



WORKBOOK IMPERIO 90

Cuaderno de trabajo para implementar el método IMPERIO 90 en 90 días

Del Sueño al Imperio

Arquitectura de Imperio — Libro 1

Propósito del workbook

Este workbook acompaña al eBook Del Sueño al Imperio y convierte los conceptos del método IMPERIO 90 en acción, evidencia, decisiones medibles y seguimiento semanal. Está diseñado para diagnóstico, planificación e implementación.

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

NIA HUB · By Consulting · Latinoamericana de Negocios

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



Cómo usar este workbook

Este cuaderno convierte las ideas del libro en una ruta de implementación de 90 días. Su objetivo es ayudarte a pasar de un negocio dependiente del fundador a un sistema 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.



Índice del workbook

Sección	Contenido
Introducción	Cómo usar este workbook y lógica del método IMPERIO 90
Diagnóstico inicial	Lectura base para iniciar la Ruta IMPERIO 90
Herramientas 1 a 5	Dependencia, autosustentabilidad, blindaje, validación y ecosistema digital
Tablero maestro	Control de avance por dimensión
Semanas 1 a 12	Implementación guiada en 90 días
Plantillas complementarias	Tareas del fundador, caja, personas clave y contenido
Evaluación final del día 90	Comparación del punto de partida vs. punto de llegada
Ruta final de próximos pasos	Decisiones para el siguiente ciclo
Recursos oficiales	Acceso a /recursos y aviso institucional



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.	

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.	

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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	



Plantilla complementaria 1: Mapa de tareas del fundador

Úsala cuando una herramienta revele dependencia del fundador o exceso de tareas críticas centralizadas.

Tarea	Frecuencia	Eliminar	Automatizar	Delegar / Conservar



Plantilla complementaria 2: Tablero simple de caja semanal

Registra de forma simple el movimiento de caja y la decisión más importante de cada semana.

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



Plantilla complementaria 3: Matriz de control de personas clave

Define con claridad quién decide, qué no puede decidir y cuál es el control mínimo para reducir riesgo.

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					



Plantilla complementaria 4: Plan de contenido de autoridad — 7 días

Convierte tu tema central de autoridad en piezas concretas. Esta plantilla ayuda a pasar de la intención a la publicación estratégica.

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.

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.



Página oficial de recursos — IMPERIO 90

Arquitectura de Imperio · Recursos digitales

Este documento corresponde al Workbook IMPERIO 90, recurso oficial de trabajo del Libro 1: Del Sueño al Imperio.

IMPERIO 90 pertenece exclusivamente al Libro 1 dentro de la colección Arquitectura de Imperio. Cada libro de la colección tiene su propio método, workbook y materiales de apoyo.

Para descargar actualizaciones, plantillas, scorecards, diagnósticos y materiales complementarios, accede a la página general de Recursos y busca la sección Libro 1 — IMPERIO 90:

URL oficial

<https://latinoamericanadeneg.com/recursos>

Aviso: este material tiene fines educativos, estratégicos y de implementación general. No constituye asesoría legal, tributaria, contable, financiera, laboral, regulatoria ni de inversión individualizada.

El uso de este workbook queda bajo responsabilidad del lector, empresa o equipo que lo implemente. Los resultados dependen del contexto, disciplina de ejecución, información disponible y decisiones particulares.

Campo	Detalle
Página oficial	https://latinoamericanadeneg.com/recursos
Uso recomendado	Descargar, imprimir, completar y revisar con evidencia.
Formato público	PDF descargable. No se publica el archivo editable DOCX.
Versión	Versión 2.0 — 2026
Instituciones	Latinoamericana de Negocios · NIA HUB · By Consulting