

EL MAPA SECRETO PARA LIBERARTE DE LA OPERACIÓN



métrika
Academia Empresarial

BIENVENIDO

¡Hola, founder!

Muchas gracias por descargar este material, espero te sea de mucha utilidad, mi nombre es Omar Cabrera, fundador de Métrika Academia Empresarial y mi promesa es muy simple, te voy a entregar un mapa paso a paso para salirte de la operación en tiempo récord.

No creo en las verdades absolutas; sin embargo, lo que te voy a mostrar a continuación es un mapa probado por cientos de empresas de diferentes tamaños y nichos que han logrado construir una empresa autogerenciable en tiempo récord. Todo el material que vas a recibir ha sido comprobado, sin embargo, cada quien será responsable de su propio camino, solo espero que esta perspectiva te ayude a definir tu propia ruta.

La única forma de lograrlo es a través de los sistemas, vamos por la vida persiguiendo un resultado, queremos estar más delgados, queremos tener más dinero, queremos ser mejores líderes.

Pero nos olvidamos que el proceso siempre es más importante que el resultado y básicamente hay 5 sistemas que son fundamentales para construir una empresa que funcione sin ti.

He creado 10 sencillas preguntas que nos van a ayudar a identificar en qué sistema debes enfocarte y te voy a compartir un checklist para implementar por cada sistema, espero te funcione:



Gestión	SI	NO
¿Sientes que no tienes control de tu empresa?		
¿Tu equipo está alineado a objetivos?		

Finanzas	SI	NO
¿El flujo de caja es un problema en tu empresa?		
¿Acostumbras retirar utilidades de tu empresa?		

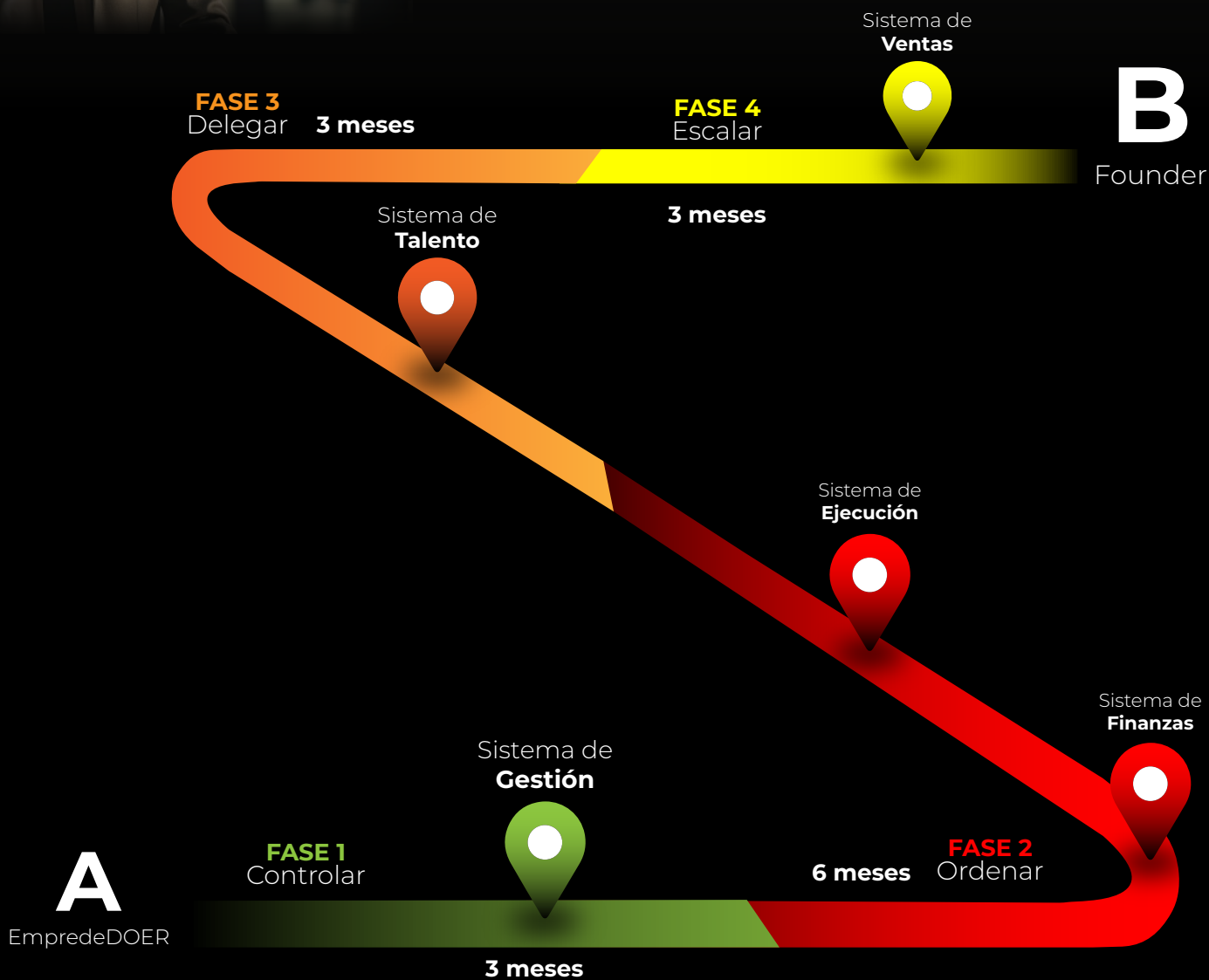
Ejecución	SI	NO
¿La operación todavía depende de ti?		
¿Tu equipo no trabaja con procesos?		

Talento	SI	NO
¿Tienes rotación de personal?		
¿Tus lideres no se hacen dueños del resultado?		

Ventas	SI	NO
¿Has hecho esfuerzos de marketing sin resultados?		
¿Pierdes mucho dinero por no tener procesos comerciales?		



PLAN SECRETO PARA PROFESIONALIZAR TU NEGOCIO



Un negocio que no funciona sin ti



SISTEMA DE GESTIÓN

CREAR UN EQUIPO AUTOGERENCIABLE



He descubierto que no importa si facturas 100K anuales o 10 millones de dólares: muchos empresarios todavía se sienten inseguros en su manera de gestionar a su equipo. Tienen esa sensación de que sus líderes **no se hacen dueños del resultado**.

Si esto te pasa, no es porque seas un mal líder ni porque ellos sean malos colaboradores. Simplemente, tu equipo no tiene aún el nivel de madurez correcto. No están acostumbrados a rendir cuentas. No existen espacios formales de evaluación. No hay metas ni métricas anuales claras para medir su desempeño.

Con nuestro método para gestionar equipos, no importa si tienes 3 colaboradores o 300: hay un camino paso a paso para implementarlo. Solo depende de ti ejecutarlo para que el equipo madure en cada etapa:

Desde dar instrucciones precisas, hasta establecer rutinas de rendición de cuentas con métricas claras, que poco a poco van moldeando —como un cincel— la cultura de tu empresa.

Con el tiempo, tu equipo se vuelve autogerenciable. Y tú, cada mes, simplemente evalúas si van bien o mal respecto a **objetivos claros y precisos**.



PASO 1 | DIRIGIR TU EMPRESA CON INDICADORES

	Define la meta de facturación para este año
	Define la meta de utilidad
	Identifica los 10 principales indicadores para evaluar el rendimiento de tu empresa
	Establece metas trimestrales para cada uno de los indicadores
	Asigna un responsable o líder para cada indicador
	Establece reuniones mensuales con cada líder para evaluar el avance de esos indicadores

PASO 2 | ALINEAR A TU EQUIPO A OBJETIVOS

	Identifica máximo 3 iniciativas para este trimestre que sumen a mover los indicadores
	Establece reuniones semanales donde cada líder reporte el avance de esas iniciativas
	Diseña un tablero donde todos puedan ver el avance de estas metas

SISTEMA DE FINANZAS

HACER QUE TU EMPRESA TRABAJE PARA TI
PORQUE REPORTA UTILIDADES TODOS LOS MESES

3



Acelerar flujo
de caja

4



Retirar
utilidades

No puede haber empresa autogerenciable si no genera utilidades. El principal problema con la mayoría de las empresas en crecimiento es que este caos hace que facturen mucho, pero esto no se ve reflejado en ganancias, al contrario, parece que entre más venden, más gastan.

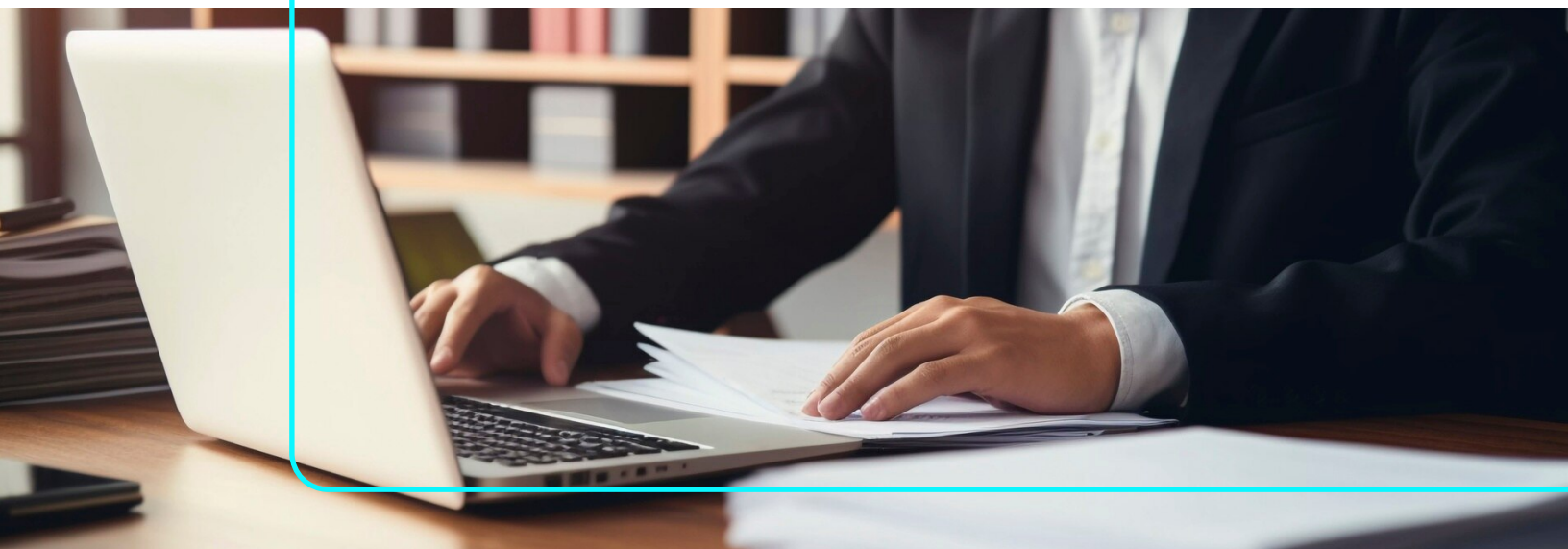
Entonces, de repente y sin quererlo, empiezas a sacrificar la utilidad porque todo se reinvierte. Y como las utilidades son muy pocas —ni te quiero hablar si además das crédito—, entras en una espiral: como no tienes flujo, tienes todavía menos utilidades.

Esto termina provocando que te vuelvas esclavo de tu empresa: vives para que sobreviva, vives para pagar compromisos.

Y como no alcanza, piensas que la solución es vender más... cuando en realidad, tu enfoque no debería ser vender más, sino ganar más dinero.

El objetivo de este paso a paso, y de nuestro método, es que tengas **claridad absoluta de tus finanzas**, para generar la mayor cantidad de flujo y administrarlo correctamente, asegurando que siempre tengas utilidades.

Porque al final de cuentas, el único y verdadero propósito de una empresa es este: **generar riqueza para los socios y el dueño.**



PASO 3 | LOGRAR QUE TU EMPRESA TENGA ENTRE 45 A 90 DÍAS DE FLUJO DE CAJA EN TU EMPRESA

	Incrementar el # de clientes a los que vendes
	Incrementar la frecuencia de compra de los mismos clientes
	Incrementar el precio a los clientes que ya te compran
	Incrementar el ticket promedio de tus clientes recurrentes
	Reducir costos de operación
	Reducir días de inventarios
	Incrementar días de pago a proveedores
	Reducir días de crédito a clientes

PASO 4 | RETIRAR UTILIDADES DE TU EMPRESA DE FORMA SISTEMÁTICA

	Busca un buen asesor fiscal para no pagar tantos impuestos
	Asigna una cuenta específica en un banco llamada utilidades
	Asigna una cuenta específica en un banco para tu sueldo
	Define un % específico para retirar cada trimestre de utilidades del margen bruto
	Define un % específico para tu sueldo mensual del margen bruto
	Retira de forma sistemática utilidades en tu empresa y empieza de forma gradual

SISTEMA DE EJECUCIÓN

LOGRAR QUE TU EMPRESA DEPENDA DE PROCESOS
Y NO DE PERSONAS

5



Documentar
procesos

6



Trabaja como
franquicia

El principal reto en las empresas en crecimiento es conservar la calidad de lo que entregan. Lo he visto muchas veces: empresas que crecieron muy rápido, pero que después terminan perdiendo clientes o cerrando sucursales porque dejaron de hacer bien lo que los llevó al éxito.

Y esto es completamente natural: tal vez, en un principio, el equipo inicial era confiable y hacía las cosas muy bien. Pero cuando empiezas a multiplicar, también se escalan los problemas.

Implementar procesos en una empresa toma tiempo. Es repetitivo, pero no es difícil. De hecho, con nuestro método no hacemos manuales que se quedan olvidados en libreros: hacemos videos, porque son prácticos, funcionales y te sirven para crear tus propios programas de capacitación.

¿Pero sabes cuál es la mayor aportación de este sistema? Que estos procesos se traducen en **ejecución real**.

Cuando implementas este sistema, **crecer se siente diferente**: todo se va duplicando y luego multiplicando.

Tienes un programa para capacitar a los nuevos que entran, y todas las posiciones clave ya están sistematizadas. Por consecuencia, medir y mejorar se vuelve mucho más fácil.



PASO 5 | DOCUMENTAR TUS PRIMEROS PROCESOS

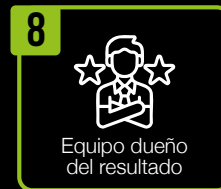
	Asigna un campeón del sistema que sea responsable de toda la documentación
	Identificar expertos para cada área que serán las personas que tu campeón va a entrevista
	Hacer un mapeo completo de tus procesos más importantes
	En alguna plataforma digital crear un proyecto para darle seguimiento al avance
	Almacenar los procesos en Google drive con sus respectivas carpetas
	Crear instructivos y videos para cada proceso

PASO 6 | HACER QUE TU EQUIPO TRABAJE CON PROCESOS

	Crear tus perfiles de puestos en una plataforma digital como Notion
	Integrar en cada perfil los videos de cada proceso para que las personas puedan acceder
	Diseñar un programa de capacitación para garantizar que tu equipo entendió el proceso
	Crear formatos como checklist con cada parte del proceso
	Asignar a un responsable para hacer una auditoría puede ser tu propio campeón
	Crear un programa aleatorio para evaluar el % de estandarización

SISTEMA DE TALENTO

ATRAER Y RETENER AL MEJOR TALENTO DISPONIBLE



Sé que haces todo lo mejor para que las personas estén bien. Las tratas bien, incluso pagas buenos sueldos, pero aún así parece que la gente no se compromete: te renuncian, te roban, te dejan tirado el trabajo... mientras tú sigues creciendo.

Sé lo frustrante que es tener planes a futuro y que, de repente, alguien renuncie. O peor aún: **que quien renuncie sea un buen colaborador**, simplemente porque no supiste cómo mantenerlo.

Bueno, esto no tiene por qué ser así. Nuestro método es exactamente el mismo que siguen las empresas de clase mundial. Porque no importa el tamaño de tu empresa; importa tu visión.

Tu empresa debe tener **claras las funciones y los resultados esperados** de cada uno de los miembros de tu equipo. Debe existir un plan de carrera, con sueldos variables, para que los niveles más altos compartan mayor riesgo contigo.

Pero, sobre todo, debes tener implementada tu cultura organizacional para



PASO 7 | ATRAER Y RETENER AL TALENTO

	Diseñar un organigrama del futuro para los siguientes 5 años
	Definir resultados y funciones para cada una de esas posiciones
	Diseñar un plan de contratación para el presente año
	Implementar la mayor cantidad de filtros en tu proceso de contratación
	Desarrollar un buen programa de inducción
	Implementar un programa de capacitación con los procesos clave del puesto

PASO 8 | HACER QUE TU EQUIPO SE HAGA DUEÑO DEL RESULTADO

	Diseña un plan de capacitación por categorías junior, semisenior y senior
	Diseña un plan de compensación para variabilizar a las posiciones de liderazgo
	Establece un sistema de bonos para toda la empresa
	Implementa un programa de cultura organizacional para reforzar tus valores

SISTEMA DE VENTAS

DISEÑAR UN MODELO DE NEGOCIO
CON VENTAS PREDECIBLES



Si tu empresa ha venido creciendo en los últimos años, ya tienes un modelo establecido que funciona, ¿estás de acuerdo? Puede mejorar, claro, pero ya funciona.

Sin embargo, llega un momento en la etapa de cualquier empresa en el que inevitablemente topamos con un techo: ya sea por nuestro modelo, por nuestro conocimiento, por nuestras capacidades o por nuestro mismo equipo.

Probablemente, sabes que estás dejando mucho dinero en la mesa por no tener afinado este sistema.

Dejas dinero por la publicidad tan cara que pagas, por las oportunidades que tu equipo no sabe cómo cerrar, por las cotizaciones que no se les dio seguimiento, o por no saber cómo hacer crecer más el ticket de tus clientes.

En nuestro método, el sistema de ventas se construye hasta este nivel, porque nos enfocamos en **hacer crecer lo que ya tienes**, en **maximizar tu ganancia**, y en **crear un modelo escalable** que te dé, ahora sí, el tiempo, el enfoque, los recursos, los procesos y la energía para construir un cohete y despegar.

Tener este sistema te vuelve predecible. ¿Te imaginas tener una máquina donde metas 1 dólar y saques 2?

Bueno, pues **esa máquina debe ser tu sistema de ventas y marketing**. Cuando logras resolver esa ecuación, escalar se vuelve solo una cuestión de aprender a administrar el riesgo.



PASO 9 | GENERAR MAYOR CANTIDAD DE OPORTUNIDADES DE VENTA

	Identifica el cliente más rentable que tiene hoy tu empresa
	Diseña un avatar en función a su cliente donde definas sus dolores y sus deseos
	Crear un mensaje corto para hablarle a ese cliente en específico
	Construir una estrategia digital para atraer a tu cliente ideal a tu empresa
	Establece métricas para evaluar el rendimiento de tu marketing

PASO 10 | DISEÑAR UN SISTEMA PARA MAXIMIZAR TUS VENTAS

	Desarrollar un script de ventas para estandarizar el contacto con el cliente
	Crear una oferta que te permita acelerar el cierre de tus ventas
	Implementar procesos de seguimiento a las oportunidades
	Escalar tu equipo comercial con nuevos vendedores

Métrika Empresarial

Métrika nace de la experiencia real de escalar empresas sin procesos. Después de construir y sostener negocios que ya tenían líderes, crecían rápido pero de forma desordenada, diseñamos un sistema probado para transformar negocios caóticos en **empresas autogerenciables**.

Hoy, con más de **1,200 empresarios en América Latina impactados**, somos la escuela empresarial especializada en ayudarte a crecer sin sacrificar tu tiempo, tu energía... ni tu vida personal.

¿Te sirvió esta guía?

Entonces el siguiente paso es claro:

Agenda una llamada estratégica gratuita con uno de nuestros consultores expertos.

En menos de 30 minutos identificaremos dónde estás parado hoy y cuál es el siguiente paso para escalar tu empresa con estructura.

QUIERO AGENDAR MI LLAMADA ESTRATÉGICA



Esto es lo que dicen de **NOSOTROS**



**Televisa
Univision**

H **HERALDO
MEDIA GROUP**

**Grupo
MVS**

POSTA

EL ECONOMISTA

PLAYERS
OF LIFE

