

Guía para desarrollar tu criterio financiero y bursátil

Conocimiento empresarial, aprendizaje y planificación personal para quienes empiezan en acciones.

Comprender las empresas. Organizar tus ideas. Decidir con autonomía.

Edición de aprendizaje · Octubre 2026.

Introducción: un punto de partida claro

Es normal no saber por dónde comenzar. Los términos técnicos y las noticias pueden hacer que el aprendizaje parezca más complicado de lo que es.

Empieza con cinco preguntas: ¿Qué representa una acción? ¿Cómo crea valor una empresa? ¿Por qué cambia su precio? ¿Qué relación tiene la inversión con mis metas? ¿Cómo reconozco información confiable?

Ruta: conocerte → comprender el mercado → observar empresas → construir un criterio → revisar lo aprendido.

Avanza a tu ritmo. Terminar un ejercicio pequeño vale más que leer muchos conceptos sin comprenderlos.

Cómo te acompañamos: ofrecemos educación y orientación para planificar; tú tomas tus decisiones y mantienes el control de tu dinero y tus cuentas. No realizamos transferencias, recibimos fondos ni operamos por ti.

Mapa de la guía

1 Tu punto de partida: objetivos y situación personal (páginas 4–5).

2 Lenguaje del mercado: ahorro, acciones y funcionamiento (páginas 6–7).

3 Visión empresarial: modelo de negocio, estados financieros y valoración (páginas 8–11).

4 Decisiones con contexto: riesgo, diversificación e información (páginas 12–14).

5 Aprender haciendo: caso ficticio, registro y sesgos (páginas 15–17).

6 Tu desarrollo: planificación, ocho semanas y revisión (páginas 18–23).

Lecturas para profundizar (página 24).

Utiliza cada sección como una conversación y un ejercicio, no como una carrera.

Define tu objetivo de aprendizaje

Aprender puede ayudarte a entender las noticias, organizar tus hábitos financieros, prepararte para una meta o evaluar mejor un negocio.

Completa: “Quiero comprender _____ para prepararme para _____”.

Ejemplos: distinguir ahorro de inversión; leer información empresarial sin depender de opiniones; reconocer hechos y pronósticos; conocer alternativas para una meta futura.

Si todavía no tienes una meta financiera concreta, comprender los conceptos básicos es un primer objetivo válido.

Ejercicio: escribe un objetivo con tus propias palabras y una pregunta que te gustaría resolver.

Resultado: una intención de aprendizaje clara; no necesitas decidir hoy si invertirás.

Tu situación personal, sin complicaciones

Aspecto	Descripción posible
Ingresos	Estables, variables o estacionales
Gastos	Relativamente constantes, crecientes o por organizar
Margen disponible	Habitualmente queda algo, a veces o todavía no
Reserva para imprevistos	Formada, en construcción o pendiente
Deudas	Ninguna, manejables o por revisar con prioridad
Necesidades próximas	Vivienda, educación, salud, familia u otras
Tiempo para aprender	Diez minutos, dos sesiones por semana o fines de semana

No necesitas compartir cifras exactas: puedes utilizar rangos o dejar preguntas pendientes. Esta información ayuda a adaptar los ejemplos, no a evaluar tu valor como persona.

Aunque hoy no exista un excedente, puedes aprender a leer empresas y practicar sin utilizar dinero.

Ahorrar, invertir y realizar operaciones

Ahorro: reservar recursos para una necesidad futura o un imprevisto.

Inversión: destinar recursos a un activo buscando valor futuro, con resultados que pueden variar.

Operación: una compra o venta; operar con frecuencia no demuestra por sí mismo mayor conocimiento.

Una acción representa una participación en una empresa. Su precio depende del negocio, del entorno y de las expectativas de los participantes.

El resultado puede incluir cambios de precio y dividendos, considerando costos, impuestos y, cuando corresponda, tipo de cambio. Los dividendos no son obligatorios ni constantes.

Ejercicio: explica en dos frases qué representa ser accionista.

Cómo funciona el mercado

Roles: la empresa informa sobre su negocio; la bolsa organiza la negociación; los intermediarios facilitan el acceso; los reguladores supervisan según sus atribuciones; los inversionistas deciden conforme a sus objetivos.

Una cotización necesita contexto: mercado, moneda, fecha, hora y condición de negociación. No compares como equivalentes un precio intradía, uno de cierre y uno retrasado.

Orden de mercado: busca ejecutar con prontitud; el precio final puede cambiar.

Orden limitada: fija un precio aceptable; no asegura que exista ejecución.

Observa estos conceptos con ejemplos en papel o simulación. En esta etapa no necesitas operar.

Pregunta: ¿prefiero entender la rapidez de ejecución o el control del precio y sus diferencias?

Observa la empresa antes que su precio

Seis preguntas para describir el negocio:

1 ¿Qué vende? Producto o servicio.

2 ¿A quién? Clientes principales.

3 ¿Por qué la eligen? Precio, marca, tecnología, conveniencia u otra ventaja.

4 ¿Cómo cobra? Venta única, suscripción, servicio u otro modelo.

5 ¿Qué le cuesta producir y operar? Insumos, personal, distribución, investigación y financiamiento.

6 ¿Qué podría cambiar? Competencia, demanda, regulación, tecnología o proveedores.

Comienza con un sector que conoces en tu vida diaria. Conocer un producto ayuda a formular preguntas, pero no sustituye el análisis financiero.

Resultado: una ficha de negocio, sin conclusión de compra o venta.

Los cuatro estados financieros

Estado	Pregunta
Estado de resultados	¿Cómo se forman ingresos, costos y utilidad durante un periodo?
Estado de situación financiera o balance general	¿Qué posee y qué debe la empresa en una fecha?
Estado de flujos de efectivo	¿De dónde entró efectivo y en qué se utilizó?
Estado de cambios en el capital contable	¿Cómo cambió el patrimonio de los accionistas?

Se leen en conjunto. El balance muestra una fecha; los otros estados describen movimientos durante un periodo.

Compara periodos y criterios consistentes y consulta las notas. Una cifra aislada rara vez explica el negocio.

Una lectura financiera en cinco preguntas

¿Los ingresos aumentan por volumen, precios, adquisiciones u otra razón?

¿La utilidad depende del negocio habitual o de efectos extraordinarios?

¿Las operaciones generan efectivo?

¿La deuda y sus vencimientos guardan relación con los recursos disponibles?

¿Hay cambios contables o partidas no recurrentes que alteren la comparación?

Utilidad y efectivo no son lo mismo: vender, reconocer ingresos, cobrar y pagar pueden ocurrir en momentos distintos.

Actividad: elige dos periodos comparables y anota una mejora, una dificultad y una pregunta pendiente.

No completes información ausente con suposiciones.

Negocio, precio y valoración

Calidad del negocio: funcionamiento, eficiencia, finanzas y posición competitiva.

Precio: lo que los participantes están dispuestos a pagar en un momento.

Valoración: una estimación apoyada en supuestos.

Una buena empresa puede tener distintos niveles de atractivo según el precio y los escenarios considerados.

Relación precio/utilidad, precio/valor contable y precio/ventas son herramientas, no respuestas automáticas. Una relación baja puede reflejar un precio menor o dudas sobre el futuro. Las empresas con pérdidas requieren especial cuidado al interpretar precio/utilidad.

Compara modelos, ciclos y criterios contables similares.

Ejercicio: separa “qué pienso del negocio” de “qué pienso de su precio”.

Riesgo, plazo y disponibilidad

Volatilidad: cambios en el precio.

Riesgo empresarial: cambios en demanda, costos, competencia o gestión.

Liquidez: posibilidad de convertir un activo en efectivo en condiciones aceptables.

Concentración: dependencia de una empresa, sector, región o factor común.

Tipo de cambio: diferencia entre la moneda del activo y la utilizada para tus necesidades.

Si organizas tus gastos en pesos mexicanos y observas activos en dólares, distingue desempeño del activo y efecto cambiario.

Tolerancia al riesgo: lo que emocionalmente aceptarías.

Capacidad de asumir riesgo: lo que tu situación permite sin comprometer necesidades.

Ambas importan y pueden ser diferentes.

Piensa en el conjunto

Preguntas para observar una cartera:

¿Depende de un solo sector? ¿Sus empresas comparten clientes o condiciones económicas?
¿Mis ingresos personales dependen del mismo factor? ¿Existen exposiciones repetidas? ¿Los
plazos coinciden con mis necesidades?

Tener muchos nombres no garantiza diversificación: varias acciones o fondos pueden
concentrarse en el mismo tema.

Los fondos y ETF también deben entenderse por sus activos y objetivos.

Diversificar puede reducir ciertas concentraciones, pero no elimina los movimientos generales del
mercado.

Ejercicio: dibuja un mapa de riesgos compartidos. No necesitas fijar porcentajes universales.

Lee información con método

Fuente → fecha → hecho → mecanismo de impacto → preguntas abiertas.

Prioriza reportes empresariales, bolsas, reguladores y estadísticas oficiales. Contrasta los comentarios con los documentos originales.

Tipo de información	Ejemplo
Hecho	La empresa publicó ingresos de un periodo
Reacción	El precio cambió en una hora determinada
Interpretación	Un costo mayor podría afectar márgenes
Incertidumbre	No sabemos si la demanda se mantendrá

Que algo suceda después de una noticia no demuestra que la noticia sea su única causa.

La inteligencia artificial ayuda a explicar y organizar; verifica cifras, fechas y conclusiones en la fuente original.

Caso ficticio: alimentos amanecer

Empresa y cifras totalmente ficticias, exclusivamente para practicar. Unidades de ejercicio.

Indicador	Año anterior	Año actual
Ingresos	100	120
Utilidad neta	10	9
Flujo de efectivo operativo	8	6
Deuda con intereses	20	30

Hechos calculables: ingresos +20%; utilidad neta –10%; margen neto pasa de 10% a 7.5%; flujo operativo menor y deuda mayor.

No basta para afirmar que el negocio empeoró: revisa costos, inversiones, cobros, destino de la deuda y vencimientos.

Ejercicio: escribe tres hechos y tres preguntas. Todavía no una decisión de compra o venta.

Tu registro de análisis

Objeto: empresa, sector o concepto.

Fecha y corte de información.

Pregunta principal.

Hechos comprobados y fuente.

Interpretación actual.

Escenarios: mejora, continuidad y deterioro.

Evidencia que contradice mi interpretación.

Información pendiente.

Condición para revisar el análisis.

El registro permite comparar ideas a lo largo del tiempo. Revisar una opinión ante información nueva puede ser una señal de aprendizaje.

Ejercicio: completa una ficha con el caso ficticio de la página anterior.

Hábitos que mejoran el criterio

Sesgo de confirmación: buscar solo lo que respalda una idea. Antídoto: una evidencia contraria.

Extrapolar la subida reciente: creer que continuará. Antídoto: separar precio de operación empresarial.

Dependencia de una voz: aceptar sin comprender. Antídoto: explicar el razonamiento con palabras propias.

Apego al esfuerzo invertido: no revisar una idea porque llevó tiempo. Antídoto: releerla como si fuera nueva.

Exceso de confianza en simulación: confundir un resultado favorable con un método probado. Antídoto: evaluar supuestos, costos y escenarios.

La simulación no reproduce completamente emociones, liquidez ni ejecución real.

Tu plan personal en una página

Objetivo: ¿qué necesidad o proyecto quiero preparar?

Plazo: ¿cuándo podrían necesitarse los recursos?

Base: ingresos, excedentes, reserva y obligaciones.

Restricciones: responsabilidades, gastos próximos, moneda y tiempo disponible.

Alternativas para comprender: características y diferencias.

Escenarios: qué cambiaría si baja el ingreso o aumenta un gasto.

Aprendizaje pendiente: qué necesito entender antes de decidir.

Revisión: fecha o acontecimiento que justificará actualizar el plan.

Explica las condiciones y costos de cada alternativa; evita convertir una plantilla general en una instrucción personal de compra o venta.

Las reglas fiscales, los costos y las condiciones locales deben verificarse con información vigente y pertinente.

Una ruta según tu punto de partida

Todavía sin excedente estable: presupuesto, organización y ejercicios sin dinero.

Con necesidades próximas: disponibilidad, plazos y consecuencias de las fluctuaciones.

Con meta de largo plazo y excedente: categorías de activos, costos, diversificación y escenarios.

Solo interés educativo: conceptos y lectura de empresas; no hace falta revelar datos financieros para seguir aprendiendo.

El avance se adapta a la comprensión y la situación. No todas las personas necesitan el mismo contenido ni la misma velocidad.

Ejercicio: identifica qué ruta describe mejor tu momento y cuál información falta.

Ocho semanas para organizar el aprendizaje

Dos sesiones semanales de 20–30 minutos, ajustables.

Semana	Tema	Resultado
1	Objetivos y punto de partida	Ficha personal
2	Ahorro, acciones y mercado	Glosario propio
3	Modelo de negocio	Ficha empresarial
4	Estados financieros	Caso ficticio analizado
5	Riesgo, plazo y diversificación	Mapa de riesgos
6	Fuentes y valoración básica	Nota con referencias
7	Escenarios y simulación	Comparación de supuestos
8	Plan y revisión	Borrador personal y próximo objetivo

El calendario organiza el estudio; no es una fecha límite para comenzar a invertir.

Cómo aprovechar cada sesión

Inicio, 3 minutos: recordar una idea y plantear una pregunta.

Concepto, 7 minutos: explicación breve en lenguaje cotidiano.

Ejemplo, 8 minutos: aplicar a un caso ficticio.

Cierre, 5 minutos: explicar con tus palabras y anotar lo pendiente.

Puedes reducir o ampliar estos tiempos.

En la siguiente conversación, retoma lo que quedó pendiente antes de sumar un tema nuevo.

Una pregunta precisa es una señal de avance, aunque todavía no exista una respuesta definitiva.

Evalúa tu progreso

¿Puedo explicar qué es una acción? ¿Distingo precio y desempeño empresarial? ¿Comprendo ingreso, utilidad y efectivo? ¿Reconozco fuente y fecha? ¿Puedo presentar un escenario contrario? ¿Relaciono metas, plazo y riesgo? ¿Sé qué información me falta?

Indicadores útiles: preguntas más concretas, fuentes más confiables, notas más claras y mejor reconocimiento de incertidumbre.

No evalúes tu aprendizaje solo por resultados de corto plazo.

Registro mensual: un concepto comprendido, una idea corregida, una duda pendiente y el siguiente ejercicio.

Tu primer paso

Hoy:

- 1 Escribe una meta de aprendizaje.
- 2 Describe cómo gana dinero un negocio que conoces.
- 3 Formula una pregunta que quieras resolver.

Espacios de trabajo: Mi meta / Mi ejemplo / Mi pregunta / Mi siguiente sesión.

No necesitas una decisión de inversión ni un expediente financiero completo para empezar.

Aprender de manera constante permite transformar conceptos nuevos en un lenguaje propio y opiniones sueltas en juicios con fundamentos.

Lecturas para profundizar

CONDUSEF — Finanzas personales y familiares

[Abrir recurso oficial](#)

Investor.gov — Stocks

[Abrir recurso oficial](#)

SEC — Beginners' Guide to Financial Statements

[Abrir recurso oficial](#)

Investor.gov — Asset Allocation and Diversification

[Abrir recurso oficial](#)

Investor.gov — Understanding Order Types

[Abrir recurso oficial](#)

Lecturas educativas de consulta. Algunos recursos están en inglés.