GUÍA PRÁCTICA · COMUNIDAD DE EMPRESARIOS CLAUS

7 preguntas
para mejorar la rentabilidad de tu negocio

Lleva esta guía a tu próxima reunión con tu contador o responsable financiero. El objetivo no es revisar números por revisar: es identificar oportunidades y salir con decisiones concretas.

DATOS DE LA REUNIÓN

Empresa _____

Fecha _____

Participantes _____

01 ¿Cuáles de nuestros productos o servicios generan más utilidad en pesos y cuáles tienen mejores márgenes?

INFORMACIÓN PARA REVISAR

Ventas, costos atribuibles, margen bruto por línea y utilidad bruta total. No confundas porcentaje de margen con aporte absoluto.

HALLAZGO / DECISIÓN

02 ¿Qué productos están vendiendo más, pero aportando menos rentabilidad?

INFORMACIÓN PARA REVISAR

Evolución de unidades, precio promedio, costo unitario y mezcla de ventas. Compara periodos equivalentes.

HALLAZGO / DECISIÓN

03 ¿Cuánto margen estamos sacrificando con los descuentos comerciales?

INFORMACIÓN PARA REVISAR

Descuentos por cliente y canal, precio neto efectivamente recibido, costo variable y contribución por venta.

HALLAZGO / DECISIÓN

04 ¿Qué pasaría con la contribución si ajustamos los precios un 3 %, 5 % o 10 %?

INFORMACIÓN PARA REVISAR

Simula precio, volumen esperado, costos variables y contribución total. Considera la sensibilidad de la demanda.

HALLAZGO / DECISIÓN

Completa el diagnóstico

05 ¿Qué costos operativos están creciendo más rápido que nuestras ventas?

INFORMACIÓN PARA REVISAR

Variación porcentual de gastos comerciales, administrativos, logística, personal y costos por unidad o servicio.

HALLAZGO / DECISIÓN

06 ¿Qué clientes o canales aportan más después de considerar el costo de atenderlos?

INFORMACIÓN PARA REVISAR

Ingresos netos, descuentos, devoluciones, comisiones, entregas, recaudo y otros costos comerciales atribuibles.

HALLAZGO / DECISIÓN

07 ¿Qué tres decisiones concretas tomaremos en los próximos 30 días para mejorar la rentabilidad?

INFORMACIÓN PARA REVISAR

Prioriza acciones medibles: revisar un descuento, renegociar un costo, ajustar un proceso o evaluar un precio.

HALLAZGO / DECISIÓN

Acuerdos de la reunión

DECISIÓN PRIORITARIA	RESPONSABLE	FECHA DE REVISIÓN

CONSEJO

No confundas crecimiento en ventas con crecimiento en rentabilidad. Define para cada decisión un indicador, una persona responsable y una fecha de seguimiento.

Información clara para gestionar mejor tu empresa

Con Claus puedes conectar la información contable, administrativa y operativa para comprender mejor los resultados de tu negocio.

Conoce más · claus.co