o baja con el número de servicios: el producto que se gasta en cada atención, los guantes, el algodón, la ropa de cama que se lava, la comisión que cobra la terminal por cada pago. La prueba no es el nombre del pago sino su comportamiento: si el importe del mes sube cuando suben los servicios y baja cuando bajan, es variable.

Hay una tercera categoría que casi nunca aparece en los manuales caseros: el costo escalón. Es fijo dentro de un tramo y salta cuando el tramo se rompe. Mientras haya una sola camilla, la renta es la misma con 40 o con 110 servicios; el día que hace falta una segunda camilla, una segunda persona o un segundo cuarto, aparece un pago nuevo que no se va aunque la agenda baje. Llamarlo variable sería un error: no crece con cada clienta, crece de golpe. Llamarlo fijo sin más también: cambia cuando cambia la capacidad. La pregunta útil es «¿en qué punto deja de alcanzar lo que tengo?», porque ese punto explica por qué un negocio lleno puede necesitar más personal y por qué el costo por servicio no baja para siempre.

Qué resuelve esta lección y qué no

Enseña a clasificar costos y a calcular el costo fijo por servicio con criterios operativos. No calcula impuestos, cuotas ni contribuciones, no define tu régimen fiscal y no es asesoría financiera personalizada. Las cifras son ficticias y no son una recomendación de mercado.

Fijo no significa para siempre

Un costo fijo lo es dentro de un periodo y de una capacidad. La renta sube al renovar, la plantilla crece por tramos y una inversión no se consume en un mes. Revisa la clasificación cuando cambie la operación, no sólo cuando falte dinero.

La pregunta que ordena todo

Si cierro una semana, ¿este pago llega igual? Si la respuesta es sí, empieza en la columna de fijos. Después pregúntate si sube con cada servicio: ahí aparece lo variable.

Tres preguntas para clasificar sin discutir

Para clasificar se usan tres preguntas, en este orden. Primera: si cierro una semana, ¿este pago llega igual? Si la respuesta es sí, es fijo al menos para ese periodo. Segunda: si atiendo un servicio más, ¿el importe sube? Si sube de forma proporcional, es variable; si no se mueve, es fijo. Tercera: ¿puedo saber cuánto de este pago corresponde a un servicio concreto sin hacer un reparto? El producto que sólo se usa en un facial se puede medir; la renta no. Esa tercera pregunta separa lo directo de lo indirecto y evita el error más común: repartir todo por igual y creer que cada servicio «cuesta» exactamente lo mismo.

Los casos dudosos se resuelven con una decisión escrita, no con una discusión nueva cada mes. La luz sube cuando hay más secadoras y más lámparas encendidas, pero el recibo no dice cuánto de ese aumento corresponde a cada clienta: se puede tratar como fijo y revisar el consumo aparte, o instalar una medición y volverlo variable; lo que no sirve es cambiarlo de columna según convenga al cálculo. El sueldo con comisión se parte: la base es fija y la comisión es variable. La publicidad de temporada se presupuesta como fijo discrecional. La regla es simple: se elige un criterio, se anota la fecha y se mantiene mientras no cambie la forma de operar.

SALUD Y ESTÉTICA · FORMACIÓN

Clasificar un costo en cinco pasos

De la lista de pagos a una hoja que se puede revisar el mes siguiente.



Salud y Estética · Academia

Un pago mal clasificado se convierte en un precio mal puesto.

De la lista de pagos a una hoja que se puede revisar el mes siguiente.

El costo fijo por servicio y su trampa

Con la lista separada se calcula el costo fijo por servicio: se suman los costos fijos del periodo y se dividen entre el número de servicios prestados en ese mismo periodo. En el caso ficticio, los fijos del mes suman 33,000 pesos: 9,000 de renta, 18,000 de sueldos base, 2,400 de luz, agua e internet, 1,400 de contador, 1,200 de publicidad y 1,000 de seguro y mantenimiento. Con 110 servicios, el costo fijo por servicio es de 300 pesos. Ese número no es el costo del servicio: es la parte de los fijos que le toca a cada atención cuando se atienden 110 en el mes.

El mismo cálculo con otra agenda muestra por qué conviene revisarlo cada mes. Con 90 servicios, los 33,000 pesos se reparten en 366.67 pesos por servicio; con 150, en 220. La diferencia no viene de haber trabajado mejor ni peor, sino de cuántas veces se usó la misma estructura. De ahí salen dos usos legítimos: comparar escenarios antes de decidir una contratación o un horario extendido, y ver cuánto pesa la capacidad ociosa. El uso ilegítimo es tomar el número de la mejor semana y presentarlo como «el costo real» de cada servicio para justificar cualquier precio. El costo fijo por servicio es un indicador de gestión, no una verdad única.

Casos que aparecen al clasificar. La respuesta no depende del nombre del pago sino de cómo se comporta y de la regla que el negocio decida.

Situación	Qué es	Qué hacer
La renta sube al renovar el contrato	Fijo por tramo	Actualizar la hoja y volver a calcular el costo por servicio.
Sueldo base más comisión por servicio	Mixto	Separar la base fija y la comisión variable.

Situación	Qué es	Qué hacer
Producto que sólo se usa en un servicio	Variable directo	Medirlo por aplicación y anotarlo en la hoja del servicio.
Luz que sube con más secadoras	Dudoso	Elegir criterio, anotarlo y no cambiarlo sin medir.
Compra de una segunda camilla	Escalón e inversión	No cargarla al mes como si fuera consumo.
Comisión de la terminal por cobro	Variable	Calcular el porcentaje sobre el cobro y sumarlo al servicio.

Trámites e inversiones: lo que no se reparte por servicio

Hay pagos que no son costo del servicio ni costo variable, y que tampoco desaparecen: son obligaciones de operar en regla. La inscripción al RFC es un trámite federal que se hace con cita y documentos (F-022); si se contrata personal, el negocio es patrón y debe darse de alta ante el IMSS con el trámite de alta patronal (F-023); quien trabaja por su cuenta tiene un esquema voluntario de incorporación al IMSS como persona trabajadora independiente (F-024), cuya elegibilidad conviene confirmar según la actividad y la entidad. Los montos, el régimen y la forma de pago no se escriben aquí: se confirman con un contador o con la autoridad, porque cambian y dependen de cada caso.

En la hoja, esos trámites se anotan en una línea aparte, con su fecha y su comprobante, para que no se confundan con el producto de cabina ni con la renta. Lo mismo vale para una inversión: una camilla, un horno de vapor o una lavadora no son un gasto del mes, son un bien que se usa durante años; cargarlos completos al mes en que se compran hace que ese mes parezca malo y los siguientes demasiado buenos. Si no sabes cómo registrar una inversión o un trámite, esa es exactamente la pregunta que se lleva al contador. Mezclar estas tres cosas —costo del servicio, costo del mes y obligación— es la razón por la que muchas listas no cuadran.

SALUD Y ESTÉTICA · FORMACIÓN

Cuatro tipos de costo, cuatro decisiones

Cada uno se vigila en un lugar distinto; ninguno se reparte a ciegas.

Tipo	Cómo se mueve	Qué decisión cambia
Variable directo	Sube con cada servicio	Precio y costo variable por servicio
Fijo de operación	Igual con local lleno o vacío	Reparto del fijo entre los servicios
Escalón	Salta al cambiar la capacidad	Cuándo contratar o ampliar
Trámite o inversión	No sigue la agenda	Tesorería y consulta con el contador

Salud y Estética · Academia

El nombre del pago engaña; el comportamiento del importe no.

Cada uno se vigila en un lugar distinto; ninguno se reparte a ciegas.

El cierre del mes: una lista, una hoja y una fecha

El cierre se hace con una hoja y una fecha. Se toman los últimos tres meses, se promedian los pagos que se repiten y se clasifican con las tres preguntas; las dudas se marcan con un signo y se resuelven antes de usar el número. Después se anotan los servicios prestados del mes, se divide el total fijo entre ese número y se guarda el resultado con la fecha. Ese historial de tres o cuatro meses vale más que una cifra aislada, porque muestra si el costo por servicio sube por la estructura o por la agenda. La frecuencia de la revisión la decide cada establecimiento; lo que no conviene decidir es revisar sólo cuando el mes sale mal.

La hoja también sirve para detectar clasificaciones equivocadas. Si un costo «fijo» se duplicó el mes que se duplicaron los servicios, probablemente era variable. Si un «variable» aparece en un mes sin clientas, probablemente era fijo o un trámite. Si el total de la hoja no coincide con el banco, falta un pago o hay uno personal mezclado. Ninguna de estas señales exige saber contabilidad: exige comparar la hoja con los comprobantes y anotar la diferencia. En la siguiente lección, esta lista se convierte en una hoja por servicio, con materiales y minutos medidos, que es la base para construir un precio que no se sostenga en supuestos.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Procedimiento: cerrar la lista de costos en seis pasos



ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

2. Caso trabajado: los 33,000 pesos de un mes con agenda llena (cifras ficticias)



SALUD Y ESTÉTICA · FORMACIÓN

Checklist de cierre de costos

Se comprueba antes de usar el número para revisar precios.

☒ Tengo los últimos tres meses de pagos y no sólo el mes pasado.

☒ Cada pago tiene una sola clasificación y la razón anotada.

☒ Separé la base del sueldo de la comisión por servicio.

☒ Las inversiones y los trámites están en línea aparte.

☒ El total de la hoja coincide con los comprobantes del banco.

☒ Anoté cuántos servicios se prestaron en el mismo periodo.

☒ La hoja tiene fecha y una persona responsable de revisarla.

Salud y Estética · Academia

Si una casilla queda vacía, el costo por servicio todavía no es confiable.

Se comprueba antes de usar el número para revisar precios.

Errores frecuentes

- Sumar todo y llamarlo «costos». Una sola columna mezcla la renta con el producto y con la camilla nueva; el total no sirve para decidir porque no distingue lo que cambia con la agenda.
- Dividir los fijos entre los servicios de la mejor semana. El costo por servicio se calcula con el periodo completo y con su número real de servicios. Usar la semana más llena produce un número que no se repite y un precio que no cubre los meses flojos.
- Cargar la compra de equipo al mes en que se paga. Una camilla se usa durante años. Si se carga completa al mes de la compra, ese mes parece malo y los siguientes demasiado buenos; la decisión de precio queda distorsionada.

- Tratar el sueldo con comisión como si fuera todo fijo. La parte variable deja de aparecer en el costo del servicio y cada atención parece más barata de lo que es cuando la comisión se paga.

Criterios para decidir

1. Si un pago llega aunque el local esté cerrado, empieza en la columna de fijos.
2. Si el importe sube de forma proporcional con cada servicio, es variable; si salta de golpe al cambiar la capacidad, es escalón.
3. Si no puedes medir cuánto de un pago corresponde a un servicio sin repartir, es indirecto: se cubre con el costo fijo por servicio.
4. El costo fijo por servicio se calcula con el total fijo del periodo y los servicios del mismo periodo; nunca con la mejor semana.
5. Las inversiones y los trámites van en línea aparte y se consultan con un contador; no se reparten por servicio.
6. Si la clasificación de un pago cambia, se anota la fecha y la razón para que la comparación entre meses siga siendo válida.

Límites y escalamiento

Tres situaciones se sacan de esta hoja y se llevan a quien corresponde.

Primera: cuando hay que decidir el régimen fiscal, registrar el negocio ante el SAT, darse de alta como patrón o elegir el esquema de persona independiente, la pregunta se lleva a un contador o a la autoridad; esta lección nombra los trámites (F-022, F-023, F-024) y no fija montos, tasas ni cuotas. Segunda: cuando el total de la hoja no coincide con el banco y la diferencia no se explica con un comprobante, no se ajusta el número a la fuerza: se investiga el movimiento y, si hace falta, se consulta con quien lleva la contabilidad.

Tercera: cuando el negocio está por contratar, ampliar el local o comprar equipo, el cálculo de este curso sirve para comparar escenarios, pero la decisión de inversión y su financiamiento se revisan con un contador o con un asesor financiero. Nada de lo escrito aquí es asesoría fiscal ni financiera personalizada.

Comprueba lo que aprendiste

3. En el caso ficticio, los costos fijos del mes suman 33,000 pesos y se prestaron 110 servicios. ¿Qué significa el resultado de 300 pesos?

- ☐ Que cada servicio cuesta exactamente 300 pesos y ese debe ser su precio.
- ☐ Que a cada servicio le corresponde esa parte de los fijos cuando se atienden 110 en el mes.
- ☐ Que la renta del local cuesta 300 pesos por día.
- ☐ Que el negocio gana 300 pesos por cada clienta.

4. ¿Cuál de estos pagos es variable en un estudio de estética?

- ☐ La renta del local.
- ☐ El sueldo base de una colaboradora.
- ☐ El producto y los consumibles que se gastan en cada servicio.
- ☐ La póliza anual del seguro.

5. Un costo fijo es el que no cambia nunca, en ningún mes y con ninguna capacidad.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

6. Si la agenda baja y los costos fijos no cambian, el costo fijo por servicio sube.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

7. Relaciona cada pago con su clasificación más probable.

7.	Renta del local	-----
7.	Producto usado en cada facial	-----
7.	Sueldo base más comisión	-----
7.	Segunda camilla al ampliar	-----

Opciones: Fijo de operación · Variable directo · Mixto: base fija y comisión variable · Escalón e inversión

8. El costo fijo por servicio se obtiene dividiendo los costos _____ del periodo entre el número de _____ del mismo periodo. Si la agenda baja y los fijos no cambian, ese costo por servicio _____.

9. Clasifica cada pago según su comportamiento ante la agenda.

Elementos:

- Renta del local con una sola camilla
- Guantes y algodón usados en cada servicio
- Contratación de una segunda colaboradora
- Comisión que cobra la terminal por cada cobro
- Póliza anual del seguro del local
- Renta de un segundo cuarto para masajes

Fijo	. . .
Variable	. . .
Escalón	. . .

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

**10. Marca la línea donde el cálculo
deja de ser confiable.**



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

11. Revisión rápida



12. Toma tres pagos que hayas clasificado como fijos y pregúntate si alguno subió el mes que subieron los servicios. Escribe cuál cambiarías de columna y qué dato necesitas para decidirlo.

Juegos

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

13. Memoria de los costos



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

14. Tarjetas para ordenar los costos



Para dominar este tema

Antes de mover un precio, haz la hoja de este mes: separa los pagos con las tres preguntas, calcula el total fijo, divide entre los servicios prestados y anota el resultado con fecha. Si un pago te deja dudando, no lo fuerces: márcalo y resuélvelo con el comprobante o con tu contador. Para la siguiente lección necesitas esa lista y, además, el detalle de un servicio concreto: qué producto consume, cuántas aplicaciones rinde cada envase y cuántos minutos ocupa de punta a punta. Con esos dos papeles se arma la hoja de costeo por servicio.

Fuentes y estado de revisión

Fuentes consultadas:

F-022 · SAT. Inscripción al RFC (comunicado oficial del 6 de mayo de 2024 sobre la invitación a inscribirse) · <https://www.gob.mx/sat/prensa/sat-invita-a-inscribirse-en-el-rfc-a-quienes-estan-por-iniciar-su-vida-laboral-027-2024> · consulta: 2026-10-25 · alcance: Alcance federal (México): describe el trámite de inscripción al RFC con cita y documentos. No fija régimen fiscal, tasas ni montos; no es la ficha normativa.

F-023 · IMSS. Alta patronal e inscripción en el Seguro de Riesgos de Trabajo o reanudación de actividades (homoclave IMSS-02-001) ·

<https://www.imss.gob.mx/tramites/alta-patronal> · consulta: 2026-10-25 · alcance: Alcance federal (México): nombre y requisitos del trámite de alta patronal ante el IMSS cuando se contrata personal. No fija cuotas ni montos.

F-024 · IMSS. Personas Trabajadoras Independientes: incorporación voluntaria al Régimen Obligatorio · <https://www.imss.gob.mx/personas-trabajadoras-independientes> · consulta: 2026-10-25 · alcance: Alcance federal (México): existe un esquema voluntario para personas independientes con cobertura de seguros. No confirma

elegibilidad por ocupación ni fija cuotas; la página mostraba contenido suprimido por el proceso electoral.

Estado de revisión: Revisión editorial, 2026-10-25. Revisión por profesional sanitario: no realizada, pendiente.

Para mirarlo de otra manera

El plan del teléfono

Un plan de telefonía se parece a la estructura de un salón: pagas la renta del plan aunque no hagas una sola llamada, y pagas cada llamada adicional o cada dato extra cuando lo usas. El plan básico es el costo fijo; el consumo es el variable; cambiar a un plan mayor porque ya no alcanza es el escalón.

La comparación sirve para una cosa: nadie pone el precio de una llamada sumando el plan completo. Se sabe cuánto cuesta el plan al mes y cuánto cuesta cada llamada, y se decide con los dos números. En el salón pasa lo mismo: el costo del mes y el costo del servicio son dos números distintos, y el precio se construye con ambos.

Ejercicio: clasifica diez pagos en veinte minutos

Toma los últimos tres meses de tu negocio y elige diez pagos que se repitan. Para cada uno escribe tres columnas: importe promedio mensual, respuesta a «¿lo pago si cierro una semana?» y respuesta a «¿sube con cada servicio?». No busques la clasificación perfecta: busca dejar escrita la razón.

Al final suma las dos primeras columnas por separado y divide el total fijo entre los servicios del último mes. Compara el resultado con el número que usabas antes. Si la diferencia es grande, no cambies precios todavía: revisa qué pago estaba en la columna equivocada.

De la libreta a la hoja, en una tarde

Primero se vuelca todo: cada pago con su importe y su comprobante. Después se pregunta, fila por fila, si el pago llega con el local cerrado y si sube con cada servicio. Luego se separan las cuatro columnas y se calculan los dos números del periodo.

El último paso es el que más se olvida: fechar la hoja y anotar quién la revisó. Sin fecha no hay manera de comparar octubre con enero, y sin responsable la hoja se vuelve a llenar «como la última vez» aunque la operación haya cambiado.

Referencia curricular

Materia:	Gestión de negocios de belleza
-----------------	--------------------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://saludyestetica.lumbre.lat/object/sye-c17-r01-0a01-costos-fijos-y-variables>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat