

# Las 10 fugas de beneficio

que están vaciando la caja de tu empresa instaladora

Mientras vas de presupuesto en obra y de obra en incidencia, hay decisiones pequeñas que te están comiendo el margen. Aquí tienes dónde mirar y cómo taparlas.

## ANTES DE EMPEZAR

# El problema no es facturar poco. Es no saber dónde se escapa lo que facturas.

La mayoría de empresas instaladoras pequeñas no tienen un problema de ventas: tienen un problema de **margen que se pierde por el camino**. Horas que no se facturan, precios que llevan años congelados, stock que no rota, descuentos que se regalan por costumbre.

Por separado parecen detalles. Sumados, son la diferencia entre un buen año y uno regular. Lo difícil no es solucionarlo; lo difícil es **detectarlo**, porque nadie tiene tiempo de mirar los números mientras el trabajo no para. Y lo que no se mide, no se mejora.

**5-10%**  
DE LA FACTURACIÓN

Es el beneficio que muchas empresas instaladoras dejan escapar cada año sin darse cuenta. En una empresa que factura medio millón, eso son entre **25.000 y 50.000 € al año**. Cada año.

Esta guía recorre las 10 fugas más habituales. Para cada una verás qué pasa, por qué cuesta caro, un primer arreglo que puedes aplicar esta misma semana y una prueba concreta para comprobar si la tienes abierta.

## 1 · Léela con tus números al lado

No la leas en abstracto. Piensa en tu última obra cerrada mientras avanzas.

## 2 · Marca tus 3 peores fugas

No intentes tapar las diez a la vez. Empieza por las tres que más te suenen.

## 3 · Ponles un número

Aunque sea aproximado. Cuantificar una fuga es el primer paso para cerrarla.

## LAS 10 FUGAS · 01 Y 02

## Presupuesto y precio

### 01 Presupuestos sin costes indirectos

|                |                                                                                                                              |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| QUÉ PASA       | Calculas material y mano de obra directa, pero dejas fuera desplazamientos, horas de taller, vehículo, seguros y estructura. |
| POR QUÉ CUESTA | Crees que ganas un 20% y en realidad ganas un 8%. <b>Vendes bien y pierdes margen igual.</b>                                 |
| PRIMER ARREGLO | Calcula tu coste/hora real, incluyendo estructura, y aplícalo a cada presupuesto, no solo el convenio.                       |
| HAZ LA PRUEBA  | Coge tu último presupuesto y suma vehículo, seguros y horas de taller. <b>¿Lo cubría el precio que cobraste?</b>             |

### 02 Precio/hora por debajo de mercado

|                |                                                                                                                                                                           |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| QUÉ PASA       | Facturas tu mano de obra al mismo precio que hace años, mientras el mercado de tu zona ya paga más por el mismo trabajo.                                                  |
| POR QUÉ CUESTA | Es la fuga más silenciosa: no aparece en ningún papel, pero cada hora facturada por debajo de mercado es <b>margen regalado</b> . Y es la palanca más rápida de accionar. |
| PRIMER ARREGLO | Compara tu precio/hora con el rango real de tu zona. Si estás por debajo, una subida moderada apenas tiene riesgo de fuga de clientes.                                    |
| HAZ LA PRUEBA  | Pregunta a dos colegas de tu zona qué precio/hora facturan. <b>¿Eres el más bajo de los tres?</b>                                                                         |

## LAS 10 FUGAS · 03 Y 04

## Las horas y los desplazamientos

### 03 Horas trabajadas que no se facturan

**QUÉ PASA**

El técnico echa 9 horas en una obra y en la factura aparecen 6. Las visitas extra, los "ya que estoy" y los retornos no se anotan.

**POR QUÉ CUESTA**

Es la fuga más grande y la más invisible. **Pagas el 100% de las horas y cobras el 70%.**

**PRIMER ARREGLO**

Parte de horas por obra, aunque sea en papel. Si no se anota, no existe, y no se cobra.

**HAZ LA PRUEBA**

Compara las horas fichadas de la semana pasada con las facturadas. **¿Cuántas horas has regalado?**

### 04 Desplazamientos no repercutidos

**QUÉ PASA**

Kilómetros, dietas, tiempo de desplazamiento y peajes que asume la empresa en lugar de cargarse a la obra.

**POR QUÉ CUESTA**

En servicios de asistencia y averías dispersas, el desplazamiento puede ser la mitad del coste real de la intervención.

**PRIMER ARREGLO**

Define una tarifa de desplazamiento por zona y aplícala siempre, sin excepciones por confianza.

**HAZ LA PRUEBA**

Cuenta los desplazamientos de la última semana. **¿Cuántos aparecen en factura?**

## LAS 10 FUGAS · 05 Y 06

## Precios y almacén

### 05 Precios de venta desactualizados

**QUÉ PASA**

Presupuestas con costes de hace meses. Los costes te han subido y tú sigues vendiendo a precio viejo.

**POR QUÉ CUESTA**

En épocas de subidas, el margen se evapora sin que nadie lo note hasta el cierre del año.

**PRIMER ARREGLO**

Revisa los precios de tus 20 trabajos y partidas más habituales cada trimestre, no una vez al año.

**HAZ LA PRUEBA**

Mira la fecha de tu última tarifa. **¿Cuánto hace que no actualizas tus precios de venta?**

### 06 Stock muerto en el almacén

**QUÉ PASA**

Material comprado "por si acaso" o sobrante de obras que ya no rotará: referencias descatalogadas, restos, pedidos que no salieron.

**POR QUÉ CUESTA**

Es dinero tuyo inmovilizado cogiendo polvo. No genera margen y, encima, ocupa espacio y tiempo de gestión.

**PRIMER ARREGLO**

Lista lo que lleva más de 12 meses sin moverse y liquídalo aunque sea con pérdida: **recuperar caja vale más que el precio de catálogo.**

**HAZ LA PRUEBA**

Da una vuelta por el almacén y marca lo que no se ha tocado en un año. **¿Cuánto dinero lleva ahí parado?**

## LAS 10 FUGAS · 07 Y 08

## Garantías y liquidez

### 07 Garantías e incidencias mal gestionadas

**QUÉ PASA**

Repones un material defectuoso de tu bolsillo sin reclamar la garantía, o asumes retornos que no te tocaban.

**POR QUÉ CUESTA**

Pagas dos veces el mismo material y regalas horas de técnico que deberían estar cubiertas.

**PRIMER ARREGLO**

Anota cada incidencia con su referencia y fecha. Sin trazabilidad no hay garantía que reclamar.

**HAZ LA PRUEBA**

Revisa las últimas 5 incidencias. **¿En cuántas reclamaste la garantía?**

### 08 Cobros tardíos

**QUÉ PASA**

Adelantas material y horas, y el cliente tarda 60, 90 o más días en pagar. Financias su obra con tu caja.

**POR QUÉ CUESTA**

Un negocio rentable puede ahogarse por falta de liquidez. **El margen no sirve de nada si no entra a tiempo.**

**PRIMER ARREGLO**

Pide anticipo en obras grandes y revisa los vencimientos cada semana, no cuando ya falta el dinero.

**HAZ LA PRUEBA**

Suma lo que te deben ahora mismo tus clientes. **¿Supera un mes de facturación?**

## LAS 10 FUGAS · 09 Y 10

## Descuentos y control

### 09 Descuentos excesivos

**QUÉ PASA** Bajas el precio por costumbre, por cerrar rápido o porque "es buen cliente", sin saber cuánto margen estás regalando.

**POR QUÉ CUESTA** Un 10% de descuento sobre un margen del 20% no es "un poco menos": es **la mitad del beneficio** de esa obra.

**PRIMER ARREGLO** Antes de descontar, mira qué porcentaje de tu margen representa. La cifra suele frenar el descuento en seco.

**HAZ LA PRUEBA** Repasa los descuentos del último mes. **¿Alguno tenía un motivo escrito, o todos fueron "por cerrar"?**

### 10 Falta de indicadores

**QUÉ PASA** Decides precios y prioridades por intuición, porque no tienes el número delante cuando lo necesitas.

**POR QUÉ CUESTA** Sin indicadores, las otras nueve fugas son invisibles. **Esta es la que las mantiene todas abiertas.**

**PRIMER ARREGLO** Empieza por tres números: margen real por obra, horas facturadas frente a trabajadas y días medios de cobro.

**HAZ LA PRUEBA** Cierra los ojos y piensa en tu última obra. **¿Cuánto tardarías en saber su margen real?**

## ¿Y AHORA QUÉ?

## Si has marcado tres fugas que te suenan, ya tienes por dónde empezar.

El siguiente paso no es comprar nada: es poner un número a cada una y atacarlas de mayor a menor. Una cada mes. Así es como el margen vuelve a la caja.

### Toda mejora empieza por medir. Todo crecimiento empieza por decidir.

Saber dónde se escapa el dinero ya es media solución. La otra media es cerrar la fuga, una cada mes.

**01**

Elige tus 3 peores fugas de esta guía.

**02**

Cuantifica cuánto te cuesta cada una al año.

**03**

Tapa la más grande primero. Una cada mes.

**Recupera beneficio cada mes**

Un problema cada mes, con su solución y su retorno en euros. La cuota mensual suele representar menos del 10% del beneficio recuperado.

**129€**

AL MES

**Descubre cuánto dinero pierde tu empresa cada año**

CALCULADORA GRATUITA · 3 MINUTOS

[inpulsacon.com](https://inpulsacon.com)[info@inpulsacon.com](mailto:info@inpulsacon.com)

Esta guía es orientativa y no sustituye el asesoramiento contable o fiscal profesional.