

“Matriz para matar productos”

Framework Margen vs Complejidad para Decidir Qué Eliminar

1. POR QUÉ USAR ESTO

El crecimiento se tranca por productos que venden poco, dejan poco margen y consumen una cantidad absurda de horas del equipo.

Eliminar productos correctos **aumenta margen sin vender más.**

2. CÓMO USARLO (CON EJEMPLO)

Dibuja dos ejes:

- Margen (alto/bajo)
- Complejidad (alta/baja)

Clasifica:

Ejemplo real:

- Producto A: margen 20%, complejidad baja → PRIORIDAD
- Producto B: margen 8%, complejidad alta → ELIMINAR
- Producto C: margen 15%, complejidad alta → OPTIMIZAR
- Producto D: margen 5%, complejidad baja → REVISAR/CAMBIAR PRECIO

3. CUÁNDO USARLO

- Antes de lanzar catálogo 2026.
- Cuando tu bodega está llena pero la caja está vacía.
- Cuando el equipo vive apagando incendios por productos “poco importantes”.

Quieres que te ayudemos a resolver tu problema?

www.baumann-co.com

info@baumann-co.com

www.baumann-co.com

Baumann&Co.