

ENTREGABLE · MARGEN

(Checklist ejecutivo para recuperar rentabilidad (sin vender más))

1. Diagnóstico rápido (10 minutos)

Marca Sí / No:

- Sé mi margen bruto real por producto/servicio
- Distingo margen bruto vs. margen neto
- Tengo claro qué clientes me hacen perder plata
- Mis precios consideran todos los costos indirectos
- Reviso márgenes al menos una vez al mes

Si marcaste 2 o menos “Sí” → tienes un problema de margen, no de ventas.

2. Los 5 agujeros típicos del margen

Revisa dónde se te está yendo la rentabilidad:

- Descuentos automáticos “para cerrar”
- Costos fijos inflados que nadie cuestiona
- Servicios/productos con precio histórico (nunca reajustado)
- Clientes grandes con margen chico y alto desgaste
- Horas hombre no cobradas (el asesino silencioso)

3. Acciones inmediatas (impacto en 30 días)

No requieren crecer ventas:

- Elimina o sube precio al 20% peor margen
- Revisa descuentos cliente por cliente
- Separa clientes rentables vs. estratégicos vs. tóxicos
- Ajusta precios nuevos (no partas por los antiguos)
- Define margen mínimo aceptable (línea roja)

4. Regla de oro

Facturar más sin margen es trabajar más para ganar lo mismo (o menos).

El margen no se negocia.

Se diseña, se protege y se gobierna.

5. Señal de alerta ORCA®

Si dependes de volumen para sobrevivir →
Estás en crecimiento frágil, no en negocio sano.

Suerte!