

FACTURAR NO ES GANAR

Y, sin embargo, muchas
empresas viven como si lo fuera





**La empresa vende.
La agenda está
completa.
El equipo trabaja.**

Pero el negocio **no respira**

Algo no cierra...
aunque los números den bien





El problema no siempre es la falta de ventas

Muchas veces es peor:

👉 costos que nadie mira en serio

No porque sean altos,
sino porque son invisibles





**Cuando los costos no
están claros,
las decisiones dejan de
ser estratégicas
y pasan a ser reactivas**

Ahi comienza el desgaste en la
toma de decisiones





El costo más caro de una empresa es decidir sin información clara

Ese costo no figura en ninguna
planilla,
Pero se paga todos los días



- 
- ✗ Intuición forzada
 - ✗ Decisiones por urgencia
 - ✗ “Más o menos”

Eso no es management,
Eso es **exposición al riesgo**



Ordenar costos no es recortar

Es entender:

- qué sostiene al negocio
- qué lo drena
- y qué decisiones cuestan más de lo que parece

Primero claridad
Después eficiencia

No todos los problemas del negocio
se resuelven vendiendo más.

Algunos se resuelven
decidiendo mejor

Si sentís que tu empresa
trabaja,
pero no termina de rendir...

probablemente el problema
no sea cuánto facturarás,
sino **cómo estás decidiendo**

 ¿Te resuena?