

QBIT

INGENIERÍA DE RESULTADOS

GUÍA PRÁCTICA PARA GERENTES DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

5 fugas de dinero que casi todo negocio tiene sin darse cuenta

Cómo detectarlas, cuánto te cuestan cada mes y qué hacer para taparlas —sin trabajar más horas, sino con mejor sistema.

“Si tú no ganas, nosotros tampoco.”

No es suerte. Es sistema.

Lo que nadie te dice sobre cómo se pierde el dinero

Los negocios rara vez quiebran de golpe. Lo que realmente sangra a una micro o pequeña empresa es el **goteo**: pequeñas fugas que nadie mide porque, por separado, “no son tanto”. Juntas, se comen el margen que debería quedar en tu bolsillo.

Como gerente, sientes el síntoma antes de ver la causa: facturas bien, el negocio se mueve... pero al final del mes la plata “no se ve por ningún lado”. Esa sensación casi siempre está en una de estas cinco fugas.

Dato que cambia la perspectiva

La mayoría de equipos comerciales pierde entre el 60% y el 80% de sus oportunidades por falta de proceso, no de talento. Lo que se pierde por falta de sistema, se recupera con sistema.

Fuga #1 — Prospectos que nunca reciben seguimiento

Es la venta que ya pagaste por generar y luego regalaste. Alguien pidió cotización, mostró interés, dijo “lo pienso”... y nadie volvió a escribirle. Es la fuga más cara y la más invisible: no aparece en ningún reporte.

EJEMPLO CON NÚMEROS

Recibes 40 cotizaciones al mes, cierras 10. De las 30 restantes, 15 no reciben seguimiento.
Si recuperas 3 con ticket de S/ 800 → S/ 2,400 al mes = S/ 28,800 al año.

Cómo taparla

- Centraliza a todos los prospectos en un solo lugar, con estado y fecha de próximo contacto.
- Automatiza recordatorios y seguimientos para que salgan aunque el equipo esté ocupado.

Fuga #2 — Clientes que compran una sola vez

Inviertes en atraerlos, te compran y los dejas ir sin plan de recompra. Es llenar un balde con un hueco en el fondo. El cliente que ya te compró es tu activo más subutilizado.

EJEMPLO CON NÚMEROS

100 clientes/mes, ticket S/ 300, solo vuelve el 10%.
Subir la recompra al 25% → 15 clientes más × S/ 300 = S/ 4,500/mes = S/ 54,000 al año, casi todo margen.

Cómo taparla

- Registra qué compró cada cliente y cuándo; define el momento lógico para reactivarlo.
- Dale una razón concreta para volver (recompra, producto complementario) y automatiza el contacto.

Fuga #3 — Costos que crecieron y nadie revisó

Los costos, si nadie los audita, suben solos: suscripciones sin uso, proveedores que subieron precio, comisiones que se volvieron costumbre. Ninguno es grave por sí solo; juntos, son un agujero permanente.

EJEMPLO CON NÚMEROS

Auditoría de gastos fijos: 2 suscripciones sin uso (S/ 180) + proveedor renegociable (S/ 400) + comisiones (S/ 250).

→ S/ 830/mes recuperados sin vender un sol más = S/ 9,960 al año directo a utilidad.

Cómo taparla

- Audita todos tus costos línea por línea y clasifícalos: indispensable, optimizable o eliminable.
- Renegocia con proveedores y establece una revisión de costos cada trimestre, no cada crisis.

Fuga #4 — Tiempo del equipo en tareas que un sistema haría solo

Cuando tu gente pasa horas copiando datos, respondiendo lo mismo mil veces o buscando información dispersa, pagas sueldos por trabajo que debería estar automatizado. Es el costo que menos se ve y más se desperdicia.

EJEMPLO CON NÚMEROS

2 horas diarias de tareas automatizables × 22 días = 44 h/mes por persona.

A S/ 15 la hora → S/ 660/mes por persona. Con 3 personas: S/ 1,980/mes = S/ 23,760 al año.

Cómo taparla

- Identifica las tareas repetitivas que consumen más horas y automatiza las que un sistema puede hacer.
- Redirige el tiempo liberado a lo único que un sistema no puede hacer: vender y atender.

Fuga #5 — No conocer tus propios números

La fuga que hace posibles a todas las demás. Si no sabes cuánto te cuesta un cliente, cuánto te deja cada venta o dónde se caen tus prospectos, no estás gestionando: estás adivinando. Lo que no se mide, no se controla; y lo que no se controla, se fuga.

EJEMPLO CON NÚMEROS

Sin medir, crees que tu producto estrella es el más rentable.

Al calcular el margen real, otro deja 18% más por venta. Reordenar el esfuerzo cambia tu utilidad sin vender una unidad más.

Cómo taparla

- Define tus 4–5 indicadores clave: CAC, LTV, tasa de conversión, ciclo de venta y margen por operación.
- Reúnelos en un solo tablero, visible y en tiempo real, y decide con datos, no con corazonadas.

Autodiagnóstico: ¿cuántas fugas tiene tu negocio?

Cada afirmación verdadera en tu empresa hoy es una fuga abierta.

1

No sé cuántas cotizaciones envié el mes pasado ni cuántas se cerraron.

2

La mayoría de mis clientes me compra una sola vez y no tengo plan para que vuelvan.

3

No he auditado mis costos ni renegociado con proveedores en el último año.

4

Mi equipo dedica horas a tareas manuales que un sistema podría hacer.

5

No sé de memoria cuánto me cuesta un cliente ni cuánto me deja cada venta.

Cómo leer tu resultado

1–2 fugas: bases sanas, pero dejas utilidad sobre la mesa.

3–4 fugas: tu margen real es bastante menor de lo que podría ser. Ordena antes de crecer.

5 fugas: no tienes un problema de ventas, sino de sistema —el que más rápido se corrige.

Ejercicio: calcula tu fuga total

Estima, aunque sea de forma conservadora, cuánto representa cada fuga al mes. No busques precisión perfecta; busca ver el tamaño real del problema.

Fuga	S/ al mes
1. Prospectos sin seguimiento	S/ _____
2. Clientes que no vuelven	S/ _____
3. Costos sin revisar	S/ _____
4. Tiempo del equipo desperdiciado	S/ _____
5. Decisiones sin números	S/ _____
TOTAL FUGA MENSUAL	S/ _____

Multiplica ese total por 12. **Ese es el dinero que tu negocio deja escapar en un año.** Para la mayoría de MYPE, la cifra sorprende —y casi siempre es mucho mayor que el costo de ponerle sistema.

Da el siguiente paso con QBIT

Ninguna de estas cinco fugas se tapa trabajando más horas: se tapan con visibilidad y sistema. En QBIT identificamos en qué etapa exacta se pierde tu dinero y cuánto representa cada mes, y diseñamos el sistema para taparlo.

Agenda tu diagnóstico sin costo

En 45 minutos identificamos las tres mayores oportunidades de crecimiento en tu negocio —con números concretos, no con promesas.

WhatsApp: +51 947 466 827**Email:** info@qbit.com.pe • **Web:** qbit.com.pe**No es suerte. Es sistema.**