

# **LAS 20 PREGUNTAS MÁS RENTABLES QUE TODA PERSONA DEBE HACERLE A SU NEGOCIO**

*Audita tu negocio en cuestión de minutos y descubre en  
qué punto se encuentra y hacia dónde se dirige*



Hola de nuevo :)

Hace ya unos años, vi un anuncio en una de las espaciosas y limpias cristaleras de una oficina bancaria.

En letras grandes, en blanco y negro, ponía:

**"¿Puedo permitirme contratar más personal?"**

Vale, era una campaña para captar nuevos clientes entre los autónomos y pequeñas empresas con la idea de meterles en préstamos y productos bancarios.

Pero no hay duda de que el anuncio era bueno.

Porque, en mi experiencia trabajando con muchos negocios, es una de esas preguntas que todos los emprendedores y autónomos tendrán que hacerse algún día.

De hecho, no sólo tendrán que hacérselas, sino que necesitarán tener buenas respuestas a estas preguntas.

**¿POR QUÉ?**

Porque probablemente la vida de tu empresa depende de estas respuestas.

Hacerse preguntas es importante.

No cualquier pregunta, pero sí aquellas que, en muchos casos, son incómodas pero te llevan a donde quieres ir.

Y, a continuación, te dejo algunas de las preguntas más relevantes que debes hacerle a tu negocio si no quieres que acabe con el cierre echado más tarde o temprano.

Léelas atentamente y dime si tienes respuestas claras, porque, te guste o no, de la claridad con la que respondas, dependerá la salud de tu negocio:



- 1.** ¿Cuánto has facturado en el último mes, trimestre y año?
- 2.** ¿Cuánto beneficio te ha quedado realmente?
- 3.** ¿Cómo es tu estructura de gastos? ¿Qué parte es fija y qué parte variable?
- 4.** ¿Cuánto dinero necesitas cada mes para cubrir tus gastos si no facturaras ni un euro?
- 5.** ¿Cuál es tu margen neto? Es decir, ¿qué porcentaje de cada 100 € que cobras acaba en tu bolsillo?
- 6.** ¿Qué proyectos o líneas de negocio te dejan más beneficio después de restar todas las horas y costes reales?
- 7.** ¿Es tu empresa realmente rentable? ¿Obtienes beneficios después de pagar todos los gastos, impuestos y un sueldo de mercado por tu trabajo? ¿O la estás financiando con tus ahorros o con tu propio trabajo mal pagado?
- 8.** ¿Cuál es tu punto de equilibrio? ¿Cuánto necesitas facturar al mes para cubrir todos los gastos y llevarte al menos un mínimo de dinero a casa?
- 9.** ¿Cómo está evolucionando tu negocio en facturación, beneficios y márgenes?
- 10.** ¿Cuándo fue la última vez que revisaste el listado completo de tus gastos, con conceptos y cantidades concretas?



- 11.** ¿Cuál es tu modelo de negocio? Si vas a la esencia, ¿qué es lo que compras (tiempo de tus trabajadores, servicios externos) o transformas (materia prima) para luego venderlo más caro?
- 12.** Si consideramos tu capacidad productiva como aquello que "vendes" en tu negocio (por ejemplo: habitaciones de un hotel, nº de mesas en un restaurante, tiempo de tus trabajadores, etc.), ¿cuál es el grado de ocupación que tienes ahora mismo?
- 13.** ¿Qué porcentaje de tu facturación representan tus 3 principales clientes?
- 14.** ¿Cuál es tu facturación media por cliente?
- 15.** ¿Cuánto ganas realmente por cada hora que dedicas al negocio?
- 16.** ¿Cuántos meses podrías seguir pagando sueldos y cubriendo todos los gastos si no facturaras absolutamente nada?
- 17.** ¿Están separadas las finanzas de tu negocio y las de tu vida personal? ¿Pagas gastos personales con el negocio? ¿Tu negocio aporta dinero a tu hogar o estás gastando tus ahorros para financiarlo?
- 18.** ¿Hace cuánto tiempo que no subes los precios?
- 19.** ¿Tienes margen suficiente para contratar a más personas con tu nivel actual de facturación?
- 20.** ¿Qué activos de tu negocio tienen una vida útil limitada y tendrás que reemplazar en el futuro? ¿Tienes claro cuánto deberías apartar cada mes o cada año para sustituirlos cuando se estropeen?



Por exagerado que te pueda parecer...

**La mayoría de los problemas de cualquier negocio difícilmente pueden tener una solución si no tienes los números claros.**

Nada - ni las ventas, ni el marketing, ni la IA - va a poder marcar la diferencia y llevar tu empresa a un lugar distinto al que se encuentra, si tienes una **mala gestión económica**.

Y sí, sé que puede parecerte exagerado esto que digo.

Incluso puede que intentes evitar directamente entrar en esta parte tan aburrida de tu negocio.

Pero de lo que no hay duda es que el presente y futuro de tu empresa siempre va a ser mejor si tienes buenas respuestas a este tipo de preguntas.

Y si te has dado cuenta de que te queda mucho trabajo por hacer para poder obtener estas respuestas, te felicito porque estás en el lugar correcto.

En los próximos días voy a compartir contigo muchas de las cosas que he aprendido después de 17 años ayudando a emprendedores y autónomos a contestar a estas preguntas.

La gente que no tiene tiempo se descarga este PDF y lo deja para más adelante.

Pero tú estás leyendo, así que aprovecha este momento, y no dejes las respuestas para más adelante.

Haz el esfuerzo y ocúpate ahora.

Así no tendrás nada por lo que preocuparte después ;).

Un fuerte abrazo,

***DIMITRI URALOV***



@

**IFP**

Si tienes cualquier duda o consulta adicional escríbenos a:

soporte@  
institutofinanzaspersonales.com