

GUÍA GRATUITA

5 señales de que tu negocio necesita consultoría

Una evaluación honesta, sin relleno, para saber si tu negocio está dejando ir dinero — y qué hacer al respecto.

Lorena Laverde

Consultora Empresarial · 21 años de experiencia en negocios reales

lorenalaverde.com

El problema casi nunca es el que crees.

Llevo 21 años dentro de los negocios: 13 en el mundo corporativo hasta la gerencia, y 8 construyendo, escalando y vendiendo el mío. En todos estos años aprendí algo incómodo: la mayoría de los dueños de negocio no tiene un problema de ventas, de mercado ni de competencia. Tiene un problema de diagnóstico.

Esta guía reúne las 5 señales que más veo en emprendimientos y pymes que están dejando ir dinero sin saberlo. Léela con honestidad. Marca las que reconozcas. Al final te digo exactamente qué hacer según tu resultado.

Cómo usar esta guía:

Lee cada señal y marca la casilla si la reconoces en tu negocio.

Sé honesta/o: nadie más va a ver este documento.

El negocio no funciona si tú no estás

Si no puedes ausentarte una semana sin que las ventas caigan, los clientes se molesten o las decisiones se detengan, no tienes un negocio: tienes un empleo que te pertenece. El valor de una empresa está en su capacidad de operar sin depender de una sola persona.

Así se ve en tu día a día:

- ☐ Tu teléfono suena en vacaciones — y tienes que contestar.
- ☐ Nadie más sabe cotizar, cobrar o resolver un problema con clientes.
- ☐ Sientes que delegar es más lento que hacerlo tú misma/o.

Dato incómodo: yo dirigí mi negocio desde otro país durante casi dos años. Fue posible por estructura, no por suerte.

Vendes, pero no sabes cuánto ganas realmente

Facturar no es ganar. Si no puedes decir con certeza cuál es tu margen por producto o servicio, qué clientes te dejan utilidad y cuáles te cuestan dinero, estás decidiendo a ciegas. Los precios definidos "por intuición" o copiando a la competencia son la fuga de dinero más silenciosa que existe.

Así se ve en tu día a día:

- ☐ No sabes cuál de tus servicios es el más rentable (no el que más vendes — el más rentable).
- ☐ Subir precios te da miedo, pero no sabes cuánto deberías cobrar.
- ☐ A fin de mes hay movimiento... pero no hay utilidad clara.

En mi caso de consultoría más reciente, el crecimiento no vino de clientes nuevos: vino de reestructurar precios y oferta con los clientes que ya existían.

Los clientes te buscan a ti, no al negocio

Es halagador — y peligroso. Si la confianza está depositada en tu persona y no en tu marca, procesos y equipo, el negocio no se puede escalar, ni vender, ni sostener cuando tú necesites parar. La meta es que el cliente confíe en el sistema, no solo en la persona.

Así se ve en tu día a día:

- ☐ Los clientes piden ser atendidos "solo por ti".
- ☐ Tu marca personal y tu negocio son indistinguibles — sin ti no hay nada que ofrecer.
- ☐ Si mañana quisieras vender el negocio, nadie lo compraría sin ti dentro.

Un negocio que vale es un negocio que alguien más podría operar. Esa es la prueba definitiva.

Trabajas más horas cada mes y facturas lo mismo

El crecimiento por esfuerzo tiene techo: tus horas. Si la única forma de facturar más es trabajar más, el modelo está mal diseñado. Los negocios sanos crecen por estructura: mejores precios, mejores procesos, ofertas escalables — no por agotamiento del dueño.

Así se ve en tu día a día:

- ☐ Tu agenda está llena pero tu cuenta no lo refleja.
- ☐ Hace más de un año que facturas aproximadamente lo mismo.
- ☐ Sientes que si paras de empujar, todo se detiene.

El agotamiento no es una señal de compromiso. Es una señal de diseño defectuoso.

Tomas decisiones por urgencia, no por estrategia

Bajar precios porque un cliente se quejó. Lanzar un servicio porque la competencia lo tiene. Invertir en publicidad porque las ventas bajaron este mes. Cuando cada decisión responde a un incendio, el negocio vive en modo supervivencia — y las decisiones de supervivencia casi siempre cuestan caro.

Así se ve en tu día a día:

- ☐ No tienes un plan escrito de los próximos 90 días.
- ☐ Las decisiones importantes se toman "sobre la marcha".
- ☐ Has invertido en soluciones (cursos, publicidad, herramientas) sin diagnóstico previo — y no funcionaron.

Nadie se opera sin exámenes previos. Tu negocio tampoco debería.

TU RESULTADO

¿Cuántas señales marcaste?

0 – 1 señales

Tu negocio tiene bases sanas. Vigila la señal que marcaste: las fugas pequeñas se vuelven grandes.

2 – 3 señales

Tu negocio está dejando ir dinero de forma constante. No es urgente — todavía. Es el mejor momento para actuar, porque aún decides sin presión.

4 – 5 señales

Tu negocio depende de ti para sobrevivir y las decisiones se toman en modo incendio. Cada mes sin diagnóstico tiene un costo real.

El siguiente paso no es adivinar. Es diagnosticar.

Sesión de Evaluación Diagnóstica · 90 minutos 1:1 · hoja de ruta de 30 días · \$199 USD

Agenda en lorenalaverde.com

WhatsApp: +1 (706) 332-7508 · Instagram y TikTok: @lorenalaverdeofficial

Esta guía es orientativa. Cada negocio es distinto y los resultados dependen del punto de partida y de la implementación de cada cliente.

© 2026 Lorena Laverde · Método Rentable™ · Método ACCIÓN™ · Todos los derechos reservados.