

10 · Matriz de soluciones al margen negativo

5 palancas para llevar el evento de –COP 216 M a positivo · Para John Fonseca

Eric Gómez Vargas · 2026-05-06

10. Matriz de soluciones al margen negativo

El evento cierra en –COP 216 M con la estructura actual. Hay 5 palancas para corregirlo.

10.1. Estado actual (la foto que da negativo)

Concepto	COP
Ventas brutas (1.361 ventas × ticket promedio)	+321.610.000
(–) Pagos a proveedores 70 %	-225.127.000
(–) Comisión agencia 10 %	-32.161.000
(–) Comisión operador local 10 %	-32.161.000
(–) Comisión plataforma 10 %	-32.161.000
(–) Stack tecnológico (3 ciclos)	-217.501.650
MARGEN FONSECA	–216.501.650

10.2. Las 5 palancas disponibles

Palanca	Acción	Ganancia COP	Plazo
A · Subir precio cliente	+30 %–40 % en cada paquete	+96 M – 128 M	Antes 18 may
B · Wompi enterprise	Negociar 1.99 % o 1.49 % (vs 2.65 %)	+18 M – 28 M	2 semanas
C · Captar más leads	12.000 – 15.000 (vs 9.000)	+100 M – 200 M	Mes 2
D · Sponsors corporativos	Naming + categorías	+50 M – 200 M	4-8 sem ciclo B2B
E · Reducir SaaS sobreescalados	Apify/Supabase/Cloudflare a planes inferiores	+22 M	Antes 18 may

10.3. Escenarios combinados

Escenario	Palancas aplicadas	Margen Fonseca
S1 · Mínimo viable	A (+30 %) + B (1.99 %) + E	+COP 121 M
S2 · Recomendado	A (+35 %) + B (1.99 %) + C (12K leads) + E	+COP 274 M
S3 · Agresivo	A (+40 %) + B (1.49 %) + C (15K leads) + D (sponsors 100M) + E	+COP 530 M
NO HACER NADA	Mantener todo como está	–COP 216 M (pérdida)

10.4. Decisiones que Fonseca debe tomar

#	Decisión	Plazo
1	¿Subir precio +30 % / +35 % / +40 %?	Antes 18 may
2	¿Activar negociación Wompi enterprise?	Antes 18 may
3	¿Subir meta a 12.000 o 15.000 leads?	Antes 1 jun
4	¿Activar venta de sponsors corporativos?	Antes 1 jun
5	¿Reducir Apify/Supabase/Cloudflare?	Antes 18 may

10.5. Recomendación técnica de Eric

Camino propuesto: Escenario S2 (Recomendado). Margen objetivo +COP 274 M.

- Subir precio +35 % deja Membresía en COP 87.500 — competitivo en eventos masivos CO.
- Wompi 1.99 % es realista con pipeline COP 535 M proyectado.
- 12.000 leads es factible con +30 % presupuesto Meta Ads + 1 nano-influencer adicional.
- Reducción SaaS no compromete operación (Supabase Pro \$25 cubre clustick-contable-app).
- Margen de +COP 274 M permite invertir en escalamiento a otros eventos (Boyacá, Medellín, Cali, Granada).