



**3 DÍAS PARA
ORDENAR Y EXPANDIR TU EMPRESA**

EDICIÓN #18

**ESPECIAL
COMPETITIVIDAD
PYME**

Misión #2:
Escalar desde el barro.
Expansión PyME



PASO 1: Diagnosticá el nivel de fortaleza de tu Músculo Empresarial

Evalúa cada afirmación de 1 (Totalmente en desacuerdo / No lo tengo) a 5 (Totalmente de acuerdo / Implementado al 100%):

1. Proactividad y Diferenciación Comercial Tengo un proceso comercial proactivo (más allá de las referencias) con una oferta de productos y servicios única, coherente entre su comunicación, precio y la experiencia del cliente. **1 – 2 – 3 – 4 – 5**

2. Resiliencia Financiera y Caja Preventiva Cuento con un fondo de reserva de fácil acceso (3 a 6 meses de costos fijos) y una estructura de costos flexibles que puedo pausar o reducir en menos de 30 días sin frenar la operación básica. **1 – 2 – 3 – 4 – 5**

3. Control y Agilidad de Mercado Sistema monitoreo métricas clave semanalmente (flujo de caja, margen de contribución y morosidad) y poseo la agilidad comercial para ajustar valor o lanzar ofertas ante cambios del entorno. **1 – 2 – 3 – 4 – 5**

4. Autonomía Operativa y Canales de Venta Mi equipo puede sostener la venta multicanal (física y online) y la operación diaria mientras yo me enfoco en desarrollar nuevos mercados y nichos, sin depender de mi presencia constante. **1 – 2 – 3 – 4 – 5**

5. Espacio Estratégico y Red de Liderazgo Reservo tiempo semanal exclusivo en mi agenda para la reflexión directiva y mantengo una red activa de vinculación empresarial (pares, mentores, comunidad) para no decidir en aislamiento. **1 – 2 – 3 – 4 – 5**

SUMÁ TUS PUNTOS:

PASO 2: Evaluá tu Puntaje

Puntaje	Nivel	Diagnóstico
5 a 11 pts	Empresa Autónoma	Tu estructura opera con procesos claros y autonomía. El negocio escala sin requerir tu presencia constante.
12 a 18 pts	En Tránsito	Tenés avances en delegación, pero existen cuellos de botella operativos y focos de dependencia personal que frenan el crecimiento.
19 a 25 pts	Autoempleo de Alto Riesgo	La operación y las decisiones dependen críticamente de vos. La empresa no es un sistema independiente, sino una extensión de tu tiempo.

PASO 3: Avanzá con la Misión propuesta para el puntaje obtenido:

5 a 11 puntos: "Blindaje de Emergencia"

- **Paso 1:** Identifica tus 3 costos fijos prescindibles y definí un plan para reducirlos o congelarlos en caso de crisis.
- **Paso 2:** Separá 2 horas fijas a la semana en tu agenda (inamovibles) exclusivamente para revisar la caja real y llamar a 3 clientes clave.

12 a 18 puntos: "Auditoría de Delegación y Procesos"

- **Paso 1:** Medí durante una semana en qué gastás tu tiempo y detectá la tarea operativa que más horas te roba.
- **Paso 2:** Redactá un paso a paso (checklist o video corto) para entregársela a un miembro de tu equipo con un indicador claro de éxito.

19 a 25 puntos: "Paso de Expansión"

- **Paso 1:** Diseñá un experimento comercial de bajo costo para probar un nuevo canal o nicho de mercado en los próximos 30 días.

¿Te interesa evaluarlo y validar el riesgo-impacto que tu experimento pueda tener? Acompañanos mañana en la última jornada del evento.