



Empresarios
Con Impacto 

HOJAS DE RUTA PARA ORDENAR Y EXPANDIR TU EMPRESA

2026



HOJA DE RUTA #1

Activador de desarrollo PyME: EXPANSIÓN 2026

Objetivos de esta hoja de ruta:

- Evaluar el estado de los cimientos de tu empresa de cara a la expansión.
- Planificar una acción concreta para avanzar un casillero hacia la expansión esta semana.

Sección 1: Diagnóstico de Escalabilidad

Puntuá cada ítem del 1 al 2 (1 = No lo tengo / 2 = Lo tengo bajo control).

1. **Margen de Contribución:** ¿Tus costos variables están claros y el margen permite absorber una estructura mayor?
 2. **Capacidad Instalada:** ¿Podrías duplicar tu entrega hoy mismo sin entrar en crisis operativa?
 3. **Costo de Adquisición de Cliente (CAC):** ¿Sabés cuánto te cuesta atraer a un cliente nuevo de forma previsible?
 4. **Dependencia del Dueño:** ¿La empresa puede vender y entregar sin que vos intervengas en el proceso?
 5. **Diferenciación de Mercado:** ¿Tu propuesta de valor es clara o competís puramente por precio?
- **Puntaje Final:** (8-10: Solidez para expandir / 5-7: Crecimiento riesgoso / 0-4: Peligro de colapso operativo).

Sección 2: Objetivo SMART de Expansión

- De los 5 ítems de la sección anterior, elegí aquel donde puedas generar mayor impacto en la empresa implementado un cambio.
- Para ese asunto que elegiste, definí una meta (un movimiento) de expansión SMART para el próximo semestre:

SMART

- (S) Específica: Los objetivos deben ser claros y concretos.
- (M) Medibles: Deben poder cuantificarse para evaluar el progreso.
- (A) Alcanzables: Deben ser realistas y alcanzables.
- (R) Relevantes: Deben ser significativos y alineados con otros objetivos.
- (T) Limitadas en el tiempo: Deben tener un plazo definido para su cumplimiento.

- Ejemplo: "Aumentar la facturación un 20% mediante la apertura de 2 nuevos canales de venta online para el 30 de junio".

Tu Objetivo:

Sección 3: El costo de no expandirse

No planificar la expansión es planificar el retiro forzado. En un mercado súper competido la empresa que no gana terreno, lo pierde ante un competidor más ágil.

El estancamiento es el primer paso hacia la invisibilidad.