

# Checklist: ¿Tu empresa está creciendo o sólo se está inflando?

Guía práctica para dueños y gerentes de empresas medianas en Latinoamérica

## 1. Ventas en aumento, utilidades en descenso

No todo crecimiento es positivo. Muchas empresas venden más, pero cada peso que entra se va por otro lado.

El resultado: más trabajo, más movimiento... y la misma caja al final del mes.

### Puntos para observar:

- ¿Tu margen bruto es menor que el año pasado?
- ¿Tus descuentos o promociones son más frecuentes?
- ¿El flujo de caja no mejora, a pesar de que las ventas sí?
- ¿Tu equipo trabaja más, pero los resultados no cambian?

## 2. Procesos que no crecieron junto con la empresa

Vender más sin estructura es como construir más pisos sin reforzar las columnas.

A medida que el negocio crece, aparecen vacíos: decisiones duplicadas, controles débiles y tareas que dependen de una sola persona.

### Puntos para observar:

- ¿Tienes claridad sobre quién decide qué conforme crece la operación?
- ¿Tus reportes financieros son confiables y llegan a tiempo?
- ¿El crecimiento ha traído más desorden que control?
- ¿Cada área entiende qué significa “ser rentable” dentro de su función?

### **3. Estrategia comercial sin rumbo claro**

Muchas empresas empujan ventas sin mirar si los productos o clientes realmente dejan utilidad.

Crece hacia donde hay demanda, no hacia donde hay margen.

#### **Puntos para observar:**

- ¿Sabes qué líneas de producto o servicio generan más ganancia real?
- ¿Tienes identificados a los clientes más y menos rentables?
- ¿Las metas de tu equipo comercial incluyen margen, o solo volumen?

### **4. Señales de alerta que no están en los números**

No todo se refleja en el estado de resultados.

A veces, los síntomas se sienten primero en la cultura o en la gestión diaria.

#### **Puntos para observar:**

- ¿Las decisiones se toman con base en datos o en intuición?
- ¿Hay discusiones frecuentes sobre “dónde se fue el dinero”?
- ¿El crecimiento ha generado más tensión que estabilidad?

### **5. Cómo luce una empresa que crece con rentabilidad**

- Tiene claridad en sus números, no solo en sus ventas.


- Mide rentabilidad por producto, cliente y canal.
- Ajusta estructura y procesos al ritmo del crecimiento.
- Toma decisiones con datos, no con urgencias.

 Si esto no se parece a tu empresa, puede que estés creciendo sin rentabilidad.

## **Próximo paso**

El problema no siempre está en cuánto vendes, sino en **dónde ganas y dónde pierdes**.

Si sientes que estás creciendo, pero tu rentabilidad no acompaña, probablemente sea momento de una revisión más profunda.

 **Agenda una sesión exploratoria** para revisar juntos la salud real de tu crecimiento. El link está en mi perfil de redes sociales, para agendar directamente en mi calendario, o escríbeme a

 [manuel@baumann-co.com](mailto:manuel@baumann-co.com)

info@baumann-co.com | Board Advisor & Consultor de Empresas