

# Ingresos y margen

---

*Habilidad: Estimar precio, costo y margen por unidad o cliente para evaluar la viabilidad del modelo.*

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

Saber si el negocio es viable requiere conocer el margen por unidad antes de proyectar escala. Un margen negativo no se resuelve con más volumen: se resuelve rediseñando la oferta o el modelo.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo puede calcular cuánto ingresa por cliente, cuánto cuesta servirlo y cuál es el margen unitario. Este número es la base para todas las decisiones financieras posteriores.

## Errores comunes

---

- No separar el costo variable del costo fijo en el cálculo de margen.
- Ignorar los costos de onboarding y soporte en el costo por cliente.
- Calcular el margen antes de impuestos sin reconocer que los impuestos afectan la viabilidad.
- Confundir margen bruto con margen de utilidad.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Cuánto ingresa por cliente por mes o por año?
- ¿Cuánto cuesta entregar la solución a cada cliente nuevo?
- ¿Cuál es el margen bruto por cliente?
- ¿A qué escala el negocio comienza a ser positivo en caja?

## Artifact requerido

---

# ? Hoja de margen base

**Propósito:** Calcular el margen unitario por cliente o unidad y evaluar la viabilidad del modelo a escala.

**Card vinculada:** Ingresos y margen

## Instrucciones de desarrollo

1. Define el ingreso por cliente: precio  $\times$  modelo de ingreso.
2. Lista todos los costos variables por cliente: producción, entrega, soporte, onboarding.
3. Calcula el margen bruto por cliente: Ingreso  $-$  Costos Variables.
4. Calcula el margen como porcentaje y compara con benchmarks del sector.

**Estado esperado:** Hoja con ingreso, costo variable, margen bruto y porcentaje calculados para el cliente típico.

## Criterios de revisión del Artifact

- El ingreso por cliente está definido de forma específica.
- Los costos variables están desglosados.
- El margen bruto está calculado.
- El porcentaje de margen es coherente con el tipo de oferta.

**Estado:** ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

# Criterios de completitud

- La hoja de margen está completada para el cliente típico del Beachhead.
- El margen bruto es conocido y el equipo puede defenderlo.
- Las implicaciones del margen para la escala están discutidas.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ningún cálculo de margen.
En progreso	Hay una estimación informal de rentabilidad.
Completo	La hoja tiene ingreso y costo variable calculados.
Revisado	El margen tiene benchmarks del sector para comparar.

<b>Cumple estándar</b>	El margen guía las decisiones de precio y escala.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	Se actualiza con datos reales de costos a medida que el negocio opera.

# Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Árbol financiero
- Precio inicial
- Producto vs servicio

---

Revisión #2

Creado 2026-04-12 17:06:49 UTC por Gideon Blaauw

Actualizado 2026-04-13 15:47:10 UTC por Gideon Blaauw