

10

preguntas que todo gerente debería poder responder

Sin pedir un reporte. Sin esperar a mañana. Sin depender de nadie. Descubrí qué tan cerca está tu empresa de responderlas hoy.

No te falta información. Te falta respuesta a tiempo.

Tu empresa genera datos todos los días —en ventas, inventario, clientes y operación—. El problema casi nunca es tener los datos: es que viven dispersos, y para convertirlos en una respuesta hay que pedir un reporte, esperar a alguien o cruzar tres Excel. Cuando la respuesta llega, la decisión ya pasó.

Estas son diez preguntas que dirigir un negocio exige responder seguido. Leelas pensando en una sola cosa:

Cómo usar esta guía

1. Ante cada pregunta, pregúntate: **¿podría responderla ahora mismo, en menos de 5 minutos?**
2. ¿Podría hacerlo **sin pedirle un reporte a nadie** y sin esperar a mañana?
3. Marcá mentalmente cuántas responderías con seguridad. Al final te decimos qué significa tu número.

Dirección

Visibilidad

Finanzas

Rentabilidad

Comercial

Performance

Operación

Inventario

01 ¿Cómo va el negocio hoy, no el mes pasado?

La dirección debería ver el estado del negocio sin tener que preguntarle a cinco personas ni esperar el cierre. Visibilidad en el momento, no en retrospectiva.

El costo de esperar: decidís sobre una foto vieja.

02 ¿Cómo vamos contra el presupuesto este mes?

Saber la desviación antes de que termine el mes es lo que permite corregir. Después del cierre ya no es gestión, es autopsia.

El costo de esperar: te enterás cuando ya no se puede ajustar.

03 ¿Qué línea o producto tiene el menor margen?

Vender más no siempre es ganar más. La rentabilidad se esconde a nivel de línea, y ahí es donde se decide qué empujar y qué revisar.

El costo de esperar: crecés en ventas y no en utilidad.

04 ¿Qué cambió respecto al mes anterior, y por qué?

No solo el número, sino el movimiento. Entender qué se movió y de dónde viene el cambio es la diferencia entre reaccionar y anticipar.

El costo de esperar: ves el resultado, no la causa.

05 ¿Qué vendedor está cayendo antes de que se note en el cierre?

La caída de un vendedor se ve en los números finales cuando ya perdiste el mes. La señal está semanas antes, si alguien la está mirando.

El costo de esperar: descubris el bajón cuando ya es tendencia.

06 ¿Qué cliente dejó de comprar o compra menos?

Retener es más barato que recuperar. Un cliente que se enfría rara vez avisa; deja de aparecer, y casi siempre nos damos cuenta tarde.

El costo de esperar: lo notás cuando ya se fue con otro.

07 ¿Qué producto perdió momentum en las últimas semanas?

Un producto que se desacelera avisa temprano. Verlo a tiempo permite mover inventario, precio o promoción antes de comerte el problema.

El costo de esperar: reaccionás con stock ya inmovilizado.

08

¿Dónde tengo sobrestock inmovilizando capital?

El inventario parado es dinero dormido. Saber qué SKU y en qué bodega inmovilizan más te dice dónde liberar caja primero.

El costo de esperar: capital atrapado que no sabías que tenías.

09

¿Qué sucursal se está desviando de lo esperado?

Con varias sucursales, los promedios engañan. Una que se desvía se compensa en el total y se vuelve invisible hasta que duele.

El costo de esperar: el promedio te oculta el foco del problema.

10

¿Qué proceso está perdiendo eficiencia sin que nadie lo reporte?

Los problemas de operación rara vez llegan como alerta; llegan como queja, semanas después. Detectar el cambio antes es lo que evita el incendio.

El costo de esperar: te enterás cuando ya es un reclamo.

¿Cuántas pudiste responder **ahora mismo?**

Contá solo las que responderías con seguridad, en minutos, sin pedirle un reporte a nadie.

8–10

Decidís con el pulso en la mano.

Tu información trabaja para vos: ves lo que pasa cuando pasa. Ya estás en la liga que casi nadie alcanza.

4–7

Tenés los datos, pero llegan tarde.

Podés responder, pero cuesta reportes, tiempo y depender de personas. Ahí hay dinero y decisiones sobre la mesa.

0–3

Estás decidiendo casi a ciegas.

La información existe, pero no está a tu alcance cuando la necesitás. Es el momento de cerrar esa brecha.

**La diferencia no es tener más datos.
Es poder preguntarles.**

— UN ÚLTIMO PUNTO

Tu empresa ya tiene las respuestas. Solo tenés que preguntar.

PREGUNTA · ENTIENDE · DECIDE

Pulso convierte la información que ya generarás en respuestas claras, en lenguaje natural.
Agendá una demo en pulso.com y hacele a tu negocio las 10 preguntas.

● Pulso

