

Tú-Consultorio Empresarial

Informe de Impacto



Índice

Acerca de este Informe	03
Principales Resultados	04
Instantánea de Desempeño	05
 01: Perfil	06
 02: Impacto	10
 03: Experiencia	16
 04: Análisis de Segmentación	19
Anexo	21
Acerca de 60 Decibels	25

Acerca de este Informe

El objetivo de este informe es ayudarle a entender a fondo a sus emprendedoras, su perfil y los resultados que obtienen, su grado de satisfacción y ver cómo pueden mejorar su impacto.

Las conclusiones se basan en entrevistas online con 96 emprendedoras de Tú-Consultorio Empresarial. Fue un placer escuchar a sus participantes, ¡tenían mucho que decir!

Enviamos la encuesta a todas las emprendedoras de la base proporcionada por el equipo de Tú-Consultorio Empresarial. Para obtener más información sobre nuestra metodología, consulte el [Anexo](#).

Para contextualizar sus resultados, puede ver su desempeño en comparación con organizaciones de América Latina en la [Instantánea de desempeño](#).

Le recomendamos que utilice estos resultados para definir objetivos e identificar formas de seguir mejorando su impacto a lo largo del tiempo.



Fuente: Tú-Consultorio Empresarial

“

Ahora conozco el verdadero valor de mis productos, lo cual me hace venderlos en un precio justo, sin tener pérdidas y teniendo una visión más clara de mis ganancias.

Principales Resultados

Tú-Consultorio Empresarial está teniendo un impacto positivo en sus emprendedoras.

78% de las emprendedoras declaran que su calidad de vida mejoró debido a Tú-Consultorio Empresarial. Se ven resultados similares en otros indicadores, 85% y 86% de las emprendedoras, respectivamente, declaran mejoras en la perspectiva de su negocio y en la administración del mismo. Asimismo, 86% declara que su confianza en sí misma ha aumentado, mientras que 79% reporta un aumento en su sentimiento de independencia. 82% menciona que su capacidad para tomar decisiones y 81% que su capacidad para utilizar herramientas digitales aumentó. Finalmente, el 90% de las emprendedoras considera que su capacidad para obtener orientación cuando lo necesita ha aumentado.

Consulte las páginas: [11](#), [12](#), [13](#), [14](#) y [15](#).

Las emprendedoras están satisfechas con el servicio recibido por parte de Tú-Consultorio Empresarial, pero hay espacio para mejora.

Tú-Consultorio Empresarial tiene un NPS de 55, que es bueno pero inferior al Benchmark de 60 Decibels de América Latina de 64. Los principales motivos de satisfacción son el servicio personalizado y la calidad del personal. Por otro lado, 17% de las emprendedoras declara haber tenido alguna dificultad con el Consultorio, citando la dificultad en programación de reuniones como principal dificultad.

Consulte las páginas: [17](#) y [18](#).

Las emprendedoras que consideran el marketing como el servicio más útil tienden a reportar un mayor impacto en la perspectiva de su negocio, en la confianza en sí mismas y satisfacción general.

De las emprendedoras que consideran el marketing como el servicio más útil, 60% menciona una mejora significativa en la perspectiva de su negocio, comparado a quienes mencionan finanzas y registros contables (50%), administración, comercial y legal (44%) y otros servicios (50%). Asimismo, éstas tienen un nivel de satisfacción con Tú-Consultorio Empresarial mayor que las demás emprendedoras, reportando un NPS de 76 comparado con 59, 44 y 36 respectivamente.

Consulte las páginas: [17](#) y [20](#).

Recomendamos analizar los siguientes ámbitos para seguir aumentando su impacto:

- Analizar la posibilidad de aumentar el alcance de los servicios de marketing. De esta manera, tal vez se podría aumentar el nivel general de satisfacción de las emprendedoras, así como el impacto en algunos indicadores clave como la perspectiva del negocio y la confianza en sí mismas.
- Dado que el 17% de las emprendedoras declara haber tenido dificultades con Tú-Consultorio Empresarial, es clave enfocarse en la dificultad más reportada: programación de reuniones. De esta forma, discutir la posibilidad de brindar mayores opciones (o más flexibilidad) para la adecuada programación ayudará a mejorar la experiencia de las emprendedoras.

¡Sigán realizando este gran trabajo!

“

La orientación que me brindó [Tú-Consultorio Empresarial] fue concisa y práctica. Además, tuvieron paciencia y comprensión.

Instantánea de Desempeño

La columna de desempeño presenta sus datos en comparación con los Benchmarks de 60 Decibels en América Latina, los cuales incluyen distintos sectores con diversos modelos de negocio. Las comparaciones son ilustrativas.

Descripción General del Benchmark

América Latina enfoque geográfico	13 países Incluidos	63 organizaciones incluidas	14,725 voces escuchadas
--	----------------------------------	--	--------------------------------------

Desempeño en
relación con el
Benchmark de 60dB

- 20% INFERIOR
- 40% INFERIOR
- MEDIA
- 40% SUPERIOR
- 20% SUPERIOR

¿A quién está llegando?

Desempeño
respecto al
Benchmark

% accediendo a servicios por primera vez	85%	●●●●●
% que no encuentra fácilmente una buena alternativa	44%	●●●○○

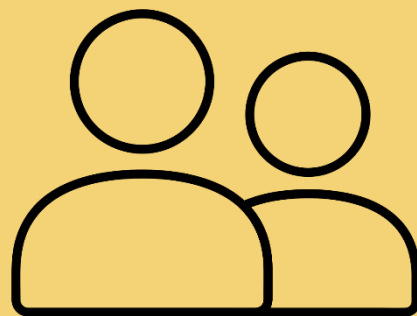
¿Qué impacto está teniendo?

% cuya calidad de vida ‘mejoró mucho’	35%	●●●●○
% que declara que su confianza en sí misma ‘aumentó mucho’	51%	●●●●●*
% que declara que su capacidad para tomar decisiones relacionas al negocio ‘aumentó mucho’	47%	●●●●●*

¿Cuál es el grado de satisfacción de las emprendedoras?

Net Promoter Score	55	●●○○○
% que tiene dificultades	17%	●●●○○

*Estas métricas incluye exclusivamente a instituciones microfinancieras en 12 países de la región, 48 compañías y 11,901 voces escuchadas.



01: Perfil

En esta sección le ayudamos a entender su base de emprendedoras y si está llegando a una población anteriormente desatendida.

Los indicadores clave de esta sección son los siguientes:

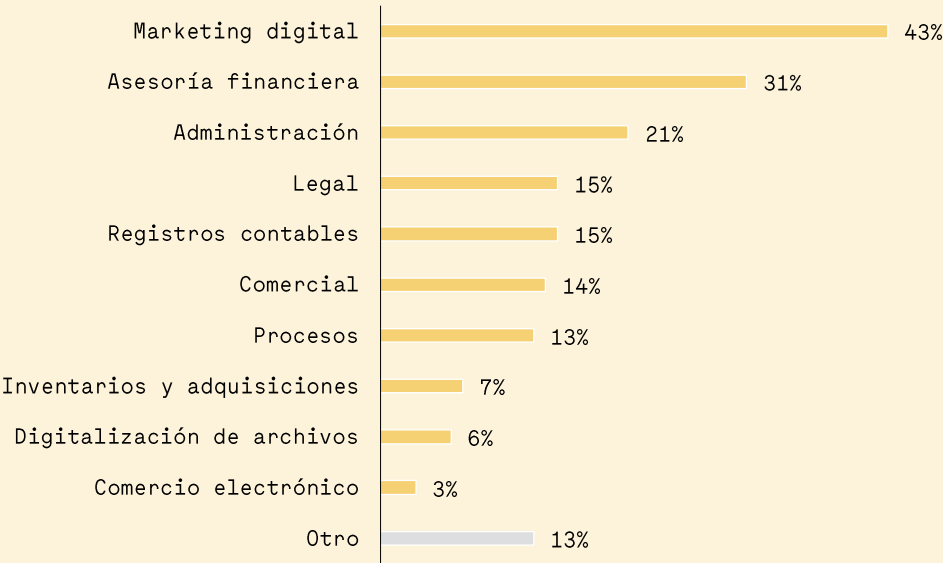
- **Servicios Recibidos:** ¿Cuáles servicios han recibido las emprendedoras? ¿Cuál consideran más útil?
- **Primer Acceso:** ¿Han las emprendedoras tenido acceso a un servicio similar antes?
- **Acceso a Alternativas:** ¿Tienen las emprendedoras acceso a una buena alternativa? ¿Hay competencia en el mercado?



Los principales servicios recibidos por las emprendedoras son marketing digital, asesoría financiera y administración.

Servicios Recibidos

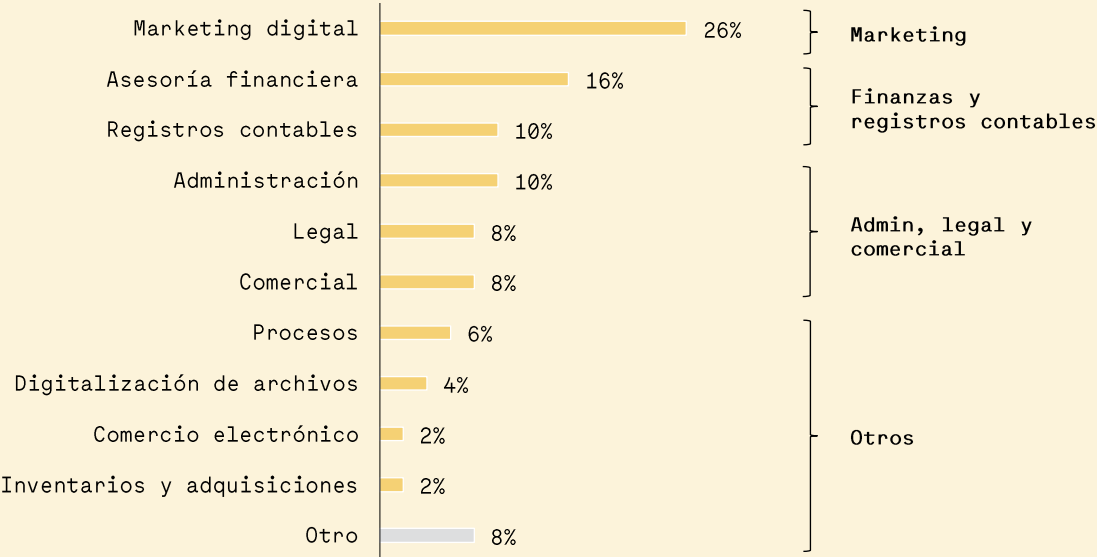
P: ¿Cuáles de estos servicios ha recibido por parte de Tú-Consultorio Empresarial? (n = 96)



1 de cada 4 emprendedoras considera que el servicio más útil que recibió fue el de marketing digital.

Servicio más Útil

P: ¿Cuál fue el servicio más útil en tu experiencia? (n = 96)

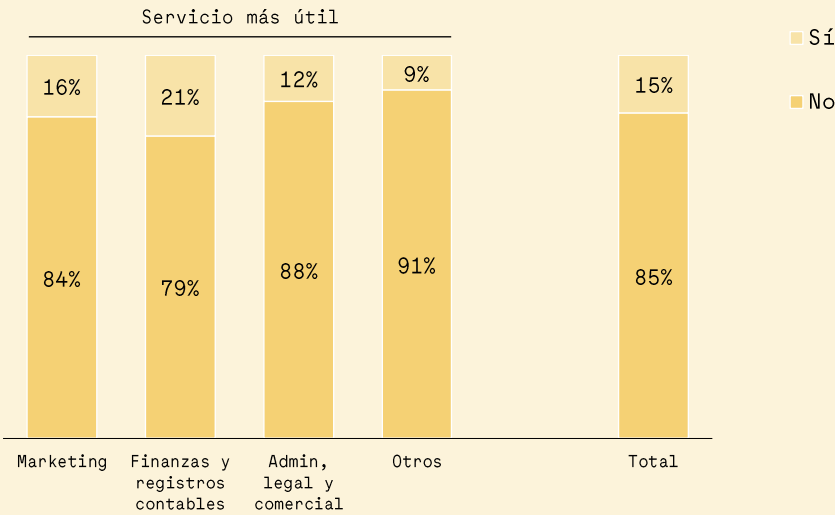




85% de las emprendedoras tuvieron acceso por primera vez a un servicio como el que ofrece Tú-Consultorio Empresarial.

Primer Acceso

P: Antes del trabajar con el Consultorio, ¿tenía acceso a un servicio como el que ofrece Tú-Consultorio Empresarial? (n = 96 | Marketing = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)

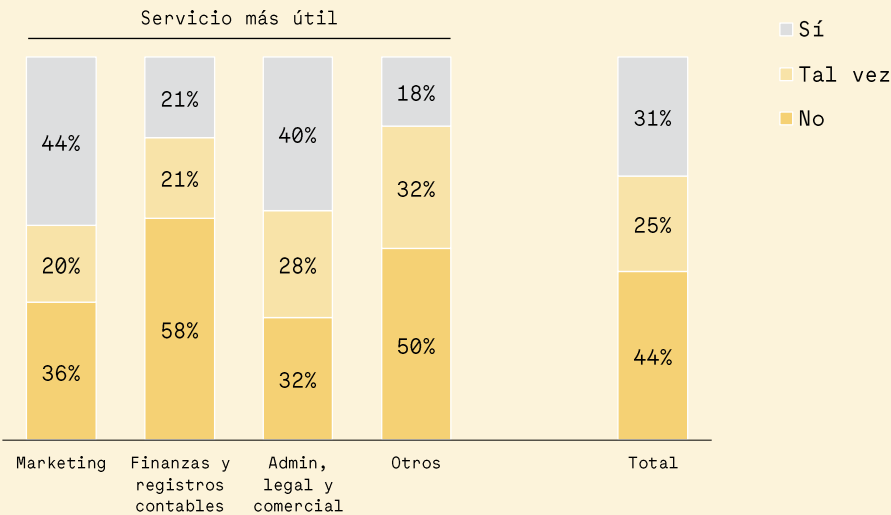


20% SUPERIOR - Benchmark de 60dB

44% de las emprendedoras no podría encontrar fácilmente una buena alternativa al Tú-Consultorio Empresarial, sobre todo quienes accedieron a asesoría financiera y registros contables.

Acceso a Alternativas

P: ¿Podría encontrar fácilmente una buena alternativa a Tú-Consultorio Empresarial? (n = 96 | Marketing Digital = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)



MEDIA - Benchmark de 60dB

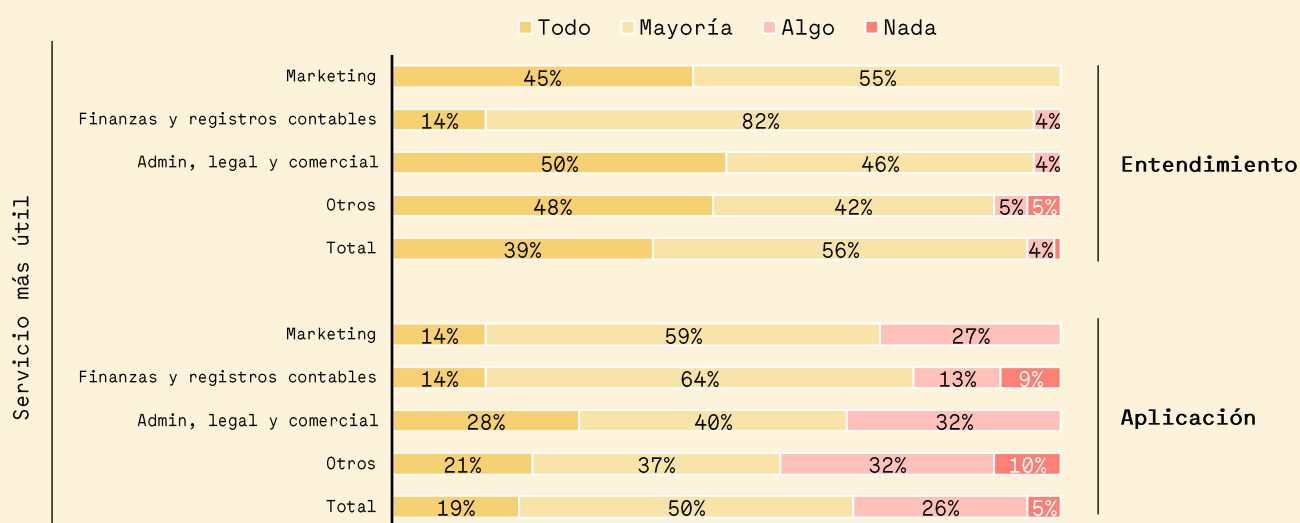


39% de las emprendedoras declara haber entendido ‘todo’ el asesoramiento proporcionado por el Consultorio, mientras el 19% declara haberlo aplicado ‘todo’.

Entendimiento y Aplicación del Asesoramiento

P: ¿Cuánto del asesoramiento proporcionado por el Tú-Consultorio Empresarial fue fácil de entender? (n = 87)

P: ¿Cuánto del asesoramiento proporcionado por el Tú-Consultorio Empresarial aplicaste? (n = 88)



Las emprendedoras señalan como la información más útil las herramientas de planificación financiera y contable.

Información más Útil

P: ¿Cuál fue la información más útil que recibiste? Por favor explica (n = 85). Pregunta abierta, codificada por 60 Decibels.

39%

menciona herramientas de planificación financiera y contable

(34% de las encuestadas)

“

La herramienta en Excel que me permitirá proyectar ingresos, gastos y rendimiento.

11%

menciona una investigación de mercado

(9% de las encuestadas)

“

La forma de enfocar mi emprendimiento y cómo puedo dar a conocer el valor de mis productos a mi público objetivo.

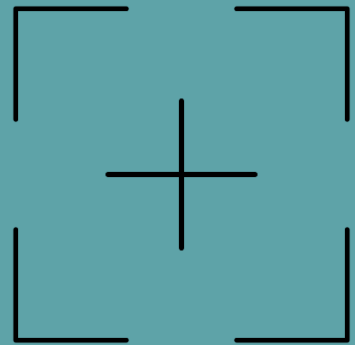
9%

menciona manejo de redes sociales

(8% de las encuestadas)

“

La importancia de las redes sociales y cómo generar ads mediante Meta.



02: Impacto

Creemos que la mejor manera de entender el impacto social que está teniendo es simplemente preguntar a las emprendedoras si su calidad de vida ha cambiado por haber tenido acceso a Tú-Consultorio Empresarial y, en caso afirmativo, de qué manera lo ha hecho.

En esta sección se muestra el grado en que influyó en su calidad de vida, y, en sus propias palabras, qué resultados están obteniendo.

Los indicadores clave de esta sección son los siguientes:

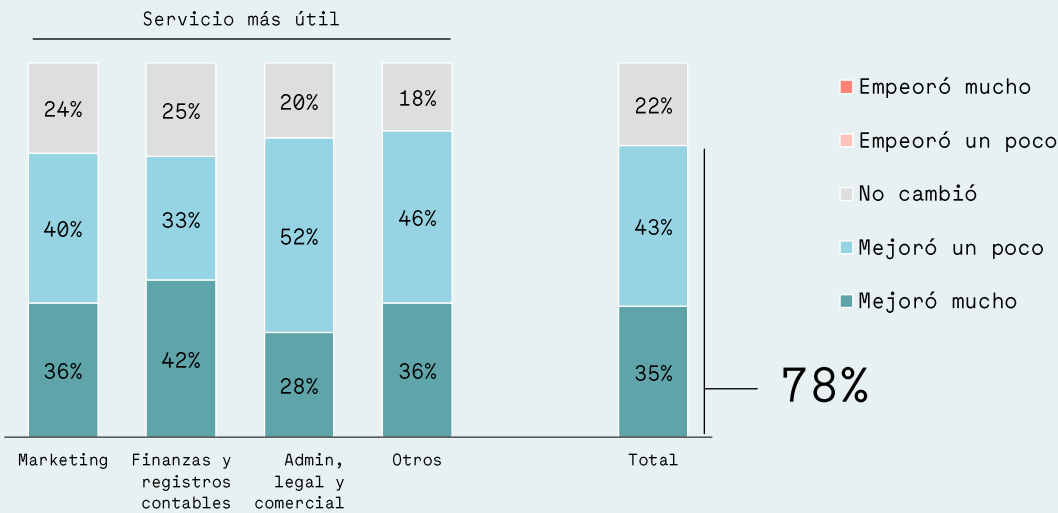
- **Cambio en la Calidad de Vida:** ¿Tú-Consultorio Empresarial ha impactado la calidad de vida de sus emprendedoras?
- **Perspectiva y Forma de Administrar Negocios:** ¿Tú-Consultorio Empresarial ha cambiado la perspectiva o forma de administrar negocios de las emprendedoras?
- **Confianza en Sí Misma:** ¿Tú-Consultorio Empresarial ha cambiado la confianza en sí mismas?



78% de las emprendedoras menciona que su calidad de vida mejoró debido a Tú-Consultorio Empresarial.

Cambio en la Calidad de Vida

P: ¿Ha cambiado su calidad de vida debido a Tú-Consultorio Empresarial? (n = 96 | Marketing = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)



●●●●○

40% SUPERIOR - Benchmark de 60dB

Mejores herramientas financieras y de gestión, mayor eficiencia del tiempo y mayor confianza en toma de decisiones son las principales razones de mejora en la calidad de vida.

Cómo Ha Mejorado la Vida de las Emprendedoras

P: ¿Cómo mejoró su calidad de vida? Pregunta abierta, respuestas codificadas por 60dB. (n = 75)

20%

(16% de las encuestadas)

menciona mejores herramientas financieras y de gestión

“La forma de ver mis estados financieros, cuál es mi utilidad y al final si crece o no el emprendimiento y ver qué solución dar para mejorar las ventas”.

16%

(13% de las encuestadas)

reporta mayor eficiencia del tiempo

“Me dio las pautas y el camino que debo seguir para cumplir de manera eficiente lo que quiero con mi emprendimiento, disminuyó mi estrés y la desmotivación que tenía”.

15%

(12% de las encuestadas)

declara un aumento de la confianza en la toma de decisiones empresariales

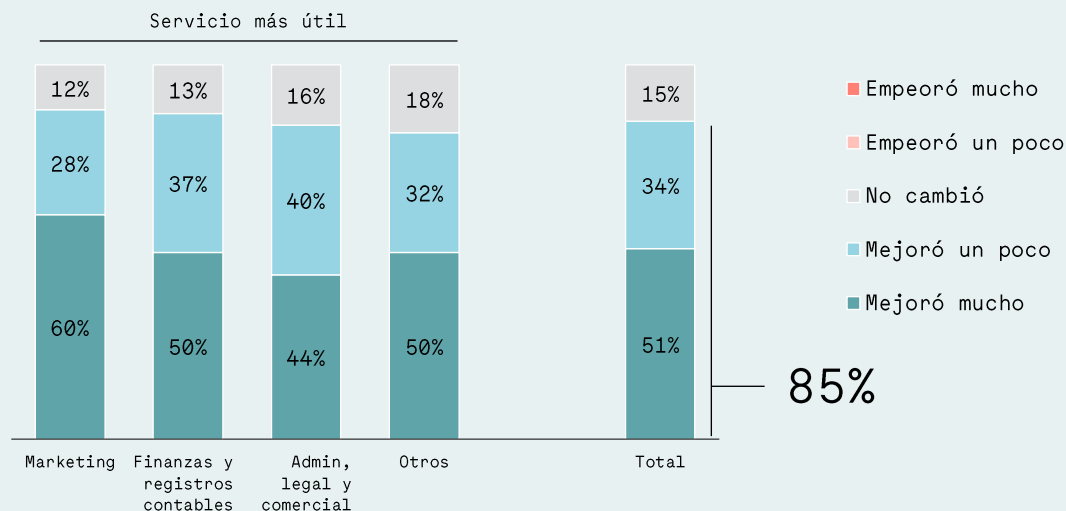
“Ahora puedo llevar registros y conocer más acerca del funcionamiento de mi emprendimiento para una mejor toma de decisiones”.



85% de las emprendedoras menciona que su perspectiva de crecimiento de negocios mejoró debido a Tú-Consultorio.

Perspectiva de los Negocios

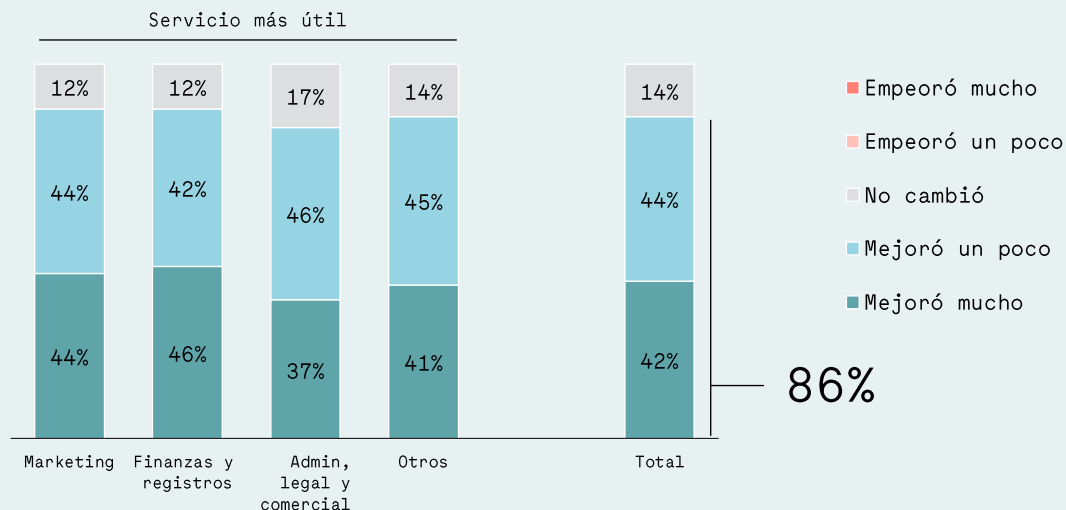
P: ¿Ha cambiado la perspectiva de crecimiento para tu negocio debido a tu relación con Tú-Consultorio Empresarial? (n = 96 | Marketing Digital = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)



86% de las emprendedoras menciona que la forma de administrar su negocio mejoró gracias a Tú-Consultorio.

Forma de Administrar los Negocios

P: ¿Ha cambiado la forma de administrar tu negocio gracias a Tú-Consultorio Empresarial? (n = 95 | Marketing Digital = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 24, Otros = 22)

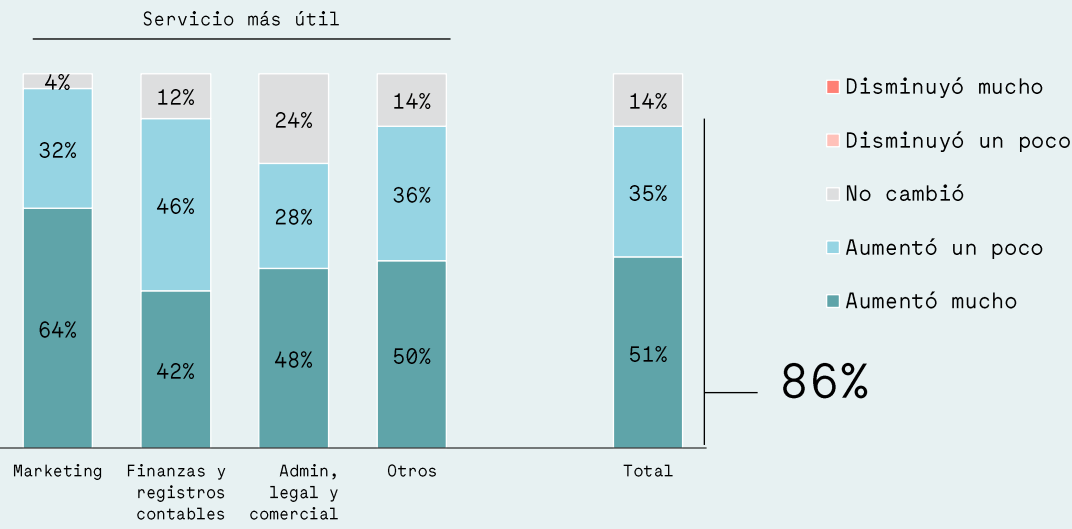




86% de las emprendedoras declara que su confianza en sí misma aumentó.

Cambios en Confianza en Sí Misma

P: Por haber participado en el Tú-Consultorio Empresarial, ¿cómo ha cambiado tu confianza en tí misma y en tus capacidades? (n = 96 | Marketing Digital = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)

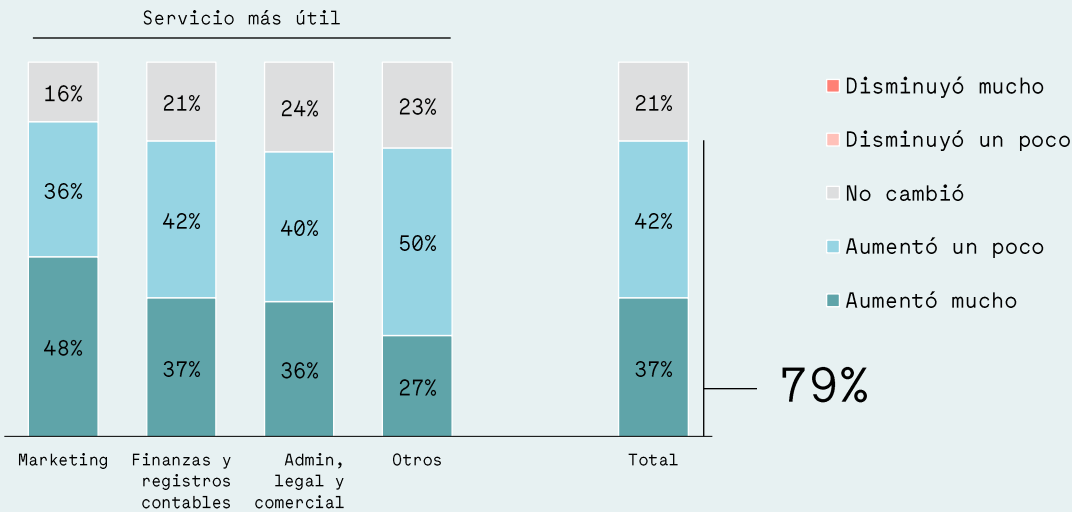


20% SUPERIOR - Benchmark IMF de 60dB

79% de las emprendedoras reporta que su sentimiento de independencia aumentó.

Sentimiento de Independencia

P: Por haber participado en el Tú-Consultorio Empresarial, ¿cómo ha cambiado qué tan independiente te sientes? (n = 96 | Marketing Digital = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)

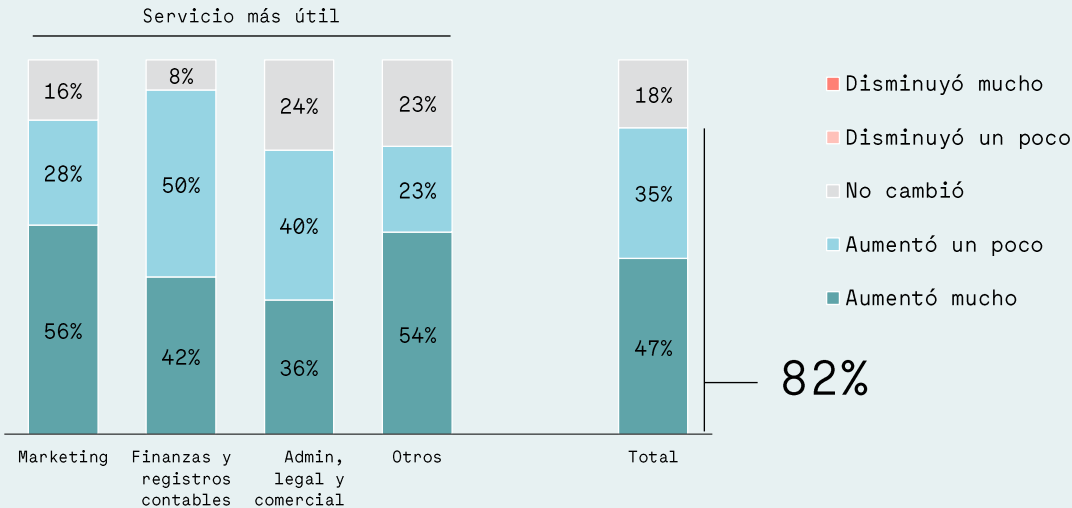




82% de las emprendedoras reporta que su capacidad para tomar decisiones sobre su negocio aumentó gracias a Tú-Consultorio.

Capacidad para Tomar Decisiones

P: Por haber participado en el Tú-Consultorio Empresarial, ¿cómo ha cambiado tu capacidad para tomar decisiones sobre cómo administrar tu negocio (sin consultar a su cónyuge/otro adulto)? (n = 96 | Marketing = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)

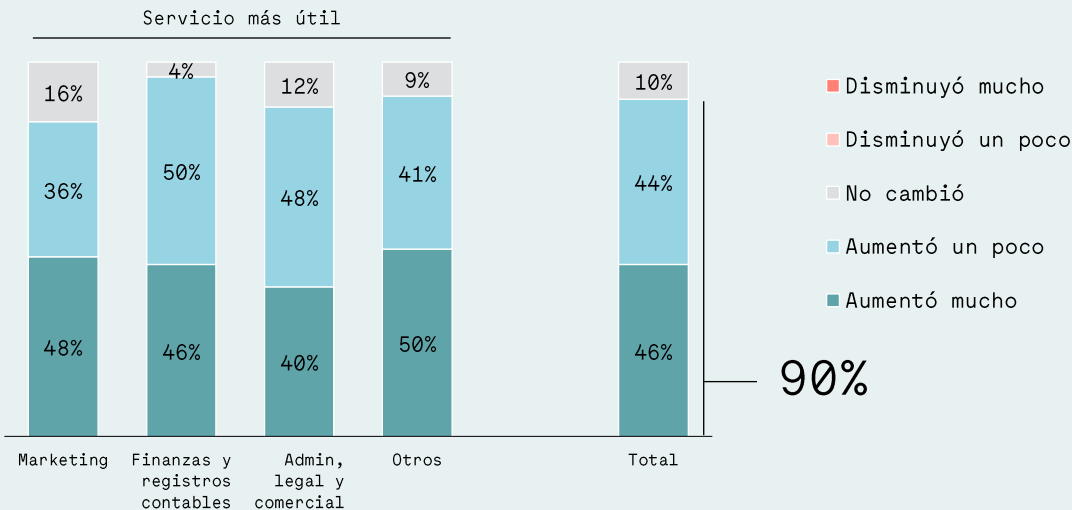


20% SUPERIOR - Benchmark IMF de 60dB

90% de las emprendedoras declara que su capacidad para obtener orientación aumentó debido a Tú-Consultorio.

Capacidad para Obtener Orientación

P: Por haber participado en el Tú-Consultorio Empresarial, ¿cómo ha cambiado tu capacidad para obtener orientación cuando la necesita? (n = 96 | Marketing = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)

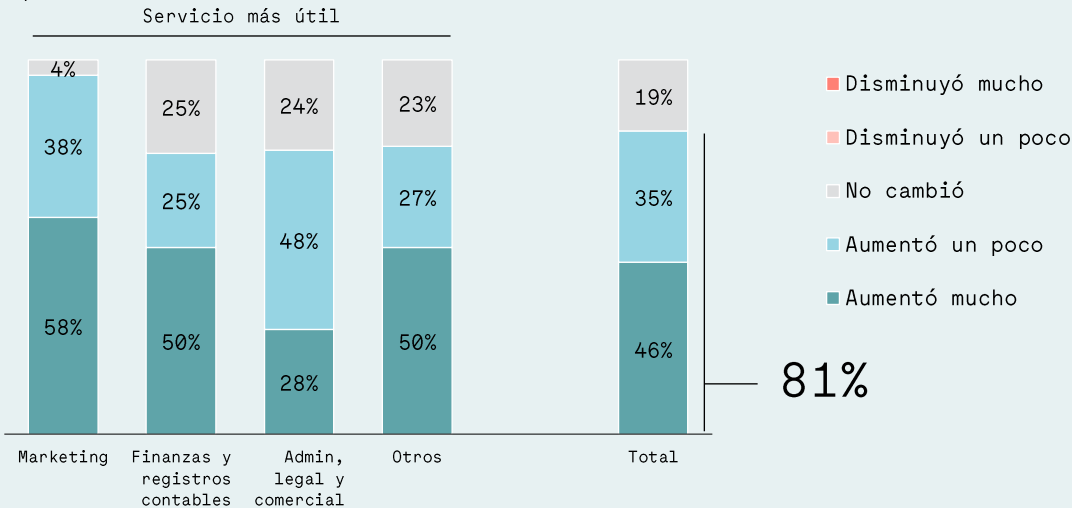




8 de cada 10 emprendedoras menciona que su capacidad para utilizar herramientas digitales aumentó gracias a Tú-Consultorio.

Capacidad para Utilizar Herramientas Digitales

P: Por haber participado en el Tú-Consultorio Empresarial, ¿cómo ha cambiado tu capacidad para utilizar herramientas digitales que benefician a tu negocio? (n = 95 | Marketing Digital = 24, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)



“

Me ayudaron mucho con un sistema contable el cual cuenta con un dashboard que me permite visualizar los grandes hitos en mis números de forma periódica.



03:

Experiencia

En esta sección, se utiliza el Net Promoter Score® para comprender el nivel de satisfacción y lealtad de las emprendedoras y los factores que lo impulsan. La información adicional sobre las dificultades que enfrentan manifiesta los ámbitos en los que Tú-Consultorio Empresarial puede mejorar.

Los indicadores clave de esta sección son los siguientes:

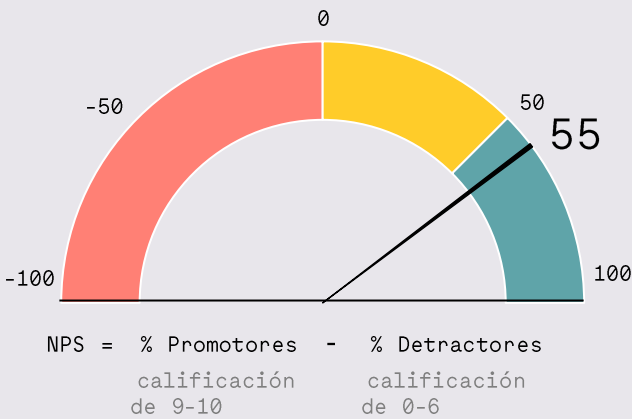
- **Net Promoter Score:** ¿Qué probabilidades hay de que sus emprendedoras recomienden a Tú-Consultorio Empresarial a una amiga?
- **Dificultades que Enfrentan:** ¿Qué proporción de sus emprendedoras tiene dificultades con Tú-Consultorio Empresarial?



Tú-Consultorio Empresarial tiene un NPS de 55, que es bueno pero inferior al Benchmark de 60dB que es de 64.

Net Promoter Score® (NPS)

P: En una escala del 0 al 10, ¿qué probabilidades hay de que recomiende Tú-Consultorio Empresarial a una amiga, siendo 0 nada probable y 10 sumamente probable? (n = 96)



●●○○○
40% INFERIOR - Benchmark de 60dB

El Net Promoter Score® (NPS) es un indicador utilizado para medir la satisfacción y la lealtad de los clientes. El NPS es el porcentaje de clientes que dan una calificación de 9 o 10 (“Promotores”) menos el porcentaje que dan una calificación de 0 a 6 (“Detractores”). Los que dan una calificación de 7 y 8 se consideran “Pasivos”.

Servicio más útil	
Marketing	76
Finanzas y registros contables	59
Administración, comercial o legal	44
Otros	36

Comparación a Nivel del País

El promedio del NPS para las 6 compañías de Bolivia incluidas en el Benchmark es 27, siendo 62 el máximo valor reportado.

Los Promotores valoran el servicio personalizado. Los Pasivos y Detractores quieren ver mejoras en el asesoramiento y profundización en la formación.

64%
son Promotores 😊

Les encanta:

1. Servicio personalizado
(41% de los Promotores / 26% de las encuestadas)

2. Personal empático y comprensivo
(31% de los Promotores / 20% de las encuestadas)

3. Conocimientos profesionales
(25% de los Promotores / 16% de las encuestadas)

27%
son Pasivos 😐

Les gusta:

1. Apoyo único y útil
(58% de los Pasivos / 16% de las encuestadas)

2. Personal empático y comprensivo
(12% de los Pasivos / 3% de las encuestadas)

Quieren ver:

1. Mejora en el asesoramiento y profundización en la formación
(12% de los Pasivos / 3% de las encuestadas)

9%
son Detractores ☹️

Quieren ver:

1. Mejora en el asesoramiento y profundización en la formación
(22% de los Detractores / 2% de las encuestadas)

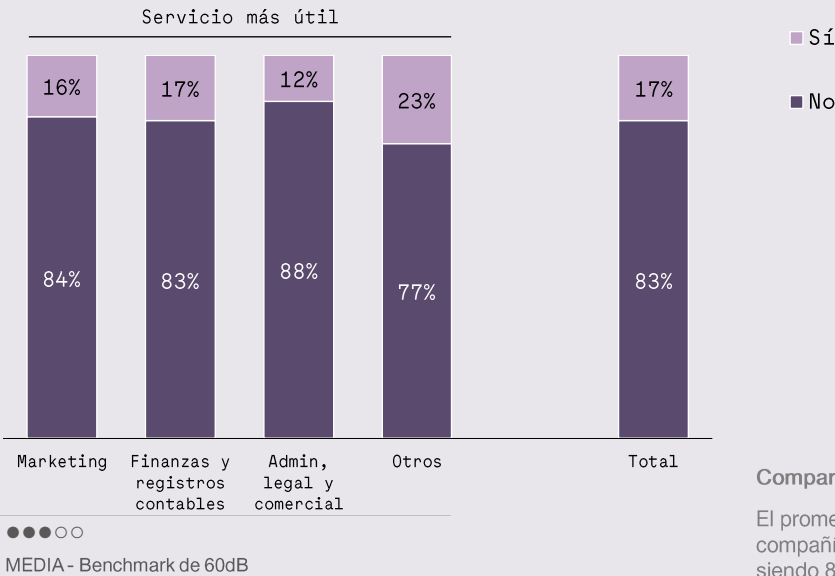
2. Seguimiento y apoyo integral
(22% de los Detractores / 2% de las encuestadas)



17% de las emprendedoras declara haber tenido alguna dificultad con Tú-Consultorio Empresarial.

Dificultades que Enfrentan

P: ¿Ha tenido alguna dificultad con Tú-Consultorio Empresarial? (n = 96 | Marketing = 25, Finanzas y registros contables = 24, Administración, legal o comercial = 25, Otros = 22)



Comparación a Nivel del País

El promedio de los desafíos reportados para las 6 compañías en Bolivia incluidas en el Benchmark es 23%, siendo 8% el menor valor reportado.

Las emprendedoras señalan como dificultades más comunes problemas con programación de reuniones/formación, reuniones perdidas debido a deadlines y desafíos en la implementación.

Dificultades más Comunes

P: Por favor explique la dificultad que has tenido. (n = 16). Pregunta abierta, codificada por 60 Decibels.

50%

menciona problemas con programación de reuniones/formación

(8% de las encuestadas)

“

Me encantan sus capacitaciones, pero los horarios muchas veces no puedo compatibilizarlos.

25%

menciona reuniones perdidas debido a deadlines

(4% de las encuestadas)

“

No sabía la fecha límite para realizar las consultorías y perdí varias sesiones por ello.

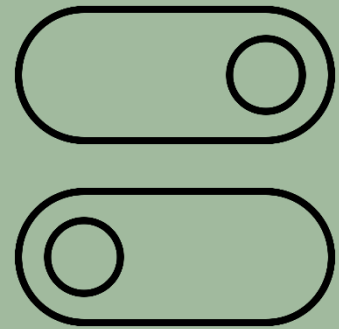
19%

menciona desafíos en la implementación

(3% de las encuestadas)

“

Reto de poder aplicar [lo aprendido], no es complicado, pero todo dependía de mi persona.



04:

Análisis de Segmentación

No todas las emprendedoras son iguales. Comprender su impacto en diferentes grupos de emprendedoras puede revelar perspectivas adicionales sobre cómo puede mejorar el desempeño.

En esta sección se presentan los resultados por servicio más útil y aplicación de asesoramiento los ocho indicadores clave introducidos en secciones anteriores.

Los indicadores clave de esta sección son los siguientes:

- **Calidad de vida**
- **Perspectiva de los Negocios**
- **Confianza en Sí Misma**
- **Capacidad para Tomar Decisiones**
- **Capacidad para Obtener Orientación**
- **Capacidad para Utilizar Herramientas Digitales**
- **Net Promoter Score**
- **Dificultades que Experimentan**



Las que consideran el marketing como el servicio más útil tienden a reportar un mejor resultado en impacto y satisfacción.

Análisis de segmentación por servicio más útil.
Celdas sombreadas = mejor desempeño en cada dimensión (en ciertos casos, múltiples debido al 6% de margen de error).

Dimensión	Métrica	Marketing (n = 25)	Finanzas y registros contables (n = 24)	Admin, legal y comercial (n = 25)	Otros (n = 22)
Impacto 	Calidad de Vida % 'mejoró mucho'	36%	42%	28%	36%
	Perspectiva de los Negocios % 'mejoró mucho'	60%	50%	44%	50%
	Confianza en Sí Mismas % 'aumentó mucho'	64%	42%	48%	50%
	Capacidad para Tomar Decisiones % 'aumentó mucho'	56%	42%	36%	54%
	Capacidad para Obtener Orientación % 'aumentó mucho'	48%	46%	40%	50%
	Capacidad para Utilizar Herramientas Digitales % 'aumentó mucho'	58%	50%	28%	50%
Experiencia 	Net Promoter Score	76	59	44	36
	Dificultades que Enfrentan % 'que tiene dificultades'	16%	17%	12%	23%

Las emprendedoras que aplicaron ‘todo’ o ‘la mayoría’ del asesoramiento tienden a reportar un mayor impacto.

Análisis de segmentación por aplicación de asesoramiento.
Celdas sombreadas = mejor desempeño en cada dimensión (en ciertos casos, múltiples debido al 6% de margen de error).

Dimensión	Métrica	Todo (n = 17)	La mayoría (n = 44)	Algo o nada (n = 27)
Impacto 	Calidad de Vida % 'mejoró mucho'	29%	50%	4%
	Perspectiva de los Negocios % 'mejoró mucho'	71%	64%	7%
	Confianza en Sí Mismas % 'aumentó mucho'	59%	61%	26%
	Capacidad para Tomar Decisiones % 'aumentó mucho'	53%	61%	15%
	Capacidad para Obtener Orientación % 'aumentó mucho'	47%	52%	30%
	Capacidad para Utilizar Herramientas Digitales % 'aumentó mucho'	59%	58%	11%
Experiencia 	Net Promoter Score	65	74	0
	Dificultades que Enfrentan % 'que tiene dificultades'	23%	16%	15%



Anexo

Metodología

Acerca de la metodología de 60 Decibels

Entre abril y mayo, se completaron 96 entrevistas online con clientas de Tú-Consultorio Empresarial. Todas las emprendedoras de la base de datos enviada fueron contactadas, inicialmente con una encuesta online por WhatsApp y después con una encuesta en nuestra plataforma online. La ayuda del equipo del Tú-Consultorio Empresarial para llegar a más emprendedoras fue crucial para obtener la muestra final. Incluimos a continuación el desglose de cómo recogimos estos datos:

País	Bolivia
Población de Emprendedoras	223
Entrevistas Completadas	96
Tasa de Respuesta	43%
Idiomas	Español
Nivel de Confianza	90%
Margen de Error	6%

Cálculos y Definiciones

Para aquellos a quienes les gusta profundizar, incluimos a continuación un resumen de algunos cálculos que utilizamos en este informe.

Parámetro de Medición Cálculo

Net Promoter Score®

El Net Promoter Score (NPS) es un indicador utilizado habitualmente para medir la satisfacción y la lealtad de los clientes. Se mide pidiendo a los clientes que califiquen cuál es la probabilidad de que recomienden un producto/servicio a un amigo o familiar en una escala del 0 al 10, siendo 0 lo menos probable y 10 lo más probable. El NPS es el porcentaje de clientes que dan una calificación de 9 o 10 sobre 10 ("Promotores") menos el porcentaje de clientes que dan una calificación de 0 a 6 sobre 10 ("Detractores"). Los que dan una calificación de 7 y 8 se consideran "Pasivos".

Ideas sobre cómo utilizar estos resultados

Incluimos a continuación ideas sobre cómo involucrar a su equipo y utilizar estos resultados para fomentar el debate y tomar decisiones informadas.

Revise sus Resultados

- ☐ Revise sus resultados y las respuestas cualitativas de los clientes. ¡Hay muchos comentarios interesantes!

Involucre a su Equipo

- ☐ Envíe el informe a su equipo e invite a hacer comentarios, preguntas y plantear ideas. ¡A veces las mejores ideas proceden de lugares inesperados!
- ☐ Organice una reunión del equipo y analice qué es lo más útil, celebre lo positivo e identifique los siguientes pasos.

Difunda el Mensaje

- ☐ Llegue a un público más amplio en las redes sociales y demuestre que ha invertido en sus clientes. Incluimos a continuación algunos ejemplos de publicaciones en redes sociales.
- ☐ 78% de las emprendedoras menciona que su calidad de vida ha mejorado gracias al Tú-Consultorio Empresarial. #ListenBetter con @60_decibels
- ☐ 9 de cada 10 de las emprendedoras declara que su capacidad para obtener orientación ha aumentado debido al Tú-Consultorio Empresarial. #ListenBetter with @60_decibels

Cierre el Círculo

- ☐ Recomendamos publicar en redes sociales/sitios web/enviar un SMS diciendo "gracias a todas las que han participado en la reciente encuesta con nuestro colaborador de investigación 60 Decibels, valoramos sus comentarios y, como resultado de ello, vamos a trabajar en XYZ"
- ☐ Después de leer este informe, no olvide decirnos qué le ha parecido: ¡Haga [clic aquí!](#)

¡Actúe!

- ☐ Compile ideas del equipo en un plan de acción, incluidas las responsabilidades.
- ☐ Manténganos informados, nos encantaría saber qué cambios realiza sobre la base de estas perspectivas.
- ☐ Ponga en marcha el próximo proyecto de Datos Lean. Le recomendamos que vuelva a registrarse en un plazo de 6 a 12 meses.

60__decibels

Acerca de 60 Decibels

60 Decibels es una empresa de ámbito mundial especializada en la medición del impacto con base tecnológica, que aporta velocidad y repetibilidad a la medición del impacto social y a perspectivas de los clientes. Facilitamos benchmarks genuinos en desempeño del impacto, lo que permite a las organizaciones comprender el impacto en relación con empresas homólogas y establecer objetivos de desempeño. Contamos con una red de más de 1.000 investigadores en más de 80 países y hemos trabajado con más de 800 de los principales inversores de impacto del mundo, empresas, fundaciones, corporaciones, ONG y entidades públicas. 60 Decibels facilita escuchar a las personas que más importan.

Ramiro Rejas
ramiro@60decibels.com

Hellen Alvarado
hellen@60decibels.com

Belén Cáceres
belen@60decibels.com

Isabela Nieto
isabela@60decibels.com

¡Gracias por Trabajar con Nosotros!

Repitamos en el futuro.

Nos encantaría saber qué le ha parecido trabajar con 60dB. Dedique cinco minutos a completar nuestra encuesta [¡aquí!](#)

Manténgase en contacto

Dese de alta en [The Volume](#), nuestra colección mensual de aquello que vale la pena leer.

Agradecimientos

Gracias a Ignacio, Lucia, Paola, Julián y a todo el equipo del Tú-Consultorio Empresarial por su apoyo a lo largo de todo el proyecto. Este trabajo ha sido generosamente financiado por Fundación IES.