

MÉTODO RAS™

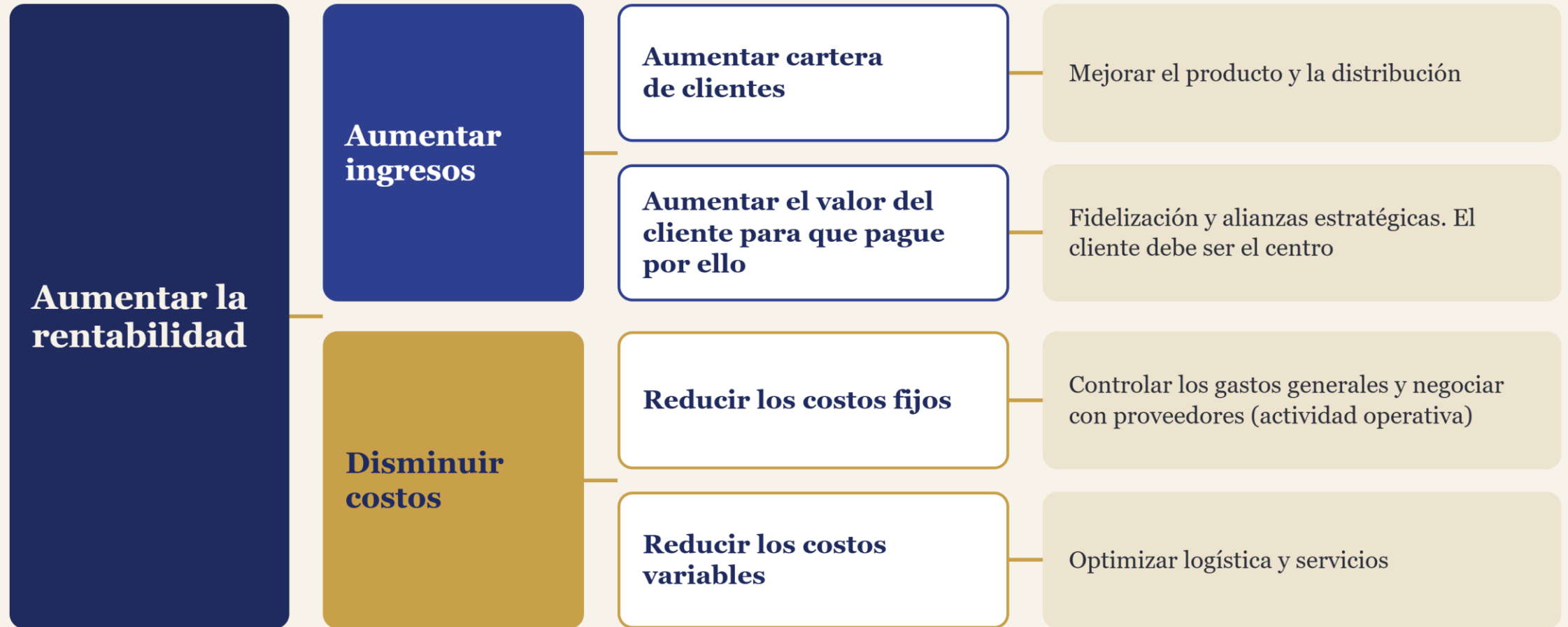
LO QUE NO SE VE TE CUESTA

Cómo detectar las fugas de rentabilidad de tu
negocio

Myrja Ceballos Molinar



Mapa de rentabilidad



La rentabilidad no vive solo en el estado de resultados



01

PROCESOS Y TIEMPO
Se pierde

en procesos lentos y tareas repetidas que nadie cuestiona

02

CLIENTES
Se fuga

en clientes que se van en silencio, sin dejar una queja

03

EQUIPO
Se erosiona

en equipos desmotivados que cometen errores costosos



Hoy vamos a mirar 3 áreas donde tu negocio "sangra" rentabilidad sin que un estado financiero lo muestre.

Solo existen 6 palancas



Precio

Se usa poco por miedo. Justifica lo que paga el cliente: no es vender más, sino ganar más.



Estrategia de mezcla

Portafolio y clientes: ¿cuáles son rentables y cuáles dejamos ir?



Estrategia de costo variable

Negocia con proveedores, verifica condiciones, garantía y unifica en uno solo.



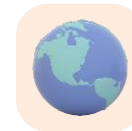
Estructura y costo fijo

Servicios pagados que nunca usas, costos ociosos y colaboradores que no producen.
Costo no controlables y negociables



Capital de trabajo

Crédito acorde con el cobro, calendario claro y salida del inventario lento, descuentos



Fiscales y cumplimiento

Cada negocio se hace responsable ante las instituciones.

Cómo mantenerla

01 Ingresos y costos en el mismo mes

02 Respetar el presupuesto

03 Incentivos ligados al margen, no a la venta

04 Revisar precio y cliente cada año

05 No confundir la plata de la empresa con la tuya

06 Un responsable por cada indicador

Algunos me dicen voy bien

LIQUIDÉZ

**MIDE EL EFECTIVO DISPONIBLE PARA PAGAR
HOY**

MARGEN

CUÁNTO SE GANA DE % EN CADA VENTA

UTILIDAD

**GANACIA EN DINERO DESPUÉS DE RESTAR I –
C - G**

Decisiones que cuestan

Tu mejor cliente representa el 40 % de tus ventas, pero te deja el menor margen. ¿Lo conservas o lo dejas ir?

Llevas años con el mismo equipo leal, pero la productividad cayó. ¿Lealtad o rentabilidad?

Puedes crecer 30 % si bajas el margen 10 %. ¿Creces?

Un cliente te paga tarde pero nunca falla. ¿Lo financias o le pones condiciones?

¿Subir precios te hace perder clientes... o te hace perder a los clientes equivocados?



La rentabilidad no se decreta, se administra.

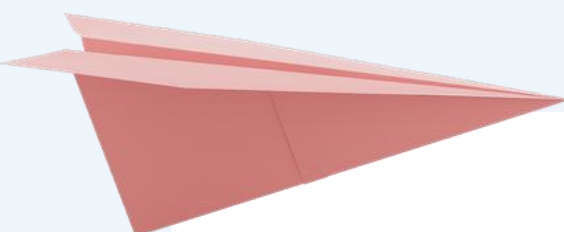
Y no se administra lo que no se mide a tiempo.

Myrja Ceballos Molinar



MCM
MYRJA CEBALLOS MOLINAR



A red paper airplane is positioned in the top left corner of the slide, pointing towards the right.

**¿Cuáles son las fugas
que lograste detectar?**

