

OBJETIVO TOMAR EL CONTROL

CHECK LIST DEFINITIVO PARA EVALUAR TU CAPACIDAD DE CONTROL ACTUAL

Basado en más de **10 años de experiencia**
como controller de negocios como el tuyo.





Es el momento de enfrentarte a la verdad

Control.

Seguro que has oído millones de veces que en el entorno en el que nos movemos es imposible tener el control. Que la vida en cualquier momento viene y te rompe tus planes.

¿Sabes qué?

Estoy de acuerdo. **Es imposible tenerlo todo bajo control.** Pero si es posible mantener tu negocio en un **entorno controlado.**

Sé que te puede sonar a imposible. Sé que para ti tener un negocio es correr, es actuar con urgencias, es ir como un pollo sin cabeza.

Sé que piensas que todo esto no se puede controlar. Que no puedes controlar a tus clientes, ni las urgencias.

Pero no es así. **El control del negocio no es algo exclusivo de las grandes corporaciones.** Ni mucho menos.

Controlar es un proceso, y como tal, existe un método.

Para controlar tu negocio y que no te desborde necesitas saber que existen **cinco niveles (A → B → C → D → E)** que te permiten pasar de ser un/a AUTOEMPLEADO/A a EMPRESARIO/A.

Te lo repito: **CONTROLAR es seguir un Método.**

¿Cuál es tu problema?

Que no conoces el método. Tan sencillo como esto.

Sabes que tienes un problema, sabes que **tu negocio te desborda**, que crece como no quieres, que sientes presión y ansiedad día a día. Que **parece que todo depende de ti.**

Pero **no sabes cuál es el problema**, y cuando no sabes qué arreglar entonces es imposible solucionar nada.

Por eso este checklist te va a ayudar. Tu negocio tiene un problema: está descontrolado, lo que puede hacer que llegue a desaparecer.



Este **checklist es el comienzo de la solución para solucionar tu problema.** 10 preguntas, una nota y un reto al que te animo a que participes para solucionar tu problema.

¿Estás en disposición de examinar tu negocio y descubrir por qué tienes esa sensación de descontrol?

Adelante.

Por favor, **guarda 10 minutos para ti**, enciérrate porque este checklist requiere toda tu atención.

1. CHECKLIST Definitivo para controlar tu negocio (CASI) sin esfuerzo

Hay preguntas para saber si controlas tu negocio a las que tienes que enfrentarte. A las que tienes que responder con total sinceridad para confirmar si tú controlas tu negocio. (Porque de lo contrario es tu negocio el que te controla a ti)

Eso sí, ya te lo anticipo: **este ejercicio no sirve para nada si no respondes con total honestidad.** Si respondes de forma honesta estarás dando un paso de gigante para situarte por encima de tu competencia.

Siempre que analices tus respuestas para actuar sobre lo que necesites en cada momento.

El funcionamiento del cuestionario es muy sencillo: responde con **un si o con un no** a cada pregunta.

¿Te atreves a contestar estas preguntas para saber si controlas tu negocio? ¿Con total honestidad?

Adelante entonces.

Pregunta 1: ¿Has definido cuál es la misión de tu negocio? Si/No

Responder a esta pregunta es lo mismo que decir **por qué haces lo que haces.**



Conocer la misión de tu empresa es el **primer paso para ordenar tu cabeza**, que es la condición indispensable para poner orden en tu negocio.

Pregunta 2: ¿Tienes definidos los valores de tu empresa? Si/No

Los valores de tu empresa **marcan el camino de tu equipo cuando tú no estás**.

Hay muchos valores (amor, humildad, lealtad, prudencia, justicia, respeto, honestidad, responsabilidad, gratitud, sensibilidad, transparencia, profesionalidad, por ejemplo). Pero solo unos pocos son los de tu empresa.

¿Los tienes claros?

Pregunta 3: ¿Tienes objetivos definidos? Si/No

No vale con “ganar más que el año pasado” No. Un objetivo para ser un objetivo ha de ser **SMART**.

Esto significa:

S de Specific → Los objetivos tienen que ser ESPECIFICOS. Tiene que estar perfectamente definido el qué queremos conseguir, el cómo y el cuándo.

M de Measurable → Los objetivos tienen que ser MEDIBLES. Debe ser posible su cuantificación.

A de Attainable → Los objetivos han de ser ALCANZABLES. No vale de nada poner un objetivo que no sea atractivo.

R de Realistic → Los objetivos han de ser REALISTAS, teniendo en cuenta tu situación actual, tus ingresos actuales, etc.



T de Time-Bound → Los objetivos deben estar dentro de un MARCO DE TIEMPO OPORTUNO.

Pregunta 4: ¿Monitorizas el cumplimiento de tus objetivos a través de algún indicador de forma periódica? Si/No

Cada negocio tiene una serie de **variables que le afectan directamente** e influyen directamente en su resultado y otras que no tanto.

Es importante identificar esas variables para poder actuar sobre ellas de cara a optimizarlas para que tu cuenta de resultados crezca.

Estas variables no tienen por qué ser económico-financieras exclusivamente, sino **también operativas**, y de hecho es muy aconsejable tener identificadas las variables operativas que más afectan a tu negocio.

Te pongo dos ejemplos opuestos para intentar explicarlo:

Negocio a) Un comedor de una residencia:

En este caso el número de clientes por ejemplo no es una variable muy relevante, en tanto en cuanto sí o sí tienes las mismas personas a comer cada día.

Sin embargo, el **precio de las materias primas es tremendamente relevante** y saber comprar adecuadamente te permitirá ser mucho más competitivo.

Negocio b) Un estanco:

En este caso, el precio de compra no es lo relevante, en tanto en cuanto los precios están fijados para la compra. Sin embargo, **saber fidelizar a tus clientes y conseguir que cada vez entren más** se convierte en tu batalla diaria.

Pregunta 5: ¿Haces seguimiento de tus clientes? Si/No

Mides la **evolución de tus clientes** año a año, trimestre a trimestre, mes a mes. Su volumen, su cifra de facturación, su facturación media...



Pregunta 6: ¿Sabes lo que ganas o pierdes con cada uno de tus clientes o con cada proyecto que decides acometer? Si/No

No arrancas un proyecto o no entras a trabajar con un cliente sin conocer antes su rentabilidad. O, por el contrario, **trabajas con cualquier cliente y en cualquier proyecto independientemente de saber si estás ganando o perdiendo dinero.**

Pregunta 7: ¿Mides variables operativas de tus clientes como la satisfacción, la retención, la recomendación, la fidelidad? Si/No

No solo de indicadores financieros vivimos las personas que dirigimos un negocio, y realizar un seguimiento de **indicadores operativos de tus clientes** te ayuda a tomar mejores decisiones.

Pregunta 8: ¿Tu empresa tiene jerarquía clara y matriz de responsabilidades? Si/No

O, dicho de otra forma, esta pregunta pretende saber si tu empresa está **organizada de forma clara y cada persona tiene definidas sus funciones** y sus responsabilidades por escrito.

Pregunta 9: ¿Organizas reuniones de seguimiento semanales o mensuales con tu equipo? Si/No

Me refiero a reuniones en las que asignéis **puntos de acción, responsables, fechas límite y se levante acta** (no a tomarse un café)

Pregunta 10: ¿Formas a tu equipo y lo premias cuando consigue sus objetivos? Si/No

Me refiero a si tienes implantados **métodos de retribución variable y si identificas sus necesidades formativas** para adaptar a tu equipo a las necesidades de tu mercado.

2. Tu capacidad de CONTROL

¿Has terminado? ¿De verdad tus respuestas son honestas y las has pensado bien? Recuerda que **todo esto no sirve de nada si te estás engañando.**

Perfecto, comencemos. La forma de hacerlo va a ser muy simple:

1. Suma un punto por cada SÍ que hayas respondido.
2. Resta un punto por cada NO que hayas respondido.
3. Calcula tu puntuación final (puede variar desde -10 hasta 10).

A continuación, te cuento lo que significa cada una de tus puntuaciones.

¿HAS SACADO UNA PUNTUACIÓN MENOR A 0?

Entonces **estás dejando que el día a día te arrastre al pozo del desastre.**

Probablemente no tengas tiempo o ganas para hacer otra cosa que cumplir con los compromisos con los clientes, ejecutando sin dirigir ni pensar.

El CONTROL sin controlar es imposible. Pero no te preocupes, en breve te contaré cómo solucionar este problema.

¿TU PUNTUACIÓN ES EXACTAMENTE CERO?

La puntuación es una clara respuesta de tu problema: **al final del día estás haciendo nada o casi nada para controlar tu negocio.**

Puede que midas algo, que tengas en la cabeza una idea de lo que quieres ser, pero no le prestas la atención suficiente y tan solo te limitas a reaccionar en lugar de actuar de forma proactiva.

Solo necesitas conocer un proceso que te ayude a definir qué hacer, cómo hacerlo y quién lo tiene que hacer. Veremos cómo definirlo.



¿TIENES UNA PUNTUACIÓN ENTRE 0 Y 5?

Esta puntuación me hace pensar que sabes lo que es controlar e incluso en algunos casos lo consigues, pero **no llevas el control de una forma sostenida y constante.**

Probablemente mides la rentabilidad de algún cliente y proyecto, pero no de una forma sistematizada, esperando que la rentabilidad llega sola.

Necesitas definir un proceso de control y descubrir por qué el control te ayuda a construir tu futuro. Y lo veremos en breve.

¿TIENES UNA PUNTUACIÓN ENTRE 5 Y 10?

Estás en el buen camino. Entiendo que tienes definida tu misión, valores y objetivos. Mides y analizas tu progreso y garantizas la rentabilidad de tus proyectos y clientes.

Pero **algo falla.** Hay algo que no termina de encajar, no terminas de desengancharte de tu negocio. **Sigues teniendo que estar ahí, encima de todo.** No te independizas y parece que tu gente depende de ti por completo.

No te preocupes, también puedo decirte como actuar.

Ahora voy a ser yo honesto contigo: **saques la puntuación que saques, la solución para tu problema es (casi) la misma.**

Este checklist tiene como objetivo que **pienses acerca de cómo estás gestionando actualmente tu negocio.**

Un baño de realidad en toda regla.

Cuando lees y respondes descubres que hay cosas que no haces, que algunas ni las habías pensado o que otras las estás retrasando semanas o meses.

Es un autodiagnóstico que, en esta ocasión, nos va a llevar a ver que tu problema (sea casi cual sea) tiene 2 soluciones que van de la mano:



1. **Saber que hasta ahora NO has sido empresario o empresaria** en ningún momento.
2. **Saber que gestionar un negocio requiere un MÉTODO:** no se puede gestionar sin un sistema que te ayude, sin una cierta planificación y unos pasos estructurados.

Una vez tengas claro esto, entonces empezarás a dirigirte hacia tu objetivo: **tomar el control, independizarte de tu negocio y vivir.**

Y por eso te voy a explicar ambos puntos. Si los entiendes, lees hasta el final y aceptas el reto que te lanzaré al final **te prometo subir tu puntuación.**

3. Hasta ahora no has sido empresario/a

Me gustaría que **pensaras acerca de estas preguntas** que te lanzo:

- ¿Consideras que le echas muchas horas para el dinero que te queda al final del día?
- ¿Pasas poco tiempo con tu familia?
- ¿Crees que, si no fuera por ti, tu empresa no podría funcionar?
- ¿Piensas que todo en tu empresa, al final, depende de ti?
- ¿Trabajas como uno/a más de tus empleados?
- ¿No tienes tiempo para analizar indicadores de tu negocio?
- ¿El día a día de tu empresa te come todo el tiempo?
- ¿Pierdes oportunidades de negocio porque no das más?
- Aunque no te gusta, ¿estás empezando a incumplir fechas de entrega porque no das abasto?

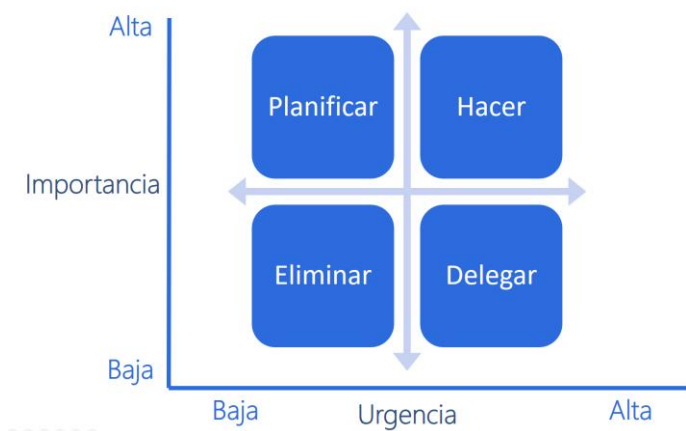
Si has respondido que sí a la mayor parte estas preguntas es que eres **AUTOEMPLEADO/A.**

Eres del tipo "empleado por cuenta propia". Es decir, cambias tiempo por dinero. **Das tiempo y a cambio recibes dinero.**

Como el tiempo es limitado, el dinero que percibes es limitado también.

Te pensabas que eras un empresario/a porque la empresa estaba a tu nombre, porque tenías empleados, porque pagabas nóminas, pero no lo eres.

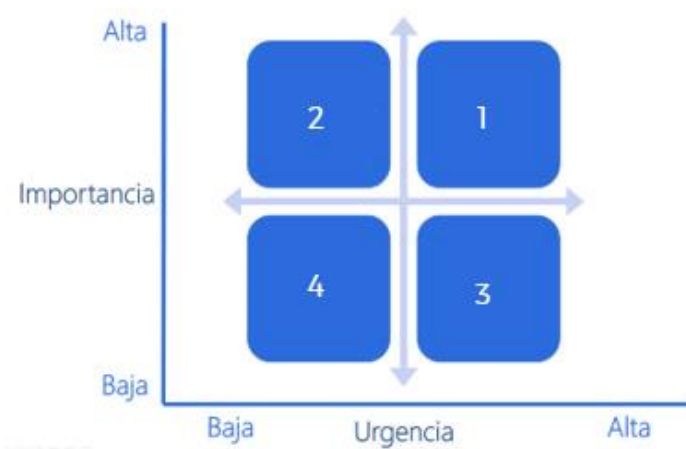
Eres un/a autoempleado/a, no te quepa ninguna duda. Y te lo voy a demostrar con otro ejemplo: **¿conoces la matriz de Eisenhower?**



Según esta matriz en función de la importancia y la urgencia de la actividad debemos actuar de distinta forma, así:

- Si la tarea no es importante ni urgente, hay que eliminarla.
- Si la tarea es importante, pero no es urgente, hay que planificarla. Agendarla.
- Si la tarea no es importante, pero si urgente, hay que delegarla.
- Si la tarea es importante y urgente, entonces hay que hacerla, y aquí entra en función la regla de los dos minutos.

Adicionalmente, y de cara a la gestión de la empresa, puedes utilizar esta misma matriz, **numerando los cuadrantes 1 para determinar tu situación actual con respecto a hasta qué punto estás dirigiendo tu negocio o simplemente estás apagando fuegos.**



¹ Basado en los 7 hábitos de la gente altamente eficiente de Stephen R. Covey.
GUÍA DISEÑADA POR CRECIMIENTOEMPRESARIALBAJOCONTROL.COM



De esta forma, cada cuadrante representa una serie de tareas:

Cuadrante 1: Urgente e Importante.

Este cuadrante está dominado por:

- Crisis
- Problemas apremiantes
- Proyectos con fechas que vencen

Cuadrante 2: No urgente e Importante.

Si estás en este cuadrante, estarías en labores de:

- Prevención
- Construcción de relaciones
- Generación de nuevas Oportunidades.
- Planificación

Cuadrante 3: Urgente, no importante.

Donde estés muy probablemente y no seas consciente de ello. Aquí te dominan:

- Las interrupciones.
- El correo
- Las reuniones
- Las cuestiones inmediatas.

Cuadrante 4: No urgente, no importante.

De este cuadrante ni siquiera te voy a hablar. Se trata de **todo aquello que no vale para nada y además no es urgente**. No hablo de él porque no debería existir, sin embargo, estoy convencido de que hay muchas de tus tareas que caen en este cuadrante.



Es importante que sepas que **el cuadrante 1 agota y domina**. Nos ponemos en pie y nos vuelve a tumbar. Es muy probable que sea donde estés tú ahora. Estás en el cuadrante 1 y de vez en cuando te pasas al 4 para descansar.

Te vas administrando crisis sobre crisis.

O puede ser peor y que pienses que estás en el cuadrante 1 y realmente estés en el cuadrante 3: reaccionas ante cosas urgentes pensando que son importantes. Pero no lo son. **Solo son urgentes**.

Si quieres cambiar tienes que salir de los cuadrantes 3 y 4 porque, urgentes o no, **NO SON IMPORTANTES**.

Adicionalmente, deberías reducir el tiempo que pasas en el cuadrante 1 para **estar en el cuadrante 2 porque NO te estás orientando hacia los problemas sino hacia las oportunidades**.

Ponte a gestionar tus recursos ya. Pasa de autoempleado/a a empresario/a.

Pero todavía falta algo más.

4. Gestionar un negocio requiere un Método

Si hablamos de gestión, lo primero que tienes que tener claro son las **áreas en las que se descompone la gestión empresarial**. Cuatro en concreto: planificar, organizar, ejecutar y, adivina, controlar.

1.- Planificar.

Planificar consiste en elaborar o **establecer un plan conforme al que se ha de desarrollar algo**, especialmente una actividad.

- ¿Tú tienes un plan?
- ¿Tú sabes dónde quieres estar dentro de 3 años?
- ¿Tú has desglosado ese plan de forma anual?
- ¿Tú has bajado ese plan a meses?



Si tu respuesta a alguna de estas preguntas es no, entonces no estás planificando.

2.- Organizar.

Organizar es **disponer a un conjunto de personas y medios para un fin determinado.**

Es decir, consiste en preparar algo pensando detenidamente en todos los detalles necesarios para su buen desarrollo.

Si eres empresario/a, estás organizando continuamente tus medios de producción. Organizas a tu gente. Organizas tus máquinas. Organizas a tus proveedores. Organizas a tus clientes.

Dispones para un fin determinado.

- ¿Tú tienes un fin determinado? ¿Un por qué?
- ¿Tú organizas o respondes día a día a lo que te surge? De forma reactiva.
- ¿Tu gente está coordinada por ti?
- ¿Tus equipos están sobrepasados?
- ¿Tus equipos están ociosos?

Si estas preguntas te incomodan, es muy probable que tengas un problema de organización en tu empresa.

3.- Ejecutar.

Ejecutar es **llevar a cabo una acción**, especialmente un proyecto, un encargo o una orden.

Sé lo que me vas a decir. En esto eres un especialista. Eres la máquina perfecta de ejecutar.

Y ese precisamente es tu problema.

Creo que ya vas entendiendo por qué, pero, déjame definir la última área de gestión antes de explicarte la razón.



4.- Controlar

Controlar es **ejercer el control sobre alguien o sobre algo**. Ejercer el control significa ejercer mecanismos de comprobación, inspección, fiscalización e intervención. Y esto a su vez, implica:

- Comprobar: confirmar la exactitud de algo.
- Inspeccionar: revisión a posteriori de actuaciones individuales.
- Fiscalizar: observar los datos para hallar faltas.
- Intervención: autorización individualizada de gastos y pagos

¿Realizas tareas de comprobación o de intervención?

¿Fiscalizas o inspeccionas a tu equipo, sus actuaciones, sus procesos?

Entonces, no estás controlando.

¿Ves por dónde voy?

Si dedicas el 100% de tu tiempo a ejecutar, entonces no dedicas ningún tiempo ni a planificar ni a organizar (y por no hablar de controlar).

Si no planificas, ni organizas ni controlas, no estás gestionando tu empresa.

Ya conoces las cuatro áreas de gestión empresarial. Como puedes observar, cada una de ellas se encarga de una parte. Sin embargo, **hay una de las cuatro que supervisa a todas las anteriores.**

Hay una de ellas cuyo objetivo principal es que se los resultados de las otras tres sean los adecuados: **esa fase es el control.**

Gracias al control, **puedes supervisar el cumplimiento de las otras tres fases.**

Y si dedicas esfuerzos a cada una de las cuatro fases, entonces sí puedes decir que estás gestionando tu empresa.

Eso sí, **para controlar tu empresa necesitas un Método.**

Y ahora... ¿ya hemos terminado?

Por supuesto que no, hemos cumplido con una parte, hemos detectado tu problema. Y no quiero que te quedes a solas con él.

Te cuento más en la siguiente página.



5. ¿Quieres controlar tu negocio? Ok, pero antes déjame que te aclare algo.

Antes de darte más detalles, quiero **explicarte la conclusión de estas 3.000 palabras que acabas de leer.**

Llevo **más de 15 años dedicado al control de gestión.** He trabajado como controller en grandes multinacionales, pero también he trabajado con pequeña y mediana empresa. Y, sobre todo, lo sigo haciendo porque me encanta. Sigo ayudando a empresarios y a sus empresas a implantar procesos de CONTROL.

Además, **imparto formaciones colaborando con distintas instituciones** como la Universidad de Salamanca, la Universidad Católica de Ávila, el Observatorio Activo 1131 de la fundación Tatiana Pérez de Guzmán el Bueno, entre otras.

Combino el mundo formativo con el empresarial, de cara a encontrar las mejores fórmulas para llevar el control a los negocios.

Si tuviera que definirme con una palabra, esa palabra sería CONTROL. **Siempre me ha gustado tener el control de mi vida.** Siempre he luchado por tener el control de mis decisiones. Cualquiera que me conozca lo sabe. Desde muy pequeño.

Está claro que no puedo tenerlo todo bajo control. Estaría loco si pensara así. Pero lo que sí puedo hacer es mantener un cierto grado de control alrededor mío que me permita a mí, y sobre todo que permita a mi familia **disfrutar de un cierto grado de seguridad.**

Bajo mi punto de vista una de las principales prioridades de un padre o de una madre es **proteger a su familia.** Este es un gran objetivo, de difícil cumplimiento en el mundo que vivimos. **Y yo puedo ayudarte a conseguirlo.**



6. Cámbialo todo: 5 semanas para tomar el control de tu negocio

Si has leído esta guía imagino que estarás deseando cambiar tu situación.

Quieres ver un antes y un después en breve. Quizá sea determinar tu misión, aclarar tus valores, determinar tus objetivos, seleccionar los indicadores más adecuados. No lo sé.

Sea el que sea, voy a ayudarte desde ya. ¿Y cómo?

Con mi [programa GRATUITO](#) “Cómo CONTROLAR tu negocio y transformarlo en una empresa (aunque odies gestionar)”.

[HAZ CLIC AQUÍ PARA UNIRTE AL PROGRAMA DE FORMACIÓN QUE YA HA CAMBIADO MÁS DE 1.000 NEGOCIOS “OBJETIVO TOMAR EL CONTROL” Y COMIENZA A DAR PASOS PARA INDEPENDIZARTE DE TU NEGOCIO.](#)