



3 DÍAS PARA ORDENAR Y EXPANDIR TU EMPRESA

Edición 14

Guía de Implementación PARTE 1

Empresarios
Con Impacto



Esta es una GUÍA para “parar la pelota”

Una herramienta desarrollada por el equipo de Empresarios Con Impacto para que además de escuchar las experiencias de gestión compartidas por colegas empresarios en el evento, tengas un apoyo concreto para parar un momento a VER tu realidad actual y diseñar la del mediano y largo plazo.

Sobre esta herramienta:

- Tiene dos partes. La que estás recibiendo hoy y una segunda que vas a recibir mañana. Ambas partes son complementarias: cada una sirve en función de la otra.
- Es para vos. Imprimí esta hoja y usala para pensar un rato y registrar tus reflexiones.
- Está hecha por personas y para la acción. Ya la pusieron en práctica los colegas que conociste en el evento y más de 500 dueños pyme como vos.

Ahora, a trabajar.

PRIMERA PARTE

DIAGNÓSTICO PERSONAL Y EMPRESARIAL

Objetivo: “Detener la pelota” para tomar una foto real de dónde estás hoy, en lo personal y en lo de tu empresa.

1. ANIMATE A UN AUTO-TEST:

La única regla es ser honesto con vos. Calificá cada afirmación del 1 (totalmente en desacuerdo) al 5 (totalmente de acuerdo):

1.Siento que mis proyectos personales y familiares fluyen en armonía con mi negocio.

Puntaje:

2.Estoy cumpliendo la mayoría de mis objetivos empresariales planteados para este año.

Puntaje:

3.Dispongo de claridad sobre mis fortalezas y áreas de mejora como líder.

Puntaje:

4.Mi bienestar personal (salud, tiempo con familia/amigos, hobbies) está equilibrado con mis responsabilidades empresariales.

Puntaje:

5.Tengo una visión nítida de en qué punto del “camino de expansión” me encuentro.

Puntaje:

Ahora sumá los puntos de todos los items.

PUNTAJE TOTAL:

Resultado:

- 5–10 puntos: Necesitas profundizar tu diagnóstico: dedica más tiempo a reflexionar sobre cada dimensión.
- 11–17 puntos: Buen autoconocimiento, pero hay áreas clave que requieren atención.
- 18–25 puntos: Excelente claridad: ya identificaste tu punto de partida con bastante precisión.

2. PREGUNTAS CLAVE

1. Sobre el estado actual de tu vida personal:

- ¿Qué logros personales (salud, familia, relaciones) te llenan de orgullo este año?
- ¿Qué aspectos de tu vida personal están “fuera de sintonía” con tu ritmo de trabajo?

2. Sobre el estado actual de tu empresa:

- ¿Cuáles fueron tus tres grandes metas empresariales para este semestre? ¿Las cumpliste?
- ¿Qué indicadores (ventas, clientes, rentabilidad) muestran que estás avanzando o estancado?

3. Balance general:

- ¿Qué actividad diaria (reuniones, tareas operativas, descanso) te aporta más energía? ¿Cuál te la quita?
- Si tuvieras que describir en una frase “dónde estás hoy”, ¿cómo la redactarías?

3. BASES PARA UN PLAN DE ACCIÓN

A partir de las conclusiones que obtuviste en los dos apartados anteriores, respondé las siguientes preguntas:

- ¿Qué debo mantener?
 - ...
- ¿Qué debo mejorar/iniciar?
 - ...
- ¿Qué debo delegar o eliminar?
 - ...

Guarda tus respuestas y repasalas al final de la semana. Luego, ajústalas cada punto según tu experiencia.