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 × 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.

Cumple estándar	El margen guía las decisiones de precio y escala.
Fuerte/Sobresaliente	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