

benchmarks-b2b-saas-cac-payback

Benchmarks operacionales B2B SaaS climate-tech (2024-2025)

Referencias de KPIs operacionales para founders climate-tech con modelo SaaS o suscripción recurrente. Datos compilados de OpenView SaaS Benchmarks 2024, Bessemer Cloud Index, y reportes públicos de scale-ups climate cotizadas (Watershed, Persefoni, Sweep).

CAC Payback Period

Etapas	Early stage	Mid stage	Scale
CAC payback (meses)	6–18	12–24	18–36
B2B SaaS Top quartile	<12	<18	<24
Cleantech hardware-SaaS híbrido	12–24	18–30	24–48

Founders LatAm: si tu payback excede 24 meses en pre-seed, revisar pricing antes de buscar capital.

CAC absoluto por segmento

- SMB (PYME) climate SaaS — CAC \$500–\$2,000 USD
- Mid-market climate SaaS — CAC \$2,000–\$15,000 USD
- Enterprise climate SaaS — CAC \$15,000–\$80,000 USD
- Climate hardware con suscripción — CAC \$5,000–\$50,000 USD

Métricas de retención

- Net Revenue Retention (NRR) — top quartile climate SaaS: 110%–130%
- Logo Retention — top quartile: 92%–96% anual
- Churn mensual — saludable: <2%, alerta: 3%–5%, crítico: >5%

Gross Margin típico

- **SaaS climate puro** — 70%–85%
- **MRV / measurement-reporting-verification** — 60%–75% (overhead de datos)
- **Hardware + servicio** — 30%–50% (margen mixto)

Sales efficiency

- **Magic Number** = $(\text{ARR} \times 4) \div \text{S\&M spend trimestre anterior}$. Saludable: 0.7–1.5.
- **Sales rep quota attainment** — 60%–80% en climate-tech early; <60% indica problema de pricing o ICP.

CAC ratio LatAm vs USA

En promedio, CAC en LatAm para B2B SaaS climate es 30%–50% más bajo que en USA por:

- Costos salariales de ventas menores
- Mercado menos saturado
- Founder vende directamente más tiempo

Pero los ciclos son más largos (1.3x–1.8x), y la concentración de revenue por cliente es mayor (riesgo asociado).

Aplicación práctica

Cuando un founder reporta CAC payback >30 meses en pre-seed, las tres palancas a revisar son: (1) precio demasiado bajo, (2) ICP demasiado amplio (mezclando segmentos con CAC muy distintos), (3) ciclo de ventas inflado por cliente no-ICP. Casi nunca es un problema de "necesitamos más leads."

Revisión #1

Creado 2026-05-15 22:00:07 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-05-15 22:00:07 UTC por Gideon Blaauw