

Para que esta **Matriz de Madurez Digital** sea una herramienta de autodiagnóstico efectiva, la hemos diseñado bajo el enfoque de **Disruptivamente**: una visión sistémica que va más allá de la tecnología y se centra en la estrategia, los procesos y los resultados reales.

Esta matriz permite a un dueño de Pyme situarse en uno de los cuatro estadios de evolución digital.

Matriz de Madurez Digital: Autodiagnóstico para Pymes

Instrucciones de uso:

- Revise los **5 Pilares Estratégicos**.
- Identifique en qué nivel se encuentra su empresa para cada pilar.
- El nivel donde tenga más coincidencias determinará su **Estado de Madurez Global**.

1. Pilares de Evaluación

Pilar Estratégico	Nivel 1: Analógico / Inicial	Nivel 2: Conectado / Reactivo	Nivel 3: Integrado / Funcional	Nivel 4: Disruptivo / Estratégico
Estrategia y Visión	No existe un plan digital. Se actúa por intuición o imitación.	Se ejecutan tácticas aisladas (posts, anuncios) sin un objetivo de negocio claro.	Existe una estrategia digital alineada con los objetivos de ventas anuales.	La tecnología lidera el modelo de negocio. Se buscan "Océanos Azules" constantemente.
Ecosistema Web (EEAT)	No tiene sitio web o está	Web informativa ("brochure	Web optimizada para conversión (SEO/UX) con	Ecosistema de propiedad robusto con

Pilar Estratégico	Nivel 1: Analógico / Inicial	Nivel 2: Conectado / Reactivo	Nivel 3: Integrado / Funcional	Nivel 4: Disruptivo / Estratégico
	desactualizado y no es móvil.	digital"). No genera leads ni confianza técnica.	activos de autoridad y contenido de valor.	E-commerce, blog de autoridad y flujos automatizados.
Datos y Toma de Decisiones	No se miden resultados. Se desconoce el origen de los clientes.	Se miden métricas de vanidad (likes, seguidores). Decisiones basadas en el mes a mes.	Uso de GA4 y CRM. Se conoce el Costo de Adquisición (CAC) y la tasa de conversión.	Cultura de datos. Uso de analítica predictiva y medición del Customer Lifetime Value (CLV).
Procesos y Tecnología	Procesos 100% manuales. Dependencia de papel o Excel básico.	Uso de herramientas gratuitas no integradas (WhatsApp, Gmail, Excel).	Automatización de flujos básicos (email marketing, facturación, atención inicial).	Automatización avanzada (No-Code/IA). Procesos escalables y eficientes con mínima fricción.
Branding y Contenido	Comunicación genérica. Identidad visual inconsistente o inexistente.	Se publica contenido solo para "tener presencia". Diseño decorativo.	Branding con intención. Contenido estratégico que educa y guía al consumidor.	Autoridad sectorial (Thought Leadership). Contenido transmedia que activa decisiones de compra.

2. Interpretación del Resultado

Nivel 1: El Sobreviviente Analógico

Diagnóstico: Su empresa corre el riesgo de quedar fuera del mercado en los próximos 24 meses. La falta de visibilidad y eficiencia operativa la hace vulnerable ante cualquier competidor digitalizado.

Acción Inmediata: Iniciar un diagnóstico de procesos internos y definir una identidad de marca básica pero coherente.

Nivel 2: El Explorador Conectado

Diagnóstico: Usted gasta dinero en marketing, pero no lo invierte. Tiene presencia, pero no tiene control. Sus esfuerzos digitales son "ruido" que no siempre se traduce en ventas.

Acción Inmediata: Integrar sus tácticas en una **Estrategia Digital Enfocada en Resultados**. Deje de postear y empiece a construir un embudo.

Nivel 3: El Competidor Funcional

Diagnóstico: Su Pyme ya compite con fuerza. Tiene herramientas y mide resultados, pero aún hay fricción en los procesos y falta escalar la autoridad de marca.

Acción Inmediata: Refinar la segmentación inteligente y optimizar la conversión (CRO). Es momento de implementar **Creatividad Funcional** para bajar costos y subir márgenes.

Nivel 4: El Líder Disruptivo

Diagnóstico: Usted ya no solo compite, usted marca la pauta. Su empresa es un sistema operativo eficiente que utiliza la IA y los datos para crecer sin fronteras.

Acción Inmediata: Enfocarse en la retención (CLV) y en la expansión hacia nuevos mercados mediante narrativas transmedia y modelos de plataforma.

3. ¿Cómo Disruptivamente ayuda en este Diagnóstico?

Si su autoevaluación arroja resultados mayoritarios en los **Niveles 1 y 2**, su Pyme requiere un **Acompañamiento en Transformación Digital** urgente para evitar la obsolescencia.

Si se encuentra en el **Nivel 3**, nuestro enfoque en **Branding con Intención y Contenido que Activa Decisiones** es el multiplicador de fuerza que necesita para dar el salto a la autoridad total del mercado.

