



DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL · USO CONFIDENCIAL

# 28

## Preguntas que revelan todo.

Las preguntas clave para descubrir los obstáculos reales de tu negocio, clarificar tus objetivos y abrir las conversaciones que cambian el rumbo de tu empresa.

# ¿Para qué sirven estas 28 preguntas?

Estas preguntas son una **herramienta de diagnóstico profunda**. Están diseñadas para descubrir los obstáculos que frenan el crecimiento de tu empresa, revelar oportunidades que no estás aprovechando y generar conversaciones honestas sobre el estado real de tu negocio.

No son preguntas de trivía. Son el tipo de preguntas que, cuando las respondés con honestidad, producen **claridad inmediata** sobre qué área trabajar primero, qué cambios tienen mayor impacto y qué decisiones venís postergando.

El empresario promedio nunca se toma el tiempo de responderlas. El que sí las responde deja de trabajar *dentro* del negocio y empieza a trabajar *sobre* él.

## CÓMO USARLAS

- » Respondé cada pregunta con honestidad, como si nadie fuera a leerlas.
- » Si una pregunta te incomoda, es la más importante. Ahí está el trabajo.
- » No las respondas todas de una vez. Una por día en 28 días es suficiente.
- » Compartí tus respuestas con tu coach para diseñar el plan de los próximos 90 días.
- » Revisalas cada 6 meses para medir tu progreso real.

I · VISIÓN Y METAS

II · ESTADO ACTUAL

III · CLIENTES Y VENTAS

IV · EQUIPO Y LIDERAZGO

V · FINANZAS

VI · SISTEMAS Y PRÓXIMOS PASOS



## I · VISIÓN Y METAS PERSONALES

## 01 ¿Cuál es tu visión para tu empresa en los próximos 5 años?

No lo que "se puede" — lo que realmente querés. Tamaño, mercado, equipo, presencia.

---

---

---

## 02 ¿Por qué querés ese negocio? ¿Qué te va a dar en tu vida personal?

El "para qué" empresarial casi siempre tiene una respuesta personal. ¿Cuál es la tuya?

---

---

---

## 03 ¿Cuánto tiempo libre por semana querés tener dentro de 12 meses?

No el que tenés: el que querés. Días sin reuniones, vacaciones sin teléfono.

---

---

---

## II · ESTADO ACTUAL DEL NEGOCIO

## 04 ¿Cuántas horas por semana trabajás en — o dentro de — tu empresa?

Incluí emails nocturnos, llamados de fin de semana y todo lo que hacés "por si acaso".

---

---

---

## 05 ¿Qué pasaría con tu negocio si te fueras 4 semanas sin teléfono?

La respuesta a esta pregunta define en qué etapa está tu empresa hoy.

---

---

---



## II · ESTADO ACTUAL (CONTINUACIÓN)

**06** ¿Cuál es el mayor obstáculo que frena el crecimiento de tu empresa hoy?

*Si tuvieras que identificar una sola restricción, ¿cuál sería?*

---

---

---

**07** ¿Cuánto tiempo hace que ese obstáculo existe? ¿Por qué no se resolvió aún?

*Revela si el problema es de información, de decisión o de ejecución.*

---

---

---

## III · CLIENTES Y VENTAS

**08** ¿Cuántos clientes nuevos conseguís por mes? ¿Es consistente?

*Si la respuesta varía mucho mes a mes, el problema es de sistema, no de suerte.*

---

---

---

**09** ¿Cuál es tu tasa de conversión de prospectos a clientes?

*De cada 10 personas que muestran interés, ¿cuántas terminan comprando?*

---

---

---

**10** ¿Cuánto vale un cliente tuyo durante toda su vida útil como cliente?

*Ticket promedio × frecuencia de compra × años de relación. ¿Lo calculaste alguna vez?*

---

---

---



## III · CLIENTES Y VENTAS (CONTINUACIÓN)

**11** ¿Cuántas veces en promedio te compra un cliente al año?

*La frecuencia de compra es la palanca de crecimiento más ignorada en las pymes.*

---

---

**12** ¿Tenés un proceso de ventas documentado que tu equipo sigue sin vos?

*Si las ventas dependen de que estés presente, no tenés un sistema de ventas.*

---

---

---

## IV · EQUIPO Y LIDERAZGO

**13** ¿Cuántas personas trabajan en tu empresa y cuántas dependen directamente de vos?

*El número de reportes directos define si sos un líder o una botella de cuello.*

---

---

**14** ¿Podría tu equipo funcionar durante una semana completa sin que estés disponible?

*Sin llamados, sin "preguntale al jefe", sin decisiones que esperan. ¿Sí o no?*

---

---

---

**15** ¿Tenés descripciones de puesto, KPI y procesos claros para cada rol del equipo?

*Si tu equipo no sabe exactamente qué se espera de ellos y cómo se mide, el caos es esperable.*

---

---



## IV • EQUIPO Y LIDERAZGO (CONTINUACIÓN)

**16** ¿Cuándo fue la última vez que contrataste a alguien y superó tus expectativas?

*Si no recordás un caso así, el problema puede estar en tu proceso de contratación.*

---

---

**17** ¿Tu equipo sabe adónde va la empresa y cuál es su rol en ese futuro?

*Los equipos sin visión trabajan por el sueldo. Los que tienen visión trabajan por el propósito.*

---

---

---

## V • FINANZAS Y NÚMEROS

**18** ¿Conocés tu margen de ganancia neto actual? ¿Lo mirás cada mes?

*Facturar mucho sin saber el margen es construir sobre arena.*

---

---

**19** ¿Cuántos meses de reserva operativa tiene tu empresa hoy?

*¿Cuánto tiempo podría funcionar sin ingresar un solo peso nuevo?*

---

---

**20** ¿Proyectás tu flujo de caja con al menos 90 días de anticipación?

*La mayoría de las crisis de liquidez se ven venir con 60 días de anticipación — si mirás los números.*

---

---

---



## V · FINANZAS (CONTINUACIÓN)

**21** ¿Sabés qué productos, servicios o clientes te generan más — y menos — rentabilidad?

*A veces lo que más factura es lo que más cuesta. ¿Lo chequeaste?*

---

---

---

**22** ¿Tomás decisiones de inversión basándote en ROI proyectado o en intuición?

*Las dos son válidas. Pero combinarlas — con datos — es lo que separa a los mejores empresarios.*

---

---

---

## VI · SISTEMAS, CRECIMIENTO Y PRÓXIMOS PASOS

**23** ¿Tus procesos clave están documentados de forma que otra persona pueda ejecutarlos?

*Si solo vos sabés cómo hacerlo, no es un proceso: es un riesgo.*

---

---

---

**24** ¿Tu marketing genera resultados predecibles o depende de tu presencia y relaciones personales?

*Un negocio que no puede crecer sin el dueño no es escalable.*

---

---

---

**25** ¿Qué resultados concretos necesitarías lograr en los próximos 12 meses para decir que fue un año extraordinario?

*Sé específico. Número de facturación, tiempo libre, tamaño de equipo, margen.*

---

---

---



## VI · SISTEMAS Y PRÓXIMOS PASOS (CONTINUACIÓN)

**26** ¿Cuánto tiempo por semana podrías dedicarle a trabajar en el crecimiento de tu empresa?

*No en el día a día operativo: en estrategia, sistemas y desarrollo. ¿Cuántas horas?*

---

---

---

**27** ¿Qué te ha impedido hasta ahora lograr los resultados que buscas?

*Sé honesto: ¿es falta de información, de recursos, de tiempo, de decisión o de acompañamiento?*

---

---

---

**28** Si pudieras cambiar una sola cosa de tu negocio hoy, ¿qué sería?

*La respuesta a esta pregunta es el punto de partida de todo proceso de coaching.*

---

---

---

---



---

EL SIGUIENTE PASO

# Tus respuestas merecen un plan de acción.

Completar estas 28 preguntas es el diagnóstico. Ahora viene lo importante: convertir tus respuestas en un plan concreto de los próximos 90 días con el apoyo de un coach certificado.

[AGENDAR MI SESIÓN GRATUITA »](#)

---

**WhatsApp** · +54 9 11 6502-2424

**Email** · fernandofreire@actioncoach.com

**Web** · empresasenaccion.com

© 2026 AcciónCOACH Empresas en Acción · Argentina · Paraguay · Uruguay

