



M A D E R A S
— G R O W T H L A B —

MADERAS DECISION BRIEF

Red flags financieros que
podrías estar pasando por alto
en tu empresa

Algunas empiezan con una
decisión que parece inofensiva.



Mejores decisiones.
Negocios más fuertes.





M A D E R A S
— G R O W T H L A B —

“Bajemos el precio para cerrar la venta.”

El descuento sale de tu margen.

Antes de aprobarlo, revisa
cuánto queda después del
costo del producto, la comisión,
el envío y las condiciones
de pago.

¿Esa venta aporta suficiente
al negocio o solo aumenta
la facturación?

Mejores decisiones.
Negocios más fuertes.



“Con esa venta
pagamos lo que viene.”

El cliente paga en 60 días, pero
necesitas comprar inventario,
pagar salarios y cubrir
proveedores antes.

La venta puede ser rentable
y aun así dejarte sin efectivo
durante ese período.

¿Quién financia la operación
mientras llega el cobro?



“Compramos más para aprovechar el precio.”

El descuento del proveedor puede terminar convertido en productos que tardan meses en venderse.

Antes de comprar, revisa qué se vende, cuánto tarda en salir y cuánto efectivo quedará inmovilizado.

¿Estás comprando según la demanda o según la oferta del proveedor?



Mejores decisiones.
Negocios más fuertes.



“Hay dinero en la cuenta;
podemos retirarlo.”

Parte de ese saldo puede estar
comprometida con impuestos,
nómina, proveedores o cuotas.

Define los retiros
considerando las obligaciones
y el efectivo que necesita
la operación.

¿Cuánto de ese dinero está
realmente disponible?



M A D E R A S
— G R O W T H L A B —

“Después veo qué era mío y qué era del negocio.”

Pagar gastos personales desde la cuenta de la empresa y cubrir compras del negocio con dinero propio sin registrarlo dificulta saber cuánto genera realmente la operación.



Separa las cuentas y registra cada aporte y retiro.



¿El negocio se sostiene con sus ventas o depende de dinero que aportas sin llevar el control?

Mejores decisiones.
Negocios más fuertes.



“La mensualidad sí
la podemos pagar.”

La cuota no muestra todo
el compromiso.

También puede haber
instalación, mantenimiento,
personal, inventario y meses
de espera antes de generar
ingresos.

¿La inversión producirá
suficiente efectivo para
sostenerse y cuándo
empezará a hacerlo?



M A D E R A S
— G R O W T H L A B —

Revisa las últimas tres decisiones que tomaste sobre dinero.

Un descuento. Una compra. Un retiro o una inversión.

Para cada una, identifica:



¿Cuánto margen dejó o esperaba generar?



¿Cuándo salió el dinero y cuándo regresará?



¿Qué otros compromisos creó?

Nuestro equipo puede acompañarte a evaluar estas decisiones y entender su impacto en la rentabilidad y el efectivo de tu negocio.

Mejores decisiones.
Negocios más fuertes.

