

# SCALING UP GROWTH TOOLS™

HERRAMIENTAS DE UNA PÁGINA PARA ESCALAR TU NEGOCIO

- **EQUIPO:** Plan Personal de Una Página (OPPP)  
**EQUIPO:** Tabla de Responsabilidades por Función (FACe)  
**EQUIPO:** Tabla de Responsabilidades por Proceso (PACe)

- **ESTRATEGIA:** Formulario de Fortalezas, Debilidades y Tendencias (SWT)

**ESTRATEGIA:** 7 Estratos

**ESTRATEGIA:** Plan Estratégico de Una Página

**ESTRATEGIA:** Resumen de Visión

- **EJECUCIÓN:** Quién, Qué, Cuándo (WWW)  
**EJECUCIÓN:** Rockefeller Habits Checklist™  
(Lista de verificación de Los Hábitos de Rockefeller)

- **EFFECTIVO:** Estrategias de Aceleración de Efectivo (CASH)

**EFFECTIVO:** El Poder del Uno

EQUIPO

ESTRATEGIA

EJECUCIÓN

EFFECTIVO

# El Marco de las 4 Decisiones de Scaling Up

## para conseguir resultados confiables

Es un método comprobado de crecimiento empresarial que ha sido utilizado por miles de empresas en evolución para conseguir **RESULTADOS CONFIABLES**.

### 1 Propulsores (con aceleradores)

Coaching – asesores, consultores y coaches  
Aprendizaje – Formación Continua de Negocios (CBE\*)  
Tecnología – Sistema de Responsabilidades por Gestión

### 2 Demandas (balance)

Equipo (reputación) – empleados, clientes, accionistas  
Proceso (productividad) – producir/comprar, vender, registro contable

### 3 Disciplinas (rutinas)

Prioridades – lo principal  
Datos/indicadores – cualitativa/cuantitativa  
Ritmo de reuniones – diario, semanal, mensual, trimestral, anual

### 4 Decisiones (preguntas correctas)

Equipo – felicidad/responsabilidad  
Estrategia – ingresos/crecimiento  
Ejecución – ganancia/tiempo  
Efectivo – oxígeno/opciones

## ! Resultados

**2x Flujo de efectivo • 3x Rentabilidad • 10x Valor • ¡Más tiempo!**

\*por sus siglas en inglés

Nombre: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

|          |                           | Relaciones | Logros  | Hábitos | Patrimonio (\$) |
|----------|---------------------------|------------|---------|---------|-----------------|
| FÉ       | 10-25 años (aspiraciones) |            |         |         |                 |
|          |                           |            |         |         |                 |
| FAMILIA  | 1 año (actividades)       |            |         |         |                 |
|          |                           |            |         |         |                 |
| AMIGOS   |                           | Empezar    | Empezar | Empezar | Empezar         |
|          |                           |            |         |         |                 |
| SALUD    |                           |            |         |         |                 |
|          |                           | Detener    | Detener | Detener | Detener         |
| FINANZAS | 90 días (acciones)        |            |         |         |                 |
|          |                           |            |         |         |                 |

\*por sus siglas en inglés

- 1 Nombra la persona responsable de cada función.
- 2 Hazte las cuatro preguntas que se encuentran al final de esta página en relación con el (los) nombre(s) que has escrito para cada función.
- 3 Haz una lista de Indicadores Clave de Rendimiento (KPI, por sus siglas en inglés) para cada función.
- 4 Asigna el nombre de una persona a cada elemento de tu estado de resultados (P&L\*), balance general (BS\*) y estado de flujo de efectivo, y desarrolla indicadores meta para cada función.

| Funciones                          | 1<br>Persona responsable | 3<br>Indicador de referencia (KPI) | 4<br>Indicador meta (elementos del BS o P&L) |
|------------------------------------|--------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------|
| Presidente ejecutivo               |                          |                                    |                                              |
| Marketing                          |                          |                                    |                                              |
| I&D/Innovación                     |                          |                                    |                                              |
| Ventas                             |                          |                                    |                                              |
| Operaciones                        |                          |                                    |                                              |
| Tesorero                           |                          |                                    |                                              |
| Director de control financiero     |                          |                                    |                                              |
| Tecnología de la Información       |                          |                                    |                                              |
| Recursos Humanos                   |                          |                                    |                                              |
| Desarrollo de talento/Aprendizaje  |                          |                                    |                                              |
| Servicio al cliente                |                          |                                    |                                              |
|                                    |                          |                                    |                                              |
|                                    |                          |                                    |                                              |
| Líderes de las unidades de negocio |                          |                                    |                                              |
| • _____                            |                          |                                    |                                              |
| • _____                            |                          |                                    |                                              |
| • _____                            |                          |                                    |                                              |
| • _____                            |                          |                                    |                                              |

- 2 Identifica 1. Más de una persona en una misma función; 2. Una persona en más de una función; 3. Funciones sin ninguna persona responsable; 4. ¿Lo contratarías de nuevo con entusiasmo?

\*por sus siglas en inglés



## Tendencias

¿Cuáles son los cambios más significativos en tecnología, distribución, innovación de productos, mercados, consumidores y tendencias sociales alrededor del mundo que podrían impactar tu industria y tu organización?

## Fortalezas/Competencias fundamentales

¿Cuáles son las fortalezas inherentes a la organización que han sido la fuente de tu éxito?

## Debilidades

¿Cuáles son las debilidades inherentes a la organización que probablemente no van a cambiar?

*\*por sus siglas en inglés*

**Palabras que el consumidor relaciona con tu empresa (presencia mental o *mindshare*):**

**Entorno y promesa de marca:**

| Quién/Dónde<br>(clientes principales) | Qué (productos y servicios) | Promesas de marca | KPI |
|---------------------------------------|-----------------------------|-------------------|-----|
|                                       |                             |                   |     |

**Garantía de promesa de marca (mecanismo catalítico):**

**Estrategia de una frase (idea clave para hacer dinero):**

**Actividades diferenciadoras (3-5 cómo):**

**Factor X (10x-100x ventaja subyacente):**

**Ganancia por X (motor económico):**

**BHAG®\* (meta de 10 a 25 años):**

\*BHAG es una marca registrada de Jim Collins y Jerry Porras.

## Equipo (propulsores de reputación)

*Empleados*

*Clientes*

*Accionistas*

- |          |          |          |
|----------|----------|----------|
| 1. _____ | 1. _____ | 1. _____ |
| 2. _____ | 2. _____ | 2. _____ |
| 3. _____ | 3. _____ | 3. _____ |

| Valores/Creencias fundamentales (Debo/No debo) | Propósito (Para qué)                                                                                                                                                                                                                                  | Objetivos (3-5 años) (Dónde)                                                                                                                                                                                        | Metas (1 año) (Qué)                                                                                                             |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------|---|----------|---|------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------|---|----------|---|---------------|---|--------------|---|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--|------------------------|--|-----------------------|--|---|--|---|--|
|                                                |                                                                                                                                                                                                                                                       | <table border="1"> <tr><td>Fecha futura</td><td></td></tr> <tr><td>Ingresos</td><td></td></tr> <tr><td>Ganancia</td><td></td></tr> <tr><td>Cap. bursátil/Efectivo</td><td></td></tr> </table> <p><b>Entorno</b></p> | Fecha futura                                                                                                                    |   | Ingresos |   | Ganancia |   | Cap. bursátil/Efectivo |   | <table border="1"> <tr><td>Año</td><td></td></tr> <tr><td>Ingresos</td><td></td></tr> <tr><td>Ganancia</td><td></td></tr> <tr><td>Cap. bursátil</td><td></td></tr> <tr><td>Margen bruto</td><td></td></tr> <tr><td>Efectivo</td><td></td></tr> <tr><td>Ventas de días en CXC</td><td></td></tr> <tr><td>Ventas de días en inv.</td><td></td></tr> <tr><td>Ingresos por empleado</td><td></td></tr> </table> | Año                                                                                                                                                                                                                                                   |   | Ingresos |   | Ganancia |   | Cap. bursátil |   | Margen bruto |   | Efectivo |                                                                                                                                                                                                                                        | Ventas de días en CXC |  | Ventas de días en inv. |  | Ingresos por empleado |  |   |  |   |  |
|                                                | Fecha futura                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
|                                                | Ingresos                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
|                                                | Ganancia                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
|                                                | Cap. bursátil/Efectivo                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| Año                                            |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| Ingresos                                       |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| Ganancia                                       |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| Cap. bursátil                                  |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| Margen bruto                                   |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| Efectivo                                       |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| Ventas de días en CXC                          |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| Ventas de días en inv.                         |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| Ingresos por empleado                          |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
|                                                | <p><b>Acciones</b><br/>Para vivir los valores, los propósitos, BHAG®</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table> | 1                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                 | 2 |          | 3 |          | 4 |                        | 5 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p><b>Impulsos claves/ Capacidades</b><br/>Prioridades de 3 a 5 años</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table> | 1 |          | 2 |          | 3 |               | 4 |              | 5 |          | <p><b>Iniciativas claves</b><br/>Prioridades de 1 año</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table> | 1                     |  | 2                      |  | 3                     |  | 4 |  | 5 |  |
| 1                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 2                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 3                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 4                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 5                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 1                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 2                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 3                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 4                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 5                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 1                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 2                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 3                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 4                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
| 5                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
|                                                | <b>Ganancia por X</b>                                                                                                                                                                                                                                 | <b>KPI de promesa de marca</b>                                                                                                                                                                                      | <p><b>Número crítico: equipo o BS</b></p> <div> <div></div> <div></div> <div>Entre verde y rojo</div> <div></div> </div>        |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |
|                                                | <b>BHAG®</b>                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Promesas de marca</b>                                                                                                                                                                                            | <p><b>Número crítico: procesos o P&amp;L</b></p> <div> <div></div> <div></div> <div>Entre verde y rojo</div> <div></div> </div> |   |          |   |          |   |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |   |          |   |          |   |               |   |              |   |          |                                                                                                                                                                                                                                        |                       |  |                        |  |                       |  |   |  |   |  |

**Fortalezas/Competencias fundamentales:**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Debilidades:**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

\*por sus siglas en inglés \*\*BHAG es una marca registrada de Jim Collins y Jerry Porras.



| VALORES FUNDAMENTALES                                                                            | PROPÓSITO | PROMESAS DE MARCA |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------|
| <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; display: inline-block;"> <b>BHAG®</b> </div> |           |                   |
| PRIORIDADES                                                                                      |           | ESTRATÉGICAS      |
| 3-5 años                                                                                         | 1 año     | Trimestre         |
|                                                                                                  |           |                   |

Tu nombre: \_\_\_\_\_

| Tus KPI | Meta | Tus prioridades trimestrales | Plazo |
|---------|------|------------------------------|-------|
| 1       |      | 1                            |       |
| 2       |      | 2                            |       |
| 3       |      | 3                            |       |
|         |      | 4                            |       |
|         |      | 5                            |       |

**Número crítico: equipo o BS**

entre verde y rojo

**Número crítico: procesos o P&L**

entre verde y rojo

\*BHAG es una marca registrada de Jim Collins y Jerry Porras.

[illegible]

## 1. El equipo ejecutivo está saludable y alineado.

- ☐ Los miembros del equipo comprenden las diferencias, prioridades y estilos de vida de cada uno.
- ☐ El equipo se reúne frecuentemente (de preferencia, una vez a la semana) para analizar puntos estratégicos.
- ☐ El equipo participa en formación continua de negocios (se recomienda de forma mensual).
- ☐ El equipo es capaz de entablar debates constructivos y todos los miembros del equipo se sienten cómodos participando en éstos.

## 2. Todos están alineados con la prioridad número uno que debe cumplirse este trimestre para hacer que la compañía avance.

- ☐ Se identifica el número crítico para impulsar la compañía este trimestre.
- ☐ Se identifican y ordenan de 3 a 5 prioridades (pilares) que sostienen el número crítico para el trimestre.
- ☐ Se les notifica el tema y la celebración o recompensa del trimestre a todos los empleados que le dan vida e impulso al número crítico.
- ☐ Se anuncia el tema y la celebración o recompensa del trimestre en toda la compañía y los empleados están informados del progreso cada semana.

## 3. Se establece un ritmo de comunicación determinado y la información se transmite a lo largo de la organización con exactitud y rapidez.

- ☐ Todos los empleados participan en una reunión diaria que dura menos de 15 minutos.
- ☐ Todos los equipos tienen una reunión semanal.
- ☐ Los directores ejecutivos y gerentes de nivel medio se reúnen un día para aprender, resolver grandes problemas y compartir entre ellos el ADN de la organización una vez al mes.
- ☐ Trimestral y anualmente, los directores ejecutivos y los gerentes de nivel medio se reúnen fuera de la oficina a trabajar en las 4 Decisiones.

## 4. Cada división de la organización tiene una persona responsable de garantizar el cumplimiento de las metas.

- ☐ La Tabla de Responsabilidades por Función (FACe) está completa (las personas correctas haciendo las cosas correctas de la manera correcta).
- ☐ Los estados financieros tienen una persona responsable por cada elemento.
- ☐ Cada uno de los 4 a 9 procesos de Tabla de Responsabilidades por Proceso (PACe) tiene una persona responsable de llevarlos a cabo.
- ☐ Para cada impulso o capacidad clave de 3 a 5 años, hay un experto correspondiente en la junta de asesores en tal caso de no exista experticia interna.

## 5. Se reciben constantemente las sugerencias de los empleados para identificar obstáculos y oportunidades.

- ☐ Todos los directores ejecutivos, y gerentes de medio nivel, tienen una conversación bajo la dinámica de Empezar/Seguir/Parar con al menos un empleado semanalmente.
- ☐ Las nuevas percepciones provenientes de conversaciones con empleados se comparten en la reunión semanal del equipo ejecutivo.
- ☐ Se recibe semanalmente la colaboración de los empleados en relación con los obstáculos y oportunidades que se le presentan a la organización.
- ☐ El equipo de gerentes de medio nivel es responsable de cerrar el ciclo en todos los obstáculos y oportunidades.

## 6. El reporte y análisis de los comentarios de los clientes son tan frecuentes y precisos como los datos financieros.

- ☐ Todos los directores ejecutivos, y gerentes de medio nivel, tienen una conversación que incluye las 4 Preguntas (4Q) con al menos un cliente final cada semana.
- ☐ Las nuevas percepciones provenientes de conversaciones con clientes se comparten en la reunión semanal del equipo ejecutivo.
- ☐ Todos los empleados se encargan de recoger datos del cliente.
- ☐ El equipo de gerentes de medio nivel es responsable de cerrar el ciclo luego de recabar los comentarios y sugerencias de los clientes.

## 7. Los valores fundamentales y el propósito están “vivos” dentro de la organización.

- ☐ Todos los empleados descubren los valores fundamentales de la organización, describen clara y fluidamente el propósito, y conocen ambos elementos ampliamente.
- ☐ Todos los directores ejecutivos y gerentes de medio nivel hacen referencia a los valores fundamentales y al propósito de la organización cuando elogian o reprenden a los empleados.
- ☐ Los procesos y actividades de Recursos Humanos se alinean con los valores fundamentales y el propósito de la organización (contratación, orientación, valoración, reconocimiento, etc.).
- ☐ Se identifican e implementan acciones en cada trimestre para fortalecer los valores fundamentales y el propósito dentro de la organización.

## 8. Los empleados pueden explicar con claridad y exactitud los componentes claves del plan estratégico de la organización

- ☐ Meta grande, descabellada y audaz a largo plazo (BHAG®) – se monitorea y se hace visible su progreso.
- ☐ Cliente(s) fundamentales – se describe su perfil en menos de 25 palabras.
- ☐ 3 Promesas de marca – con sus correspondientes KPI reportados semanalmente.
- ☐ Discurso de elevador – una respuesta persuasiva y convincente a la pregunta “¿Qué hace tu compañía?”

## 9. Todos los empleados pueden responder cuantitativamente si han tenido un buen día o una buena semana (Columna 7 del Plan Estratégico de Una Página).

- ☐ Se reportan 1 o 2 Indicadores Claves de Desempeño (KPI) semanalmente por cada puesto de trabajo o empleado.
- ☐ Cada empleado tiene un número crítico que se alinea con el número crítico trimestral de la compañía.
- ☐ Cada persona o equipo tiene de 3 a 5 prioridades o pilares trimestrales que se alinean con los de la compañía.
- ☐ Todos los directores ejecutivos y gerentes de medio nivel tienen un coach (o colega) que los hace responsables de sus cambios de comportamiento y desempeño.

## 10. Los planes y el desempeño de la compañía son visibles para todos.

- ☐ Existe una “sala de resolución” para reuniones semanales (física o virtual).
- ☐ Los valores fundamentales, el propósito y las prioridades están publicadas en toda la compañía.
- ☐ Existen marcadores que muestran el progreso actual de los KPI y los números críticos.
- ☐ Hay un sistema establecido para monitorear y gestionar la cadena de prioridades y KPI.



| A Formas de mejorar tu ciclo de ventas |  |                                |                                    |
|----------------------------------------|--|--------------------------------|------------------------------------|
| 1                                      |  | Reducción del tiempo del ciclo | Mejora del modelo de negocio y P&L |
| 2                                      |  | Eliminación de errores         |                                    |
| 3                                      |  |                                |                                    |
| 4                                      |  |                                |                                    |
| 5                                      |  |                                |                                    |

| B Formas de mejorar tu ciclo de producción e inventario |  |                                |                                    |
|---------------------------------------------------------|--|--------------------------------|------------------------------------|
| 1                                                       |  | Reducción del tiempo del ciclo | Mejora del modelo de negocio y P&L |
| 2                                                       |  | Eliminación de errores         |                                    |
| 3                                                       |  |                                |                                    |
| 4                                                       |  |                                |                                    |
| 5                                                       |  |                                |                                    |

| C Formas de mejorar tu ciclo de entrega |  |                                |                                    |
|-----------------------------------------|--|--------------------------------|------------------------------------|
| 1                                       |  | Reducción del tiempo del ciclo | Mejora del modelo de negocio y P&L |
| 2                                       |  | Eliminación de errores         |                                    |
| 3                                       |  |                                |                                    |
| 4                                       |  |                                |                                    |
| 5                                       |  |                                |                                    |

| D Formas de mejorar tu ciclo de facturación y cobranza |  |                                |                                    |
|--------------------------------------------------------|--|--------------------------------|------------------------------------|
| 1                                                      |  | Reducción del tiempo del ciclo | Mejora del modelo de negocio y P&L |
| 2                                                      |  | Eliminación de errores         |                                    |
| 3                                                      |  |                                |                                    |
| 4                                                      |  |                                |                                    |
| 5                                                      |  |                                |                                    |

\*por sus siglas en inglés

| Tu Poder del Uno               | Flujo Neto de Efectivo (\$) | BAIL (\$) |
|--------------------------------|-----------------------------|-----------|
| Posición actual de tu compañía |                             |           |

| Tu Poder del Uno                                     | Cambio que desearías hacer | Impacto anual en el flujo de efectivo (\$) | Impacto en BAIL (\$) |
|------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------|----------------------|
| Incremento en precio %                               | %                          |                                            |                      |
| Incremento en volumen de ventas %                    | %                          |                                            |                      |
| Reducción en los costos de bienes vendidos (COGS*) % | %                          |                                            |                      |
| Reducción en gastos generales %                      | %                          |                                            |                      |
| Reducción del plazo promedio de cobro                | día(s)                     |                                            |                      |
| Reducción del plazo promedio de inventario           | día(s)                     |                                            |                      |
| Incremento del plazo promedio de pago                | día(s)                     |                                            |                      |

**El impacto de tu Poder del Uno**

|  |  |
|--|--|
|  |  |
|--|--|

| Tu Poder del Uno                        | Flujo Neto de Efectivo (\$) | BAIL (\$) |
|-----------------------------------------|-----------------------------|-----------|
| Posición <b>ajustada</b> de tu compañía |                             |           |

*\*por sus siglas en inglés*



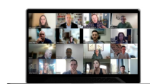
## El programa para Escalar el Impacto y Reducir el Drama de tu Empresa

**GI PLUS** es la membresía para líderes empresariales que buscan implementar un sistema probado para escalar su empresa con más estructura, claridad y menor drama operativo.



### Formación con metodologías de clase mundial

Aprende e implementa frameworks como ImpactX y Scaling Up, utilizados por miles de empresas para acelerar su crecimiento. Evolucionas de operador a líder estratégico.



### Coaching ejecutivo y mentorías semanales

Participa en sesiones en vivo con coaches especializados que te ayudarán a resolver retos reales, tomar mejores decisiones y acelerar la ejecución.



### Herramientas prácticas de ejecución

Accede a herramientas, plantillas y recursos listos para implementar que te permitirán alinear a tu equipo y gestionar el crecimiento con disciplina.



### Comunidad global de empresarios

Conecta con líderes empresariales de distintos países, comparte experiencias, aprende de sus desafíos y construye relaciones que impulsen tu crecimiento.



### Acceso exclusivo a contenidos premium

Explora una biblioteca con más de 100 recursos sobre liderazgo, estrategia, ventas, cultura, ejecución y crecimiento empresarial.



### Sesiones especiales con expertos de clase mundial

Participa en conversaciones exclusivas con autores, coaches y líderes empresariales reconocidos internacionalmente para aprender de quienes ya han recorrido el camino.

**Escanea el código QR**  
y conoce todos los beneficios



**GI PLUS** es el sistema que ayuda a CEOs y líderes empresariales a pasar de operar el negocio a dirigirlo estratégicamente. ¡Multiplica tu impacto y tu crecimiento!

