

Construya un negocio que funcione sin usted, *ya sea que se quede para siempre o venda mañana.*

La Promesa de Synergy

La mayoría de los negocios liderados por su dueño se estrellan contra un muro entre USD 1M y USD 50M en ingresos. El fundador se convierte en el cuello de botella. Las decisiones se atascan. Crecer se vuelve costoso. La salida, si es que llega, termina siendo una venta forzada en lugar de un buen pago.

Synergy resuelve eso. Instalamos el liderazgo C-suite fraccional, la disciplina financiera y la estructura operativa (Synergy Hacked) que convierten una empresa dependiente del dueño en un negocio que se opera solo.

“Estar listo para la salida y estar listo para operar para siempre son lo mismo.”

Con Quiénes Trabajamos

Dueños-Operadores	Fundadores que dirigen negocios de USD 1M–USD 50M, atrapados en el día a día, que necesitan escalar más allá de sí mismos o prepararse para una salida significativa.
Private Equity	Firmas de PE con empresas en portafolio que necesitan capacidad ejecutiva fraccional sin el costo ni el compromiso de una contratación C-suite de tiempo completo.
ETA / Search Funds	Searchers y operadores recién adquiridos que necesitan un equipo experimentado detrás mientras toman las riendas.
Contadores y Asesores	Firmas de servicios profesionales cuyos clientes ya superaron la contabilidad y el cumplimiento tributario, y necesitan asesoría real a nivel CFO.

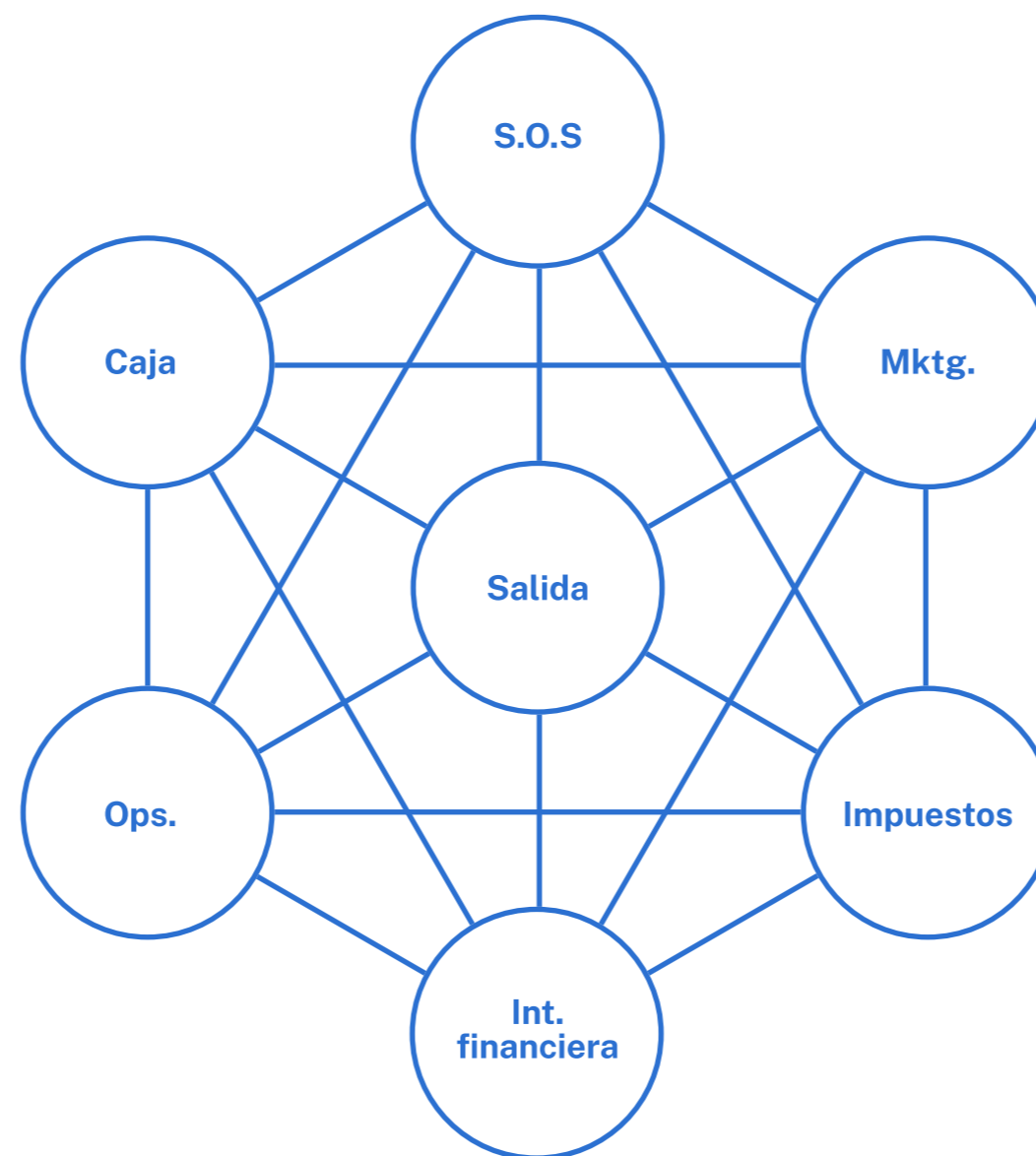
Synergy Hacked

Nuestra metodología para construir negocios que funcionen sin el dueño.

Synergy Hacked se construye sobre siete pilares. Cada uno es una disciplina que, por sí sola, hace que un negocio valga más. Juntos, hacen un negocio que se multiplica, el tipo de negocio por el que un comprador estratégico paga una prima, y el tipo de negocio del que un dueño realmente puede alejarse.

La Planeación de Salida está en el centro porque todos los demás pilares alimentan a este. La misma disciplina operativa que hace vendible un negocio es la disciplina que lo hace funcionar bien a largo plazo. No hay que elegir entre una y otra.

Los siete pilares



1

Planeación de Salida

El centro de todo

Cada decisión que toma un fundador, contratar, invertir, vender, reestructurar, debe pasar por un solo filtro: ¿esto hace al negocio más valioso para un futuro dueño? La Planeación de Salida no es un evento de una sola vez. Es el lente que aplicamos a todo lo demás.

- Benchmarking de valoración y análisis de brechas
- Evaluación y hoja de ruta de preparación para el comprador
- Plan de reducción de la dependencia del dueño
- Estructuración del deal y coordinación de tiempos

2

Caja y Utilidad Primero

Utilidad por diseño

Los ingresos son vanidad. La caja es la realidad. Instalamos una disciplina operativa de utilidad primero que paga al dueño primero, financia al negocio segundo, y convierte la rentabilidad en un resultado deliberado en lugar de una sorpresa trimestral.

- Arquitectura de cuentas Profit First
- Pronóstico de flujo de caja y modelado de runway
- Análisis de margen por producto, servicio y cliente
- Estrategia de precios y economía unitaria

3 Sistemas y Estructura Operativa (SOS)

Estructura que escala

Un negocio no puede escalar a punta de heroicidades. Documentamos los flujos de trabajo, los derechos de decisión y la cadencia operativa que permiten que la empresa funcione sobre rieles en lugar de funcionar sobre el fundador. Esto es lo que convierte un empleo en un activo.

- Diseño organizacional y mapeo de responsabilidades
- Documentación de SOPs y estandarización de procesos
- Cadencia de reuniones y ritmo operativo
- Claridad de roles y marcos de delegación

4 Impuestos

El calendario, no la calculadora

Una estrategia tributaria que solo aparece una vez al año no es estrategia, es captura de datos. Integramos la planeación tributaria en el calendario operativo para que cada decisión importante del negocio se tome con la consecuencia fiscal ya contemplada.

- Estructura societaria y optimización
- Planeación y proyecciones tributarias durante todo el año
- Estrategia de compensación y distribuciones al dueño
- Planeación tributaria de transacciones y de salida

5 Inteligencia Financiera

Cierre limpio. Pronóstico al frente.

Usted no puede dirigir un negocio con un estado de resultados que cierra 45 días tarde. Construimos la disciplina de cierre, la infraestructura de reportes y los modelos prospectivos que convierten la función financiera de un espejo retrovisor en un parabrisas.

- Cierre mensual en cinco días hábiles o menos
- Dashboards de KPI y reportes gerenciales
- Pronósticos de caja rotativos a 13 semanas y presupuestos anuales
- Paquetes de reporte para junta directiva e inversionistas

6 Operaciones

Arregle la máquina antes de echar combustible

Inyectar gasto en marketing o nuevas contrataciones a una operación rota solo hace que el caos sea más grande y más costoso. Auditamos, rediseñamos y estabilizamos el motor operativo antes de tocar el pedal del crecimiento.

- Diagnóstico operativo y análisis de cuellos de botella
- Planeación de capacidad y optimización de flujos de trabajo
- Revisión de proveedores, cadena de suministro y entregas
- Evaluación del stack tecnológico y de automatización

7 Marketing

Crecimiento que las operaciones puedan sostener

Un gran marketing sobre una operación rota es la forma garantizada de perder clientes más rápido. Ejecutamos una estrategia de marketing que coincida con la realidad operativa, y luego la escalamos deliberadamente a medida que el motor se fortalece.

- Posicionamiento, mensaje y perfil del cliente ideal
- Estrategia de canales y diseño del pipeline
- Alineación entre la capacidad de marketing y la de operaciones
- Generación de leads y optimización de conversiones

Cómo Trabajamos con Usted

Synergy es fraccional. Esto significa experiencia C-suite real en proyectos reales, sin el costo, sin la cesión de equity y sin el compromiso de una contratación de tiempo completo. Nos integramos con su equipo, dirigimos la función y construimos los sistemas que con el tiempo se operan solos.

Llamada

Exploratoria

Una conversación de 30 minutos para entender dónde está, dónde está atascado, y si Synergy es el ajuste correcto. Sin pitch. Sin presión.

Diagnóstico

Una evaluación estructurada a través de los siete pilares. Usted sale con una imagen clara de sus brechas de mayor impacto, contrate con nosotros o no.

Hoja de Ruta

Un plan priorizado de qué arreglar, en qué orden, con qué recursos. Construido alrededor de sus objetivos: escalar, vender o ambos.

Vinculación Fraccional

Liderazgo fraccional integrado, CFO, COO, CMO, ejecutando la hoja de ruta junto a su equipo bajo honorarios mensuales fijos.

Transición

A medida que su negocio madura, transferimos los sistemas y responsabilidades a contrataciones internas, asesores o compradores. El objetivo siempre ha sido volvernos reemplazables.

Qué Hace Diferente a Synergy

- **No vendemos horas.** Vendemos resultados, un negocio que funciona sin usted.
- **No nos quedamos con una sola disciplina.** Trabajamos el sistema completo, porque el cuello de botella casi nunca está donde usted cree.
- **No nos quedamos en la presentación estratégica.** Nos integramos y ejecutamos junto a su equipo.
- Diseñamos cada proyecto para que estar listo para la salida y la excelencia operativa sean el mismo resultado, **no prioridades en competencia.**
- Trabajamos con los fundadores, los operadores, los asesores y los inversionistas, **porque a todos les conviene la misma respuesta.**

¿Listo para Construir un Negocio que Funcione sin Usted?

Comience con una llamada exploratoria de 30 minutos. Identificaremos su brecha de mayor impacto a través de los siete pilares y le diremos si Synergy es el ajuste correcto, o si necesita algo distinto.

Agende una Llamada Exploratoria

wearesynergysolutions.com

También de Synergy

From Burnt Out to Bought Out, nuestro podcast sobre cómo construir negocios liderados por su dueño que valgan la pena vender (y la pena operar). Co-presentado por Ryan y Jon, con invitados que ya lo han vivido. Nuevos episodios disponibles en todas las plataformas principales.

Synergy[®]

Fractional C-Suite for Owner-Led Businesses