

Los 20 dolores nocturnos del founder de servicios >1 M€

Lo que le quita el sueño al dueño de una empresa de servicios recurrentes con escala, recogido en **20 frases en primera persona** que vas a leer pensando «esto soy yo», porque no es coincidencia, es el patrón FOSRE que se ve en casi todos los founders con tu perfil, y si te reconoces en 10 o más, esta lista deja de ser un diagnóstico y pasa a ser un espejo bastante incómodo de tu día a día.

«No tengo ni idea fiable de cuánto voy a ingresar el mes que viene, así que no puedo contratar ni invertir con seguridad.»

«Soy el árbitro permanente entre el comercial, la agencia, la gestoría y el CRM, y cada uno cuenta una historia distinta.»

«No puedo irme de vacaciones tranquilo, porque si no estoy encima del negocio se descontrola todo en menos de una semana.»

«Si vendiera la empresa o diera entrada a un socio mañana, no podría enseñar un sistema, solo mi cabeza.»

01

"Pierdo dinero cada mes en fugas que nadie en el equipo detecta, y lo peor es que no tengo manera fiable de saber dónde están escondidas."

↳ Esa sospecha no se va de la cabeza ni los fines de semana, y acaba convirtiéndose en ruido de fondo que arrastras a todas las reuniones del lunes.

02

"Las agencias me reportan ROAS bonitos cada lunes en su informe, pero el banco no crece al mismo ritmo, y llevo meses preguntándome cuál de las dos métricas está mintiendo."

↳ Optimizan por CPL y CPA, que son las métricas que la plataforma sí ve, pero el dinero cobrado de verdad nunca vuelve a las campañas, así que el algoritmo acaba buscando compradores fantasma.

03

"Soy el árbitro permanente entre el comercial, la agencia, la gestoría y el CRM, porque cada uno me cuenta una historia distinta y nadie tiene los datos completos del resto."

↳ Al final, la versión de la realidad que se impone es la del último que ha pasado por mi despacho, no la que dicen los números cruzados.

04

"Si tuviera que vender la empresa mañana, valdría la mitad de lo que debería ante cualquier inversor serio, porque no tengo un sistema documentado, solo tengo mi cabeza y los años de memoria operativa."

↳ El descuento por dependencia del founder lo calculan los analistas en una hoja de Excel que tú nunca llegas a ver, y siempre juega en tu contra cuando fijan precio.

05

"Pago un CRM caro cada mes, y resulta que sigue completamente desconectado tanto de los anuncios como de los cobros, así que solo guarda lo que el equipo decide meter a mano."

↳ Es otra herramienta más en el stack, que acaba siendo un cementerio de datos parciales en lugar de la fuente de verdad que me vendieron cuando firmé el contrato.

06

"Decido comisiones, contrataciones y despidos basándome en intuición, en lo que recuerdo de la última conversación, o directamente en quién me cae mejor ese mes."

↳ Son decisiones de cinco cifras que acabo tomando con la misma ligereza con la que decido qué hay para comer, porque no tengo ningún dato objetivo encima de la mesa para anclarme.

07

"No sé qué comercial del equipo está quemando los leads más caros que entran cada semana, ni tengo una manera fiable de calcular cuánto tarda un comercial nuevo en empezar a ser rentable de verdad."

↳ El CAC inflado de un closer mediocre te lo comes en silencio mes tras mes, sin saber siquiera que lo estás comiendo, hasta que cierras el año y ves el agujero.

08

“Mis anuncios optimizan por leads baratos en automático, y eso hace que mi equipo comercial pierda el día entero llamando a registros basura que no encajan con el cliente real.”

↳ La rentabilidad cae por la cocina sin que nadie la vea, no entra ni sale por la puerta del despacho del director comercial, y nadie llega a medirla ni a sospechar que está pasando.

09

“Estamos perdiendo renovaciones de clientes cada trimestre porque no hay nadie del equipo dedicado a defenderlas, ya que todos están concentrados en vender clientes nuevos que les generen variable más alto.”

↳ Acabas pagando dos veces el CAC por cada cliente que se va y al que tienes que reemplazar, y eso destruye la unit economics del negocio sin que aparezca en ningún panel.

10

“Los cobros del día, las cuotas aplazadas y los impagos que se van acumulando no aparecen reflejados en ningún panel del CRM, y termino enterándome cuando el banco no cuadra a final de mes.”

↳ La salud financiera real va siempre dos semanas por detrás del Excel que prepara el CFO, y eso me deja tomando decisiones de tesorería con una foto de hace quince días.

11

“Las renovaciones se caen una detrás de otra porque nadie las persigue de forma sistemática, ya que el equipo entero está ocupado vendiendo cliente nuevo en lugar de defender la cartera existente.”

↳ Defender cartera es un trabajo invisible que nadie aplaude internamente, mientras que ganar cliente nuevo es lo que se celebra en el grupo de WhatsApp, y mientras la base recurrente se va rompiendo por debajo sin hacer ruido.

12

“No tengo ni idea fiable de cuánto voy a ingresar el mes que viene, así que me bloqueo cuando toca contratar gente nueva o invertir más en publicidad con un mínimo de seguridad.”

↳ Cada decisión de capital acaba siendo una apuesta sin red, donde si fallas lo descubres tres meses tarde y ya no puedes corregir el rumbo sin pagar un precio muy alto.

13

“Tengo varias sedes operativas a la vez, y no sé con certeza cuál de todas es realmente la más rentable, ni en cuál tengo que meter el siguiente euro de CAC para que escale más rápido.”

↳ Acabo reinvertiendo donde más facturo en bruto, no donde mejor margen real saco, y la media agregada del grupo te miente cada vez que intentas compararlas entre sí.

14

“Marketing y comercial se echan la culpa mutuamente en cada reunión de seguimiento, y como nadie tiene datos cruzados encima de la mesa, nadie puede zanjar la discusión con un argumento objetivo.”

↳ El marketing culpa a comercial por no tener suficientes leads, y comercial culpa a marketing por no tener suficientes leads.

15

"Mi director financiero, o yo mismo cuando él no está disponible, cierra el mes con un Excel hecho a mano, semana a semana, copiando datos de cuatro fuentes distintas que nunca cuadran del todo."

↳ Es una semana entera al mes dedicada solo a componer un dato que debería estar listo cada lunes, sin que ningún humano tenga que mover un dedo para conseguirlo.

16

"Cada vez que quiero tomar una decisión basada en datos reales, tardo 3 días enteros en pedir 4 reportes a 4 personas distintas y luego cruzarlos manualmente en una hoja propia."

↳ La velocidad de tu empresa la acaba marcando el ritmo del que prepara el dato, no las oportunidades del mercado, y eso te deja siempre llegando dos semanas tarde a las decisiones importantes.

17

"No puedo irme de vacaciones tranquilo prácticamente nunca, porque si no estoy encima del negocio cada día, se descontrola todo en menos de una semana sin remedio."

↳ La empresa no te pertenece a ti, más bien tú le perteneces a ella, y esa sensación va minando la motivación año tras año hasta que te das cuenta de que nunca paras del todo.

18

"He probado consultoras de BI, agencias de marketing y CRMs caros que vienen recomendados por todo el mundo, y cada herramienta nueva que añadimos al stack acaba sumando más caos que claridad real."

↳ Cada mes pago más facturas de software del que realmente uso, y cuanto más herramientas hay activas en el stack, menos respuestas claras tengo para las preguntas que de verdad importan al negocio.

19

"Sé en el fondo que mi margen real es mucho peor del que enseñé cuando me preguntan en la cena de Navidad, pero no tengo forma fiable de demostrar cuánto exactamente, ni siquiera para mí mismo."

↳ La sensación de fragilidad financiera es la que te despierta a las cuatro de la mañana mirando al techo, no la cifra concreta, porque la cifra concreta nunca llegas a calcularla con precisión.

20

"Si tuviera que vender la empresa o dar entrada a un socio capitalista mañana, no podría enseñar un sistema funcionando, solo podría enseñar mi cabeza y los diez años de relaciones que tengo dentro de ella."

↳ Diez años de trabajo, sudor y aprendizaje quedan reducidos al riesgo de tu propia memoria, y eso es justo lo que descuentan los compradores serios antes de poner una cifra encima de la mesa.



EL ESPEJO

¿Te has reconocido en 10 o más?

Si has marcado 10 o más, no estás solo en esto, es el patrón que se ve en casi todos los founders que facturan más de un millón al año. La buena noticia es que cada uno de estos dolores tiene detrás una **causa estructural identificable** y un **coste anual cuantificable** con datos reales. La mala noticia es que ningún CRM, ningún BI y ninguna agencia los resuelven sueltos por separado, hace falta unificarlos en una sola capa de información cruzada por encima del resto.

20

dolores nombrados que componen el patrón FOSRE completo

30m

de llamada para mapear los tuyos con su euro de impacto encima

0€

de compromiso si vemos que el sistema no encaja en tu caso

Agendar llamada con Iván →

La llamada es para founders que facturan más de un millón al año, que ya tienen equipo comercial trabajando, y que invierten en publicidad de forma regular. Si durante la llamada vemos que no encaja con tu caso, te lo digo yo mismo en directo, y te llevas un mini-diagnóstico de tu situación como agradecimiento por el tiempo invertido.