

COLECCIÓN ARQUITECTURA DE IMPERIO — LIBRO 6

WORKBOOK ARQUITECTURA DE VISIBILIDAD 90

Quince decisiones. Quince evidencias. Un sistema que puede gobernarse.

BYRON YUCAILLA

Colaboración editorial: Alexandra Cárdenas

Latinoamericana de Negocios

Método de implementación complementario de *Visibilidad que Vende*

Versión editorial: Fase 1B • 15 de julio de 2026

Propósito del cuaderno

Este workbook convierte la lectura en decisiones verificables. No te pide llenar páginas para sentir avance: te ayuda a observar, elegir, instalar una práctica, conservar evidencia y detener actividad que consume capacidad sin producir aprendizaje.

REGLA DE USO: Cada capítulo debe terminar con una decisión explícita, una evidencia localizable y una acción de 24 horas. Si una herramienta no cambia una decisión, simplifícala o detén su uso.

Aviso profesional

El contenido tiene fines educativos y de organización. No constituye asesoría jurídica, financiera, tributaria, laboral, sanitaria, tecnológica ni contractual; tampoco reemplaza a profesionales autorizados. Cuando una decisión pueda producir consecuencias reguladas o comprometer derechos de terceros, detén la implementación y solicita revisión competente.

Control de información reservada

No registres contraseñas, credenciales, datos personales innecesarios, precios reservados, algoritmos, redes internas, fórmulas, procesos críticos ni criterios cuyo valor dependa de mantenerse confidenciales. Usa referencias o ubicaciones controladas, no el contenido reservado.

Mapa de implementación de Visibilidad

El orden es deliberado: primero te vuelves encontrable; después construyes autoridad; luego conviertes esa autoridad en relación legítima, precisión y confianza.

Parte	Enfoque	Herramientas	Resultado
I	Ser encontrado	Herramientas 01–03	Descubrimiento, identidad y demanda.
II	Ser comprendido	Herramientas 04–06	Factor Cicatriz, foso y método.
III	Construir relación	Herramientas 07–09	Permiso, diagnóstico y continuidad.
IV	Crecer con precisión	Herramientas 10–12	Guerrilla, ABM y autoridad compartida.
V	Gobernar confianza	Herramientas 13–15	Grupo comprador, reputación y tablero 90.

Clasificación de información de la empresa

Nivel	Puede incluir	No debe ocurrir
Pública editorial	Identidad aprobada, categoría, contenido publicado, evidencia autorizada y límites.	Publicar datos de terceros, afirmaciones no comprobadas o detalles reservados.
Institucional controlada	Versiones internas, responsables, borradores, criterios de revisión y evidencias con acceso limitado.	Copiar el contenido completo en un recurso público o compartirlo sin autorización.
Reservada	Algoritmos, precios, redes, credenciales, fórmulas, procesos críticos, acuerdos y criterios diferenciadores.	Registrar el mecanismo en este workbook; usa referencia, custodio y ubicación segura.

Responsable de la clasificación: _____

Ubicación segura para evidencias controladas: _____

HERRAMIENTA 01 • MAPA DE BÚSQUEDAS Y SEÑALES

Parte I • Capítulo 01 • Descubribilidad, no alcance

Decisión central: Elegir tres momentos de descubrimiento que merecen cobertura durante los próximos noventa días y detener dos actividades de alcance que no aportan aprendizaje.

Campo de Trabajo	Registro de Trinchera / Evidencia
Momento de descubrimiento	<i>[¿Qué intenta resolver o decidir la persona?]</i>
Expresión de búsqueda	<i>[Palabras reales, pregunta o señal que utilizaría]</i>
Superficie probable	<i>[Buscador, mapa, marketplace, red, directorio, recomendación]</i>
Qué aparece hoy	<i>[Resultado real observado, no la interpretación deseada]</i>
Señal disponible	<i>[Identidad, prueba, respuesta, ubicación o contenido útil]</i>
Brecha y responsable	<i>[Qué falta por resolver, responsable y fecha límite]</i>

Verificaciones de Gobierno:

- ☐ Búsqueda realizada sin iniciar sesión.
- ☐ Separación clara de exposición y descubrimiento.
- ☐ Se definieron los tres momentos prioritarios.

Decisión Tomada (Única y Ejecutable):

Actividad que detendremos de inmediato:

HERRAMIENTA 02 • FICHA CANÓNICA DE IDENTIDAD

Parte I • Capítulo 02 • Tu marca como entidad verificable

Decisión central: Aprobar la ficha canónica de identidad y seleccionar las tres inconsistencias con mayor impacto sobre descubrimiento o confianza.

Campo Canónico	Versión Oficial Aprobada
Nombre canónico	<i>[Forma pública exacta y variantes autorizadas]</i>
Descriptor	<i>[Qué hace la empresa en lenguaje comprensible]</i>
Promesa prudente	<i>[Beneficio posible sin garantía ni exageración]</i>
Ubicación o modalidad	<i>[Dónde y cómo se entrega el servicio o producto]</i>
Contacto oficial	<i>[Canal público vigente y responsable del canal]</i>
Activos prioritarios	<i>[Sitio web, perfiles en redes, fichas locales, directorios]</i>

Verificaciones de Gobierno:

- ☐ El mismo nombre canónico aparece en todos los perfiles.
- ☐ La promesa no contiene garantías implícitas ni financieras.
- ☐ Una persona ajena al equipo validó la comprensión del descriptor.

Inconsistencia Prioritaria a Corregir:

HERRAMIENTA 03 • PUNTAJE DE DESCUBRIBILIDAD Y DEMANDA

Parte I • Capítulo 03 • Atención, intención y demanda

Decisión central: Seleccionar un único cuello de botella entre descubrimiento, verificación, intención, demanda y oportunidad para trabajarlo prioritariamente durante 30 días.

Métrica de Capacidad	Puntaje (0 - 2)	Evidencia Asociada / Prueba
Descubrimiento: ¿Nos encuentran de forma consistente?	[]	<i>[Búsquedas comprobadas]</i>
Verificación: ¿La identidad es coherente?	[]	<i>[Ficha canónica vs real]</i>
Intención: ¿Hay acciones que superan el consumo pasivo?	[]	<i>[Descargas, clics dirigidos]</i>
Demanda: ¿Expresan problemas reales del negocio?	[]	<i>[Consultas calificadas]</i>
Oportunidad: ¿Hay encaje y siguiente paso claro?	[]	<i>[Reuniones programadas]</i>

Hipótesis del Cuello de Botella de este Ciclo:

"Las personas llegan por una promesa demasiado amplia y no reconocen el servicio prioritario en la puerta de entrada..."

Métrica prioritaria de los próximos 30 días: _____

HERRAMIENTA 04 • MAPA DEL FACTOR CICATRIZ

Parte II • Capítulo 04 • Factor Cicatriz y autoridad liderada por el fundador

Decisión central: Seleccionar una experiencia difícil procesada y definir la regla útil que puede comunicarse sin exponer a terceros ni revelar el mecanismo reservado.

Capas del Factor	Procesamiento de Autoridad Humana
Hecho anonimizado	<i>[Qué ocurrió, descrito sin exageraciones ni nombres reales]</i>
Costo o tensión	<i>[Qué fricción, pérdida o riesgo hizo visible el problema]</i>
Supuesto roto	<i>[Qué creencia dejó de ser útil o se demostró falsa]</i>
Aprendizaje	<i>[El criterio transferible que surgió de la cicatriz]</i>
Regla pública	<i>[La lección práctica que ayuda al lector en su negocio]</i>
Control interno	<i>[Qué documento, política o comportamiento demuestra el cambio real]</i>

Filtros de Revelación:

- ☐ **Distancia:** ¿Podemos contar el hecho de forma neutral?
- ☐ **Protección:** ¿No expone identidades ni secretos comerciales de la empresa?

HERRAMIENTA 05 • INVENTARIO DEL FOSO DE CONTENIDO

Parte II • Capítulo 05 • El foso de contenido

Decisión central: Elegir tres activos fundacionales que merecen actualización y retirar de inmediato una pieza que contradiga la identidad canónica o la promesa prudente.

Activo / Título	Pregunta Costosa que Resuelve	Capa del Activo	Decisión Editorial
[Ej: Guía de Trazabilidad]	[¿Cómo mido el proceso?]	Diagnóstico	Actualizar
[Activo 1]	[Pregunta]	[]	Mantener / Retirar
[Activo 2]	[Pregunta]	[]	Mantener / Retirar
[Activo 3]	[Pregunta]	[]	Mantener / Retirar

Pieza contradictoria identificada para retiro inmediato:

HERRAMIENTA 06 • ARQUITECTURA PÚBLICA DEL MÉTODO

Parte II • Capítulo 06 • Categoría, punto de vista y método

Decisión central: Aprobar una categoría comprensible para el mercado, un punto de vista operativo y la capa pública del método; detener lo que carezca de clasificación clara.

Estructura de Autoridad	Definición y Límites de Revelación
Categoría reconocible	<i>[¿Cómo buscaría ayuda una persona sin conocer tu jerga interna?]</i>
Punto de vista	<i>[Qué crees, qué rechazas y qué consecuencias asume la empresa]</i>
Fases públicas	<i>[3 a 5 etapas claras del método que no exponen el núcleo reservado]</i>
Entregables y decisiones	<i>[Qué decisión produce cada fase y qué evidencia conserva]</i>
Límites profesionales	<i>[Cuándo el método NO aplica y cuándo requiere derivación externa]</i>

Clasificación del Método:

- ☐ **Público editorial:** Principios, fases generales y entregables.
- ☐ **Institucional controlado:** Plantillas internas, guiones de trinchera.
- ☐ **Secretos comerciales:** Lógica de ponderación, algoritmos propietarios.

HERRAMIENTA 07 • MAPA DE RELACIÓN Y PERMISO

Parte III • Capítulo 07 • Audiencia con permiso y datos propios

Decisión central: Elegir una ruta de captación de datos que pueda explicarse de principio a fin y detener cualquier recolección cuya salida o finalidad no estén claras.

Capa de Relación	Criterio de Diseño y Privacidad
Vitrina de descubrimiento	<i>[Dónde se expone inicialmente la idea o recurso]</i>
Puente de valor	<i>[Qué valor real recibe la persona antes de pedirle información]</i>
Propósito explícito	<i>[Para qué se solicita cada dato (minimización al extremo)]</i>
Datos mínimos solicitados	<i>[Justificar campo por campo: ej: solo correo electrónico]</i>
Canal y frecuencia	<i>[Expectativas comunicadas al usuario antes del registro]</i>
Mecanismo de salida	<i>[Cómo puede el usuario dar de baja sus datos de forma simple]</i>

Condiciones de legitimidad:

- ☐ La baja del sistema se probó y funciona sin laberintos de fricción.
- ☐ Se eliminaron todos los campos innecesarios (ej. teléfonos no requeridos).

HERRAMIENTA 08 • FICHA DE ACTIVO DIAGNÓSTICO

Parte III • Capítulo 08 • Contenido que diagnostica

Decisión central: Aprobar un activo que entregue claridad antes de solicitar una conversación y retirar cualquier puntuación o etiqueta alarmista o inexplicable.

Elemento del Diagnóstico	Diseño Responsable de Orientación
Problema y usuario	<i>[Qué decisión de negocio ayuda a tomar y a quién se dirige]</i>
Preguntas observables	<i>[5 preguntas basadas en hechos, no en opiniones ni juicios]</i>
Estados de salida	<i>[3 estados neutrales que ordenan prioridades sin alarmismo]</i>
Interpretación y límites	<i>[Qué puede y qué NO puede concluirse del autodiagnóstico]</i>
Siguiente paso sugerido	<i>[Acción pequeña, reversible y proporcional para el lector]</i>

Nota de responsabilidad técnica: Este activo no sustituye en ningún caso la consultoría u opinión profesional personalizada del equipo de *By Consulting*. [cite: 10]

HERRAMIENTA 09 • RUTA DE CONTINUIDAD Y RESPUESTA

Parte III • Capítulo 09 • Del contenido a la conversación

Decisión central: Definir qué señales autorizan cada grado de continuidad y detener toda secuencia que asuma más intención de la expresada.

Grado de Continuidad	Señal Autorizante	Responsable Humano	Plazo de Cierre
Autoservicio	<i>[Navegación libre]</i>	<i>[No aplica]</i>	Inmediato
Continuidad elegida	<i>[Descarga consentida]</i>	<i>[Custodio de base]</i>	45 días
Pregunta contextual	<i>[Mensaje directo]</i>	<i>[Consultor asignado]</i>	72 horas
Orientación humana	<i>[Solicitud de sesión]</i>	<i>[Consultor senior]</i>	7 días
Evaluación de encaje	<i>[Validación conjunta]</i>	<i>[Socio consultor]</i>	15 días

Verificación del Ecosistema:

- ☐ Las automatizaciones no reabren conversaciones cerradas por el usuario.
- ☐ El usuario puede detener la comunicación en cualquier momento con un solo clic.

HERRAMIENTA 10 • FICHA DE GUERRILLA DE EVIDENCIA

Parte IV • Capítulo 10 • Guerrilla de evidencia

Decisión central: Aprobar una intervención de bajo costo que entregue valor y produzca una señal verificable; rechazar tácticas basadas en engaños o falsas escaseces.

Componente de la Prueba	Especificación del Experimento Corto
Fricción identificada	<i>[El obstáculo real del usuario que merece una prueba]</i>
Hipótesis de trabajo	<i>[Si entregamos X ayuda, en Y contexto, esperamos observar Z señal]</i>
Intervención de bajo costo	<i>[Clínica breve, auditoría simplificada, demostración local]</i>
Evidencia inicial (Referencia)	<i>[El estado observado antes de ejecutar la guerrilla]</i>
Guardas éticas aplicadas	<i>[Los límites que no se cruzarán de reputación o privacidad]</i>
Costo máximo asignado	<i>[Presupuesto de dinero y horas máximas del equipo]</i>

Criterio de Cierre y Aprendizaje:

Si al cabo de 3 días la señal no cambia, detendremos la prueba para documentar qué supuesto falló.

HERRAMIENTA 11 • DOSSIER ABM ARTESANAL

Parte IV • Capítulo 11 • ABM artesanal: menos cuentas, más relevancia

Decisión central: Aprobar una cartera limitada de cuentas por encaje estratégico y detener cualquier investigación o contacto multicanal excesivo.

Elemento del Dossier	Especificación por Cuenta Seleccionada
Cuenta y razón de selección	<i>[¿Por qué esta organización específica tiene compatibilidad real?]</i>
Hechos públicos confirmados	<i>[Información institucional verificada en fuentes legítimas]</i>
Inferencias separadas	<i>[Supuestos que aún deben confirmarse; no tratarlos como hechos]</i>
Funciones críticas	<i>[Quiénes intervienen en la decisión y qué preguntas enfrentan]</i>
Activo útil preparado	<i>[El recurso de valor específico que se entregará sin presionar]</i>
Límite de esfuerzo y salida	<i>[Número de intentos antes de archivar y dar por cerrado el caso]</i>

Verificación del respeto:

- ☐ Se eliminaron de la ficha datos personales innecesarios.
- ☐ No se utilizará presión por canales privados del destinatario.

HERRAMIENTA 12 • MAPA DE AUTORIDAD COMPARTIDA

Parte IV • Capítulo 12 • Autoridad compartida y multiplicada

Decisión central: Aprobar colaboraciones transparentes donde el beneficio de la audiencia sea prioritario; retirar logotipos o alianzas sin autorización vigente.

Campo de la Alianza	Acuerdo de Confianza y Atribución
Aliado y función	<i>[Anfitrión, practicante, verificador, curador o beneficiario]</i>
Audiencia y contribución	<i>[¿Qué recibe la audiencia común y qué aporta cada parte?]</i>
Entregable conjunto	<i>[Guía co-creada, sesión de valor, investigación localizada]</i>
Conexión material	<i>[Declaración explícita de pagos, afiliaciones o intereses]</i>
Propiedad intelectual	<i>[Qué elementos pueden usarse, con qué autorizaciones]</i>
Plazo y salida	<i>[Fecha de revisión del recurso, desvinculación y responsables]</i>

Prueba de Transparencia de Testimonios:

Todos los testimonios expuestos en el sitio cuentan con autorización expresa del cliente y procedencia clara.

HERRAMIENTA 13 • MAPA DEL GRUPO COMPRADOR

Parte V • Capítulo 13 • El cliente que te escribe no siempre es quien decide

Decisión central: Definir el grupo comprador por funciones verificables de negocio y diseñar una ficha que ayude a decidir sin presionar ni ocultar límites.

Función de Negocio	Pregunta Crítica que Necesita Resolver	Prueba o Evidencia Proporcional a Entregar
Usuario Final	<i>[¿Cómo afectará esto mi jornada diaria?]</i>	<i>[Demostración de facilidad, manuales de uso]</i>
Operaciones	<i>[¿Tenemos capacidad para implementarlo?]</i>	<i>[Mapa de esfuerzo y cronograma de hitos]</i>
Finanzas	<i>[¿Qué rentabilidad o retorno justifica el costo?]</i>	<i>[Escenarios de costos y supuestos explícitos]</i>
Seguridad / TI	<i>[¿Cómo se protegen los datos y accesos?]</i>	<i>[Políticas de privacidad y control de datos]</i>
Dirección General	<i>[¿Es esta iniciativa una prioridad real hoy?]</i>	<i>[Ficha de circulación de una sola página]</i>

Prueba de Circulación:

- ☐ La ficha de una página se diseñó para viajar de forma autónoma dentro de la cuenta.
- ☐ Se separaron claramente los hechos reales de las suposiciones comerciales.

HERRAMIENTA 14 • PILA DE CONFIANZA Y PROTOCOLO DE RESPUESTA

Parte V • Capítulo 14 • Reputación en la era del contenido sintético

Decisión central: Establecer fuentes canónicas oficiales, definir las señales críticas que exigen verificación inmediata y asignar los responsables del protocolo.

Protocolo de 6 Pasos ante Crisis o Incidentes:

Paso	Acción Inmediata	Especificación Operativa	Responsable
1	Capturar	Conservar la pieza dudosa y URL sin amplificar su alcance.	<i>[Operador de canal]</i>
2	Clasificar	Evaluar el alcance estimado, el daño y la urgencia real.	<i>[Director de marca]</i>
3	Verificar	Comparar con el activo canónico y los archivos internos.	<i>[Especialista TI]</i>
4	Decidir	Definir si se observa, aclara, corrige o escala.	<i>[Comité de Gobierno]</i>
5	Responder	Publicar hechos de forma factual en fuentes reconocibles.	<i>[Portavoz oficial]</i>
6	Aprender	Corregir los controles de la pila y registrar el incidente.	<i>[Todo el equipo]</i>

Nota de escala crítica: El equipo consultará a asesores jurídicos o técnicos especializados autorizados en caso de que el incidente comprometa responsabilidades legales de la empresa.[cite: 10]

HERRAMIENTA 15 • TABLERO ARQUITECTURA DE VISIBILIDAD 90

Parte V • Capítulo 15 • Arquitectura de Visibilidad 90

Decisión central: Elegir una única capacidad prioritaria y gobernar tres ciclos de 30 días mediante compuertas de revisión y listas de detención.

Métrica de Control	Especificación de la Capacidad Prioritaria
Capacidad priorizada	<i>[Descubrimiento, verificabilidad, foso de contenido o relación]</i>
Línea base (Día 0)	<i>[Tres señales objetivas observables antes del inicio del ciclo]</i>
Guardas del tablero	<i>[Qué límite ético o de esfuerzo no se cruzará durante los 90 días]</i>
Lista de detención	<i>[Qué tareas dejaremos de hacer para liberar capacidad operativa]</i>
Responsable del control	<i>[Nombre de la persona que dirigirá las revisiones semanales]</i>

Calendario de Compuertas programado en la agenda corporativa:

• **Día 0 (Línea Base):** __/__/2026 | • **Día 45 (Revisión):** __/__/2026 | • **Día 90 (Cierre):** __/__/2026

Revisiones semanales (Ritual de 25 minutos)

La semana no se cierra por cantidad de publicaciones. Se cierra cuando existe una decisión documentada, una evidencia localizable y una actividad detenida.

RITUAL SEMANAL DE 25 MINUTOS: 5 minutos para observar, 10 para contrastar evidencia, 5 para decidir y 5 para registrar qué se mantiene, corrige o detiene.

Plantilla estándar para las revisiones de trinchera

Indicador / Registro	Espacio de Trabajo Semanal
Señal observada	[Describe el hecho real observado de forma objetiva, antes de interpretarlo]
Evidencia localizable	[Nombre del archivo, fecha, versión o ubicación controlada en la carpeta]
Aprendizaje del equipo	[Qué cambió en nuestra comprensión del mercado o de los supuestos]
Decisión semanal	☐ Mantener ☐ Corregir ☐ Ampliar ☐ Detener
Actividad detenida	[Nombra una tarea que dejará de consumir capacidad en el equipo]
Próxima acción	[Tarea específica, responsable y fecha límite para la siguiente revisión]

Acta de cierre del ciclo (Día 90)

La pregunta final que gobierna la arquitectura: *"¿Qué capacidad puede operar ahora en la empresa con menos dependencia del fundador, menos improvisación y más evidencia que hace noventa días?"*

La decisión más valiosa fue:	[Escribir decisión]
La evidencia que cambió nuestra forma de actuar fue:	[Escribir evidencia]
El activo que seguirá acumulando valor es:	[Escribir activo]
La actividad que no volveremos a financiar es:	[Escribir actividad]
El riesgo o límite a revisar con profesionales es:	[Escribir riesgo]
La capacidad para el siguiente ciclo de 90 días será:	[Escribir capacidad]

Declaración de cierre de trinchera:
Confirmo que este ciclo no se cierra por cantidad de publicaciones, impresiones o contactos comerciales superficiales, sino por decisiones documentadas, evidencias localizables y capacidades que pueden repetirse con total responsabilidad.

Firma del responsable del ciclo: _____

Fecha: ____/____/2026