

Founder / CEO

Presión de Caja



Estudio de Arquitectura e Interiorismo · 14 personas · Ciudad de México

6 semanas · Rentabilidad por proyecto y sistema de cobro

EL PROBLEMA

El estudio facturaba más que nunca y, aun así, la caja no llegaba a fin de mes. Cobro medio a 94 días, presupuestos hechos «a ojo» y cambios de alcance que nunca se facturaban. La fundadora llevaba tres trimestres cubriendo tensiones de tesorería con pólizas de crédito.

ESTRATEGIA APLICADA – MÉTODO ARCO

Análisis

Reconstruimos la rentabilidad real de los 24 proyectos del último año cruzando horas, costes y cobros.

Radiografía

7 de 24 proyectos daban pérdidas. Causa raíz: sin control de alcance ni hitos de cobro en contrato. No era un problema de ventas, sino de sistema de precio y cobro.

Construcción

Presupuesto por fases con horas tope, cláusula de cambios de alcance, cobro por hitos (40/30/30) y un tablero semanal de tesorería a 13 semanas.

Operación

Implantamos la plantilla en su herramienta de facturación, reordenamos con el equipo los 6 contratos en curso y automatizamos los recordatorios de cobro.

RESULTADOS PERSEGUIDOS

94 → 41 días

periodo medio de cobro

+11 pp

margen bruto por proyecto en el semestre siguiente

100 %

de cambios de alcance facturados (antes, ninguno)

13 semanas

de visibilidad de caja, sin recurrir a pólizas en el trimestre siguiente

VOZ TIPO DEL CLIENTE

//

Pensaba que necesitaba más clientes. Necesitaba cobrar lo que ya hacía. HumanCamp encontró el agujero en dos semanas y lo cerró con nosotros.

DOLOR DEL BUYER

Presión financiera · falta de procesos

OBJECCIÓN QUE DESACTIVA

«¿Cuánto me va a costar?»: el sprint se amortiza con los cambios de alcance recuperados

FRENTE A

Asesoría que diagnostica pero no implanta