

## Resumen de la auditoría - Puntuación global

Por favor agrega tus puntajes a esta hoja de portada.

Quizá hayas obtenido un descubrimiento parcial solo por haber participado en el juego, pero la verdadera claridad llega cuando te calificas objetivamente en las medidas que aparecen en la tabla de abajo:

1. Indica tu puntaje (del 1 al 5) para cada una de las acciones que se encuentran a continuación.
2. Coloca una X en una de las tres cajas debajo del puntaje.
3. Ingresas tus puntajes totales de cada departamento.
4. Ingresas tu puntaje total de libertad empresarial (LE).

| DEPARTAMENTO         | PROPIEDAD |     |     |     |     | MARKETING |     |     |     |     | OPERACIONES |     |     |     |     |     |     |     | FINANZAS |     |     |     |     |     | PERSONAS |     |     |     |     |     |
|----------------------|-----------|-----|-----|-----|-----|-----------|-----|-----|-----|-----|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----------|-----|-----|-----|-----|-----|----------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Sección              | 1.1       | 1.2 | 1.3 | 1.4 | 1.5 | 2.1       | 2.2 | 2.3 | 2.4 | 2.5 | 3.1         | 3.2 | 3.3 | 3.4 | 3.5 | 3.6 | 3.7 | 3.8 | 4.1      | 4.2 | 4.3 | 4.4 | 4.5 | 4.6 | 5.1      | 5.2 | 5.3 | 5.4 | 5.5 | 5.6 |
| Valoración           |           |     |     |     |     |           |     |     |     |     |             |     |     |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |
| Puntaje = 1-2        |           |     |     |     |     |           |     |     |     |     |             |     |     |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |
| Puntaje = 3-4        |           |     |     |     |     |           |     |     |     |     |             |     |     |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |
| Puntaje = 5          |           |     |     |     |     |           |     |     |     |     |             |     |     |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |
| PUNTAJE POR DPTO.    |           |     |     |     |     |           |     |     |     |     |             |     |     |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |
| PUNTAJE GLOBAL DE LE |           |     |     |     |     |           |     |     |     |     |             |     |     |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |          |     |     |     |     |     |

\* Un puntaje de 50 o menos indica que alcanzar una libertad empresarial óptima requerirá mucho trabajo.

\* Un puntaje de 51-75 indica un progreso excelente y una cantidad significativa de trabajo adicional para alcanzar la libertad empresarial

\* Un puntaje de 75-100 indica niveles potenciales de libertad empresarial y que se requieren mejoras para alcanzar la verdadera libertad empresarial.

\* Un puntaje de 100-125 indica una posibilidad sólida de un poco de libertad empresarial y que se requieren unas cuantas mejoras para alcanzar la libertad empresarial completa

\* Un puntaje de 125-150 indica libertad empresarial o un propietario que está extremadamente cerca de la libertad empresarial.

## Sección uno - Propiedad

Por favor califica en escala del 1 al 5 los siguientes enunciados acerca de tu negocio.

| 1.1 Tenemos un plan de negocios refinado y actualizado para nuestra empresa.  | Puntaje |
|---|---------|
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un plan de negocios completo que incluya un plan para los próximos 3 años. Adicionalmente, para tener una calificación de 5/5 el plan de negocios tiene que estar disponible para todos los accionistas de nivel sénior.   |         |
| 1.2 Tenemos un programa de desarrollo de liderazgo claramente definido.   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un documento escrito que estipule tus planes para el desarrollo de tu equipo de liderazgo. Puede incluir programas potenciales de desarrollo de liderazgo, listas de lecturas recomendadas y un presupuesto definido para el desarrollo del liderazgo.   |         |
| 1.3 Tenemos tanto un plan como infraestructura de continuidad empresarial y de contingencia claramente definidos.   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes realizar una revisión legal de las condiciones comerciales, los avisos legales y las políticas de privacidad. También necesitas un plan de contingencia que cubra cualquier posible ausencia, a largo plazo, de alguno de los miembros clave del equipo. Por último, debes tener un seguro de "hombres clave" para cubrir a cualquier miembro del equipo que realmente sea crucial para la supervivencia de la empresa.                              |         |
| 1.4 Tenemos un análisis de "amenazas" documentado o un plan y procedimiento de detección de icebergs  |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un plan escrito para la revisión periódica (al menos trimestral) de amenazas para la continuidad empresarial, así como un registro que monitoree: a) el proceso de revisión, b) cualquier amenaza identificada, c) cualquier acción recomendada, d) cualquier acción completada.   |         |
| 1.5 Tenemos un plan de responsabilidad social documentado.  |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener una declaración clara acerca de un programa de responsabilidad social para tu empresa y un plan para ejecutarlo, así como un registro o estructura de archivos para medir y monitorear el progreso en esta área. El plan de responsabilidad social debe estar disponible en formato digital para todo el personal y la empresa debe tener un plan establecido para reunirse dos veces al año para verificar y ajustar cualquier plan en curso. |         |

## Sección dos - Marketing

Por favor califica en escala del 1 al 5 los siguientes enunciados acerca de tu negocio

| 2.1 Tenemos un sitio web sólido, atractivo, estratégico y optimizado en los motores de búsqueda.  | Puntaje |
|---|---------|
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un sitio web al que le vaya bien en las búsquedas orgánicas, que genere engagement con el público y que te ayude a construir tu lista de prospectos/clientes.  |         |
| 2.2 Tenemos una presencia y plan social claramente definidos.   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener una presencia en redes sociales dentro de las plataformas más importantes para tu mercado objetivo, así como: a) objetivos claramente definidos ("me gusta", reseñas, comentarios), b) plan de mensajería, c) un mapa/plan de reutilización de contenidos. (Esto debe ser un documento escrito y aprobado).  |         |
| 2.3 Tenemos un documento completo y aprobado con los lineamientos de marca para nuestra empresa   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un documento completo con los lineamientos de marca que claramente establezca los colores de tu compañía, elementos gráficos y lineamientos para los usuarios de tu marca. El documento debe estar fechado (actualizado al menos una vez al año) y disponible en formato digital para compartirlo fácilmente con tu equipo y con cualquier equipo de diseño/marketing con el que trabajes. |         |
| 2.4 Tenemos un excelente sistema de métricas de marketing. Medimos nuestras actividades con eficacia.   |         |
| Para obtener una calificación 5/5 en esta sección debes ser capaz de reportar fácilmente el costo de adquisición de clientes, los gastos generales de marketing, los gastos de campañas de marketing individuales y el valor vitalicio del cliente.   |         |
| 2.5 Generamos informes efectivos de revisión de marketing con regularidad.  |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener claramente definido con qué frecuencia se completan los informes de marketing y después debes generar (y archivar digitalmente) tus informes. Los informes deben incluir información exacta acerca de gastos de presupuesto/marketing, costo por adquisición de leads, resultados de campaña, frecuencias de recompra y promedios de conversión.   |         |

### Sección tres - Operaciones

Por favor califica en escala del 1 al 5 los siguientes enunciados acerca de tu negocio

| 3.1 Tenemos un plan (incluyendo presupuesto) de tecnologías de la información.  | Puntaje |
|---|---------|
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un plan para la adquisición, mantenimiento y mejoramiento de tu infraestructura existente de TI, incluyendo computadoras, teléfonos, tabletas, servidores web y cualquier otra tecnología de la que dependa tu negocio. También necesitas tener un antivirus actualizado y respaldos externos rutinarios.  |         |
| 3.2 Tenemos una plantilla empresarial y un sistema de manejo de documentos.   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener todos los documentos de uso frecuente guardados como plantillas con historial de versiones en una carpeta central (respaldada) que sea accesible para tu equipo (a fin de que no almacenen localmente copias desactualizadas). También necesitas un sistema para rastrear todos tus documentos a fin de que sean fáciles de encontrar y administrar (es decir, números de serie o sistemas efectivos para numerar carpetas). |         |
| 3.3 Tenemos un mapa de funciones completo y actualizado.  |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un mapa de funciones de tu empresa completo y actualizado. Incluye áreas de mejora resaltadas y un plan estratégico para su resolución.  |         |
| 3.4 Tenemos un sistema CRM robusto y efectivo.  |         |
| Para obtener una calificación 5/5 en esta sección debes tener un sistema para monitorear todos tus prospectos y clientes a fin de que puedas identificarlos rápida y fácilmente, así como contactarlos y buscar su estado de compra/marketing y su historial de contacto. Adicionalmente, el sistema debe tener base en la nube o estar protegido por un sistema de respaldo externo robusto y regularmente programado.   |         |
| 3.5 Tenemos un manual de servicio al cliente.   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un manual completo y exacto (fechado y actualizado al menos una vez al año) que describa la filosofía de tu empresa acerca del servicio al cliente, la mensajería y los procedimientos para escalar situaciones. Adicionalmente, el manual debe estar disponible digitalmente para cualquiera de los miembros de tu primera línea o para los empleados que dan la cara al cliente.   |         |

## Sección cuatro - Finanzas

Por favor califica en escala del 1 al 5 los siguientes enunciados acerca de tu negocio

| 4.1 Tenemos un sistema contable sólido y robusto en nuestra compañía.   | Puntaje |
|---|---------|
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un sistema contable con base en software que monitoree las ventas, la facturación, las ventas por pagar, las cuentas por cobrar, los saldos bancarios, los préstamos, los pagos anticipados, las nóminas y todos los demás aspectos financieros de tu compañía. El sistema debe respaldarse regularmente (al menos cada semana) y los respaldos (o las copias de seguridad) deben almacenarse externamente.  |         |
| 4.2 Tenemos un sistema de procesamiento de órdenes de venta robusto que lleva desde la venta hacia la factura y hasta al pago de manera eficiente.  |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes ser capaz de informar históricamente y casi en tiempo real tus ventas, facturación y estado de pagos. Asimismo debes proporcionar a tus clientes una confirmación formal de pedidos y los detalles para contactar a servicio al cliente.   |         |
| 4.3 Tenemos procesos excelentes para las cuentas por pagar.   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener información precisa y madura acerca de todos los pagos pendientes. También debes procurar que los pagos se lleven a cabo según los términos de pago acordados. En su defecto, puedes alcanzar la calificación de 5/5 si posees un sistema para notificar a los proveedores con antelación a fin de que no los tomen por sorpresa tus problemas de liquidez.  |         |
| 4.4 Tenemos excelentes procesos de facturación y recolección de pagos.  |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes monitorear todas las ventas entrantes y si el pago no acompaña inmediatamente la venta, debes poseer un sistema para facturar a los clientes dentro de las primeras 24 horas de haber recibido el pedido. Asimismo necesitas un sistema para cobranza de deudas que incluya cartas modelo bien elaboradas (al menos tres) que se envíen a los clientes morosos. Adicionalmente, debes tener un sistema en curso para generar con regularidad (semanal/mensual) un informe de cuentas por cobrar que pueda compartirse con los miembros de equipo que deban estar al tanto de los clientes morosos. Además, necesitas políticas y procedimientos para poner al cliente en "pausa" y evitar compras adicionales cuando su cuenta se retrasa de manera inaceptable. |         |
| 4.5 Tenemos plantillas contables aprobadas para facturas, cartas, informes y otros documentos relacionados con la contabilidad.   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener plantillas completas para toda la documentación contable.  |         |

Sección cuatro - Finanzas (continuación)

Por favor califica en escala del 1 al 5 los siguientes enunciados acerca de tu negocio

| 4.6 Producimos un informe regular del departamento de Contabilidad.  | Puntaje |
|--|---------|
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un informe contable constante que involucre un ciclo informativo regular (semanal, mensual o trimestral), así como informes con todos los datos vitales para la contabilidad, incluyendo saldos bancarios existentes e inversiones, cuentas por cobrar, presupuesto vs. gasto real y una proyección de liquidez. Adicionalmente, es crucial que produzcas cuentas de gestión mensuales (ganancias y pérdidas, balance general). |         |

## Sección cinco - Personas

Por favor califica en escala del 1 al 5 los siguientes enunciados acerca de tu negocio

| 5.1 Tenemos un sistema para la adquisición, contratación e inducción efectiva de nuevos miembros del personal.   | Puntaje |
|--|---------|
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener procedimientos documentados para reclutar (entrevistas redactadas), evaluar, examinar y contratar a nuevos miembros del personal. Adicionalmente, necesitas un procedimiento escrito y redactado para darles el on-boarding en la empresa.  |         |
| 5.2 Tenemos excelentes expedientes de personal, muy completos.   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un sistema de archivos con expedientes actualizados para cada uno de los miembros del equipo incluyendo su historial laboral completo abarcando capacitaciones, amonestaciones, ascensos y evaluaciones de personal. El archivo debe tener una plantilla para la portada donde se registre el historial laboral del empleado. Asimismo, debe tener copias de toda la documentación relacionada. Estos expedientes deben estar en un lugar seguro (para evitar miradas curiosas) y respaldados externamente. |         |
| 5.3 Tenemos un procedimiento para evaluar al personal.   |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener evaluaciones de personal programadas (y monitoreadas) regularmente con todos los miembros del personal. Las evaluaciones del personal deben tener lugar al menos dos veces al año y deben registrarse en los expedientes del personal.  |         |
| 5.4 Tenemos un manifiesto de cultura.  |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un documento aprobado, fechado y actualizado (al menos una vez al año) que detalle la cultura de la empresa, incluyendo su misión y sus valores, así como los lineamientos para resolver conflictos y para los procesos de integración de equipos.  |         |
| 5.5 Tenemos un plan y un sistema para el desarrollo de equipos.  |         |
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes tener un plan de desarrollo de personal fechado y actualizado que incluya referencias específicas al tipo de desarrollo requerido para tu personal, así como futuros programas de capacitación, lecturas sugeridas y un sistema para fomentar y medir el desarrollo del personal. Todo el desarrollo de personal (capacitación, evaluaciones, etc.) necesita estar registrado en los expedientes del personal.  |         |

Sección cinco - Personas

Por favor califica en escala del 1 al 5 los siguientes enunciados acerca de tu negocio

| 5.6 Creamos informes de personal continuos.  | Puntaje |
|--|---------|
| Para obtener una calificación de 5/5 en esta sección debes producir con regularidad informes de personal que detallen información como rendimiento, desempeño sobresaliente, obstáculos relacionados con el personal, requerimientos proyectados y las cifras de presupuesto vs. gasto real. |         |