

WORKBOOK IMPERIO 90

Cuaderno de trabajo para implementar el método de 90 días

Del Sueño al Imperio

El método para construir negocios hispanos autosustentables, blindados y escalables

NIA HUB - Nexus Innova Academy | By Consulting | Latinoamericana de Negocios

Uso: diagnóstico, planificación e implementación empresarial. Este workbook acompaña al e-book y convierte los conceptos del libro en acción, evidencia y decisiones medibles.

Campo	Respuesta / notas
Nombre	
Empresa / emprendimiento	
Fecha de inicio	
Fecha objetivo día 90	

Aviso: Este material es educativo y estratégico. No sustituye asesoría legal, tributaria, contable, financiera o profesional individualizada.

Cómo usar este workbook

Este cuaderno convierte las ideas del libro en acción organizada. Su objetivo es ayudarte a implementar, en 90 días, una ruta práctica para pasar de un negocio dependiente del fundador a un sistema empresarial más autosustentable, blindado y escalable.

Trabaja una sección por semana. No busques perfección. Busca claridad, acción y avance medible. Cada herramienta está diseñada para detectar vulnerabilidades, ordenar prioridades y convertir decisiones en sistemas simples.

Regla editorial del método

No avances a expansión si primero no existe claridad mínima en modelo, caja y blindaje. Crecer sobre desorden no construye imperio; amplifica fragilidad.

Acción	Hecho	Notas
Reservar una hora estratégica semanal para completar este workbook.	[]	
Responder con honestidad, no con optimismo artificial.	[]	
Medir avances con evidencia: documentos, procesos, indicadores o decisiones ejecutadas.	[]	
No avanzar a expansión si primero no existe claridad mínima en modelo, caja y blindaje.	[]	
Repetir los diagnósticos al día 90 para comparar avance.	[]	

Método IMPERIO 90

Siete dimensiones para rediseñar el negocio con arquitectura.

Dimensión	Enfoque
I - Identidad estratégica	Dirigir como arquitecto, no solo como operador.
M - Modelo autosustentable	Generar, proteger y reinvertir valor con disciplina.
P - Protección y blindaje	Reducir riesgos legales, financieros, operativos y reputacionales.
E - Ecosistema digital	Atraer, capturar, educar, convertir y fidelizar prospectos.
R - Rentabilidad financiera	Controlar margen, caja, costos, deuda y reinversión.
I - Innovación operativa	Documentar, automatizar y mejorar procesos críticos.
O - Organización escalable	Definir roles, indicadores, límites y cultura de responsabilidad.

Diagnóstico inicial IMPERIO 90

Relacionado con: Introducción y Capítulo 12

Completa este diagnóstico antes de iniciar la semana 1. No respondas por intención; responde por evidencia.

Área	Pregunta clave	Puntaje 1-5
Identidad estratégica	Dirijo como arquitecto y no solo como operador.	
Modelo autosustentable	Mi negocio genera, protege y reinvierte valor.	
Protección y blindaje	Tengo controles legales, financieros y operativos básicos.	
Ecosistema digital	Atraigo, capturo, educo y doy seguimiento a prospectos.	
Rentabilidad financiera	Conozco caja, margen, costos y obligaciones.	
Innovación operativa	Documento, automatizo y mejoro procesos críticos.	
Organización escalable	Tengo roles, indicadores y límites de decisión claros.	

Total: _____ Interpretación / decisiones: _____

Lectura del diagnóstico

Puntaje	Lectura	Prioridad
7 a 15	Negocio dependiente	Reducir dependencia crítica del fundador.
16 a 24	Negocio en transición	Ordenar modelo, caja, procesos y controles básicos.
25 a 31	Sistema emergente	Fortalecer indicadores, delegación y automatización.
32 a 35	Imperio en construcción	Escalar con control, cultura y estrategia.
Campo		Respuesta / notas
Mi mayor problema actual		_____
Mi mayor oportunidad		_____
Mi riesgo más urgente		_____
Mi objetivo principal para los próximos 90 días		_____

Herramienta 1: Radar de Dependencia del Fundador

Relacionado con: Capítulo 1 - La trampa del autoempleo

Evalúa del 1 al 5. 1 significa que depende totalmente de ti. 5 significa que funciona con sistema, proceso, responsable y evidencia.

Área	Pregunta clave	Puntaje 1-5
Ventas	El negocio puede generar ventas sin mi intervención directa en cada cierre.	
Operaciones	Existen procesos escritos para tareas repetitivas.	
Finanzas	Tengo control semanal de caja, deudas, cuentas por cobrar y margen.	
Equipo	Cada persona sabe qué debe hacer, cómo se mide y hasta dónde puede decidir.	
Clientes	La experiencia del cliente es consistente aunque yo no intervenga.	
Legal/Administrativo	Tengo contratos, respaldos y documentación crítica ordenada.	
Marketing	Mi captación depende de un sistema, no solo de publicaciones ocasionales.	
Tecnología	Uso herramientas digitales para automatizar seguimiento, control o información.	
Indicadores	Reviso métricas reales para tomar decisiones.	
Continuidad	El negocio podría operar siete días sin mi presencia directa.	

Total: _____ Interpretación / decisiones: _____

Lectura rápida

Puntaje	Lectura	Prioridad
10 a 20	Autoempleo crítico	Documenta una tarea y reduce dependencia esta semana.
21 a 32	Negocio vulnerable	Define responsables, procesos e indicadores mínimos.
33 a 42	Empresa en transición	Integra delegación, control y automatización.
43 a 50	Sistema emergente	Escala con cultura, tecnología y seguimiento.
Campo		Respuesta / notas
Área con puntaje más bajo		_____
Acción correctiva inmediata		_____
Tarea que debo documentar primero		_____

Herramienta 2: Scorecard de Autosustentabilidad Empresarial

Relacionado con: Capítulo 4 - Modelo de negocio autosustentable

Usa este scorecard para saber si el negocio genera, protege y reinvierte valor o si solo produce movimiento.

Área	Pregunta clave	Puntaje 1-5
Oferta	Tengo una oferta clara, específica y rentable.	
Cliente ideal	Sé qué tipo de cliente me conviene y cuál debo evitar.	
Margen	Conozco el margen real de mis productos o servicios.	
Caja	Reviso semanalmente entradas, salidas, deudas y cobros.	
Costos	Mis costos fijos están controlados y justificados.	
Cobranza	Tengo políticas claras de anticipo, pago y seguimiento.	
Reinversión	Reinvierto en activos que fortalecen el negocio.	
Reserva	Tengo fondo mínimo para resistir caídas o retrasos.	
Procesos	La operación no depende únicamente de mi memoria.	
Decisiones	Tomo decisiones con datos y no solo con urgencia.	

Total: _____ Interpretación / decisiones: _____

Campo	Respuesta / notas
Oferta principal	_____
Margen estimado	_____
Mayor fuga de caja	_____
Costo fijo a revisar	_____
Decisión financiera prioritaria	_____

Herramienta 3: Matriz de Blindaje Empresarial 360

Relacionado con: Capítulo 7 - Blindaje legal, financiero y operativo

Esta matriz identifica los riesgos que pueden afectar contratos, caja, decisiones, obligaciones y continuidad operativa.

Área	Pregunta clave	Puntaje 1-5
Contratos con clientes	Mis ventas importantes tienen condiciones claras por escrito.	
Proveedores	Tengo acuerdos, responsabilidades y evidencias documentadas.	
Socios	Existen reglas claras sobre aportes, decisiones, salidas y conflictos.	
Caja	Reviso flujo, cobros, pagos y obligaciones semanalmente.	
Cuentas por cobrar	Tengo política de anticipos, crédito y seguimiento.	
Autorizaciones	Está claro quién puede aprobar descuentos, pagos o compromisos.	
Procesos críticos	Las tareas sensibles están documentadas.	
Evidencia	Guardo respaldos de entregas, pagos, acuerdos y comunicaciones clave.	
Obligaciones	Conozco mis principales obligaciones legales, fiscales y administrativas.	
Riesgos	Tengo identificados los riesgos más graves de mi negocio.	

Total: _____ Interpretación / decisiones: _____

Campo	Respuesta / notas
Riesgo legal crítico	_____ _____
Riesgo financiero crítico	_____ _____
Riesgo operativo crítico	_____ _____
Primera regla de autorización que debo crear	_____ _____

Herramienta 4: Canvas de Validación Rápida

Relacionado con: Capítulo 6 - Validación sin quemar capital

Usa esta plantilla antes de invertir capital fuerte en una nueva oferta, producto, servicio o línea de negocio.

Campo	Respuesta / notas
Problema específico que resuelvo	
Cliente que tiene el problema y puede pagar	
Consecuencia de seguir igual	
Solución concreta que propongo	
Resultado que prometo	
Precio o rango de precio	
Canal de prueba	
Señal mínima de interés real	
Riesgo que debo evitar antes de validar	

Herramienta 5: Mapa de Ecosistema Digital

Relacionado con: Capítulo 10 - Ecosistema digital y automatización

Evalúa si tu presencia digital captura, educa, registra, convierte y fideliza; no solo si publicas contenido.

Pieza	Existe hoy	Funciona bien	Acción de mejora
Oferta principal clara	Sí / No	Sí / No	
Canal de atracción	Sí / No	Sí / No	
Landing o página de captura	Sí / No	Sí / No	
Formulario de prospectos	Sí / No	Sí / No	
Base de datos	Sí / No	Sí / No	
CRM o registro de seguimiento	Sí / No	Sí / No	
Secuencia educativa	Sí / No	Sí / No	
Sistema de agenda	Sí / No	Sí / No	
Proceso de venta	Sí / No	Sí / No	
Testimonios o evidencia	Sí / No	Sí / No	
Seguimiento posventa	Sí / No	Sí / No	
Métricas digitales	Sí / No	Sí / No	
Campo	Respuesta / notas		
Primer recurso de captura que voy a crear			
Primera automatización simple			
Indicador digital prioritario			

Tablero Maestro IMPERIO 90

Relacionado con: Capítulo 12 - Ruta IMPERIO 90

Usa este tablero como control de avance. El objetivo no es llenar casillas; es producir evidencia de mejora.

Dimensión	Objetivo	Acción principal	Indicador	Estado
Identidad estratégica	Reducir dependencia	Mapa de tareas y hora estratégica	Tareas delegables identificadas	Pendiente / En proceso / Hecho
Modelo autosustentable	Mejorar claridad y margen	Calcular margen de oferta principal	Margen conocido	Pendiente / En proceso / Hecho
Protección y blindaje	Reducir riesgos críticos	Matriz 360 y regla de autorización	3 riesgos identificados	Pendiente / En proceso / Hecho
Ecosistema digital	Capturar y seguir prospectos	Base de datos y recurso de captura	Prospectos registrados	Pendiente / En proceso / Hecho
Rentabilidad financiera	Controlar caja	Revisión semanal de flujo	Tablero actualizado	Pendiente / En proceso / Hecho
Innovación operativa	Documentar y automatizar	Proceso crítico documentado	Checklist creado	Pendiente / En proceso / Hecho
Organización escalable	Ordenar roles y controles	Matriz de personas clave	Rol crítico definido	Pendiente / En proceso / Hecho

Semana 1: Identidad y dependencia del fundador

Relacionado con: Capítulo 1 - La trampa del autoempleo
Reconocer cuánto depende el negocio de ti.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Completar Radar de Dependencia del Fundador	[]	
Hacer mapa de tareas del fundador	[]	
Clasificar tareas: eliminar, automatizar, delegar o conservar	[]	
Bloquear una hora estratégica semanal	[]	
Definir qué significa libertad empresarial para mí	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica
Si me ausento siete días, ¿qué se rompe primero?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 2: Modelo y autosustentabilidad

Relacionado con: Capítulo 4 - Modelo de negocio autosustentable
Entender si el negocio realmente se sostiene.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Completar Scorecard de Autosustentabilidad	[]	
Calcular margen real de la oferta principal	[]	
Revisar ingresos, costos fijos, variables y deudas	[]	
Identificar clientes rentables y problemáticos	[]	
Separar registro de dinero personal y empresarial	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica
¿Estoy vendiendo con rentabilidad o solo generando movimiento?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 3: Blindaje básico

Relacionado con: Capítulo 7 - Blindaje legal, financiero y operativo

Identificar riesgos legales, financieros y operativos urgentes.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Completar Matriz de Blindaje Empresarial 360	[]	
Listar contratos, acuerdos y documentos críticos	[]	
Identificar decisiones sin autorización clara	[]	
Definir una regla para descuentos, pagos o compromisos	[]	
Revisar respaldos de operaciones importantes	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica

¿Qué problema podría costarme más si no lo atiendo este mes?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 4: Personas, reputación y confianza

Relacionado con: Capítulos 8 y 9 - Socios, equipo, control, reputación y confianza
Revisar socios, equipo, mandos medios y promesa comercial.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Completar Matriz de Control de Personas Clave	[]	
Definir responsabilidades de una persona clave	[]	
Auditar promesas comerciales	[]	
Revisar mensajes, propuestas y conversaciones de venta	[]	
Agregar claridad a una oferta activa	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica
¿Mi equipo y mi comunicación reducen riesgo o lo aumentan?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 5: Oferta y proceso comercial

Relacionado con: Capítulo 11 - Marketing de autoridad y ventas estratégicas
Convertir la oferta principal en una propuesta clara y vendible.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Definir cliente ideal	[]	
Definir problema específico que resuelvo	[]	
Redactar oferta principal en una página	[]	
Aclarar precio, alcance, condiciones y resultado	[]	
Crear guion básico de diagnóstico o venta	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica
¿El cliente entiende rápidamente qué vendo, para quién es y por qué debería confiar?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 6: Proceso operativo crítico

Relacionado con: Capítulos 5 y 8 - Apalancamiento, procesos y control

Documentar una tarea o proceso que se repite y genera riesgo.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Elegir un proceso crítico	[]	
Escribir pasos	[]	
Definir responsable	[]	
Definir errores frecuentes	[]	
Crear checklist o plantilla	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica

¿Qué proceso, si se documenta esta semana, reduciría más errores?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 7: Control financiero básico

Relacionado con: Capítulos 4 y 7 - Autosustentabilidad y blindaje financiero
Crear una rutina mínima de caja y rentabilidad.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Crear tablero simple de ingresos y egresos	[]	
Registrar cuentas por cobrar	[]	
Registrar obligaciones próximas	[]	
Definir día fijo de revisión semanal	[]	
Identificar gasto a reducir, renegociar o convertir en variable	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica
¿Qué decisión financiera debo dejar de tomar por intuición?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 8: Ecosistema digital mínimo

Relacionado con: Capítulo 10 - Ecosistema digital y automatización

Construir el primer flujo de captación y seguimiento.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Definir recurso de captura	☐	
Crear base de prospectos	☐	
Organizar WhatsApp Business con etiquetas	☐	
Crear tres mensajes de seguimiento	☐	
Publicar una pieza de autoridad con llamada a la acción	☐	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica

¿Qué pasa hoy con una persona interesada después del primer contacto?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 9: Contenido de autoridad

Relacionado con: Capítulo 11 - Marketing de autoridad y ventas estratégicas

Posicionarte como referente en un problema específico.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Definir tema central de autoridad	☐	
Crear contenido de dolor	☐	
Crear contenido de error	☐	
Crear contenido de método	☐	
Crear contenido de caso y oferta	☐	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica

¿Qué quiero que el mercado asocie conmigo o con mi empresa?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 10: Diagnóstico y venta estratégica

Relacionado con: Capítulo 11 - La venta estratégica no persigue; diagnostica
Convertir conversaciones comerciales en diagnóstico serio.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Crear formulario o guion de diagnóstico	[]	
Agendar llamadas con prospectos interesados	[]	
Preguntar antes de ofrecer	[]	
Clasificar prospectos por potencial	[]	
Definir seguimiento posterior	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica
¿Estoy vendiendo desde la presión o desde el diagnóstico?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 11: Automatización y seguimiento

Relacionado con: Capítulo 10 - Automatizar sin deshumanizar
Reducir fuga de prospectos y mejorar continuidad comercial.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Automatizar confirmaciones o respuestas iniciales	[]	
Crear mensajes de seguimiento	[]	
Programar recordatorios de contacto	[]	
Actualizar base de datos	[]	
Solicitar testimonios a clientes satisfechos	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica
¿Qué seguimiento se pierde hoy por depender de memoria o urgencia?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Semana 12: Cierre, evaluación y próximos 90 días

Relacionado con: Capítulo 12 - Ruta IMPERIO 90

Medir avance, comparar resultados y definir la siguiente etapa.

Acción de la semana	Hecho	Notas
Repetir diagnósticos principales	[]	
Comparar resultados con el día 1	[]	
Identificar mejoras concretas	[]	
Definir tres prioridades para los siguientes 90 días	[]	
Documentar aprendizajes y celebrar avances	[]	
Campo	Respuesta / notas	
Resultado esperado		
Indicador de avance		
Aprendizaje de la semana		
Decisión que debo tomar		

Pregunta crítica

¿Qué sistema quedó más fuerte y qué riesgo sigue abierto?

Campo	Respuesta / notas
Respuesta	

Plantillas complementarias

Estas plantillas convierten el diagnóstico en evidencia operativa. Úsalas cuando una herramienta principal revele dependencia, desorden financiero, riesgo de personas o falta de autoridad comercial.

Mapa de tareas del fundador

Tarea	Frecuencia	Eliminar	Automatizar	Delegar / Conservar
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	
		☐	☐	

Tablero simple de caja semanal

Semana	Saldo inicial	Ingresos	Egresos	Cuentas por cobrar	Saldo final / decisión
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

Matriz de control de personas clave

Persona / Rol	Qué decide	Qué no puede decidir	Indicador principal	Riesgo si falla	Control necesario
Socio					
Administrador					
Vendedor					
Mando operativo					
Responsable financiero					
Proveedor crítico					
Otro					

Plan de contenido de autoridad - 7 días

Día	Tipo de contenido	Tema	Llamada a la acción	Resultado
1	Dolor			
2	Error			
3	Método			
4	Caso			
5	Oferta			
6	Educación			
7	Prueba social			

Evaluación final del día 90

Relacionado con: Capítulo 12 - Ruta IMPERIO 90

Repite el diagnóstico y compara tu puntuación con el día 1. La mejora debe verse en evidencia: documentos, procesos, indicadores, reglas, base de datos, seguimiento y decisiones ejecutadas.

Área	Pregunta clave	Puntaje 1-5
Identidad estratégica	Dirijo como arquitecto y no solo como operador.	
Modelo autosustentable	Mi negocio genera, protege y reinvierte valor.	
Protección y blindaje	Tengo controles legales, financieros y operativos básicos.	
Ecosistema digital	Atraigo, capturo, educo y doy seguimiento a prospectos.	
Rentabilidad financiera	Conozco caja, margen, costos y obligaciones.	
Innovación operativa	Documento, automatizo y mejoro procesos críticos.	
Organización escalable	Tengo roles, indicadores y límites de decisión claros.	

Total día 1: _____ Total día 90: _____ Diferencia: _____

Campo	Respuesta / notas
Avance más importante logrado	
Sistema que debo fortalecer	
Riesgo que ya reduje	
Prioridad para los próximos 90 días	
Decisión estratégica final	

Ruta final de próximos pasos

El objetivo no es terminar el workbook. El objetivo es salir con una ruta de implementación. Usa tu puntuación final para decidir el siguiente movimiento.

Resultado final	Lectura estratégica	Siguiente paso recomendado
7 a 15 puntos	Prioridad: detener la fragilidad operativa.	Repite semanas 1, 2 y 3. Documenta procesos críticos, separa caja personal y empresarial, y crea reglas de autorización mínimas.
16 a 24 puntos	Prioridad: ordenar modelo, caja y blindaje.	Trabaja en NIA HUB las plantillas de diagnóstico y formación continua. Si hay socios, deudas, contratos débiles o caja presionada, solicita revisión estratégica antes de crecer.
25 a 31 puntos	Prioridad: integrar sistemas.	Fortalece CRM, indicadores, automatización, roles y seguimiento comercial. Diseña el próximo ciclo IMPERIO 90 con metas por dimensión.
32 a 35 puntos	Prioridad: escalar con control.	Evalúa expansión, alianzas, automatización avanzada y consultoría especializada para reducir exposición mientras aumenta la capacidad comercial.

Escalera natural del ecosistema

Libro -> Workbook -> Recursos NIA HUB -> Diagnóstico estratégico -> Intervención By Consulting. NIA HUB educa y acompaña la implementación. By Consulting interviene cuando el negocio requiere diagnóstico personalizado, blindaje, estructura o rediseño estratégico.

Compromiso de implementación

Campo	Respuesta / notas
Mi prioridad número 1 para los próximos 30 días	
Sistema que voy a documentar	
Riesgo que voy a reducir	
Indicador que voy a revisar semanalmente	
Fecha de revisión del próximo ciclo	

Finalmente, recuerda: tu negocio no necesita depender eternamente de tu cansancio. Necesita arquitectura, evidencia y decisiones ejecutadas.