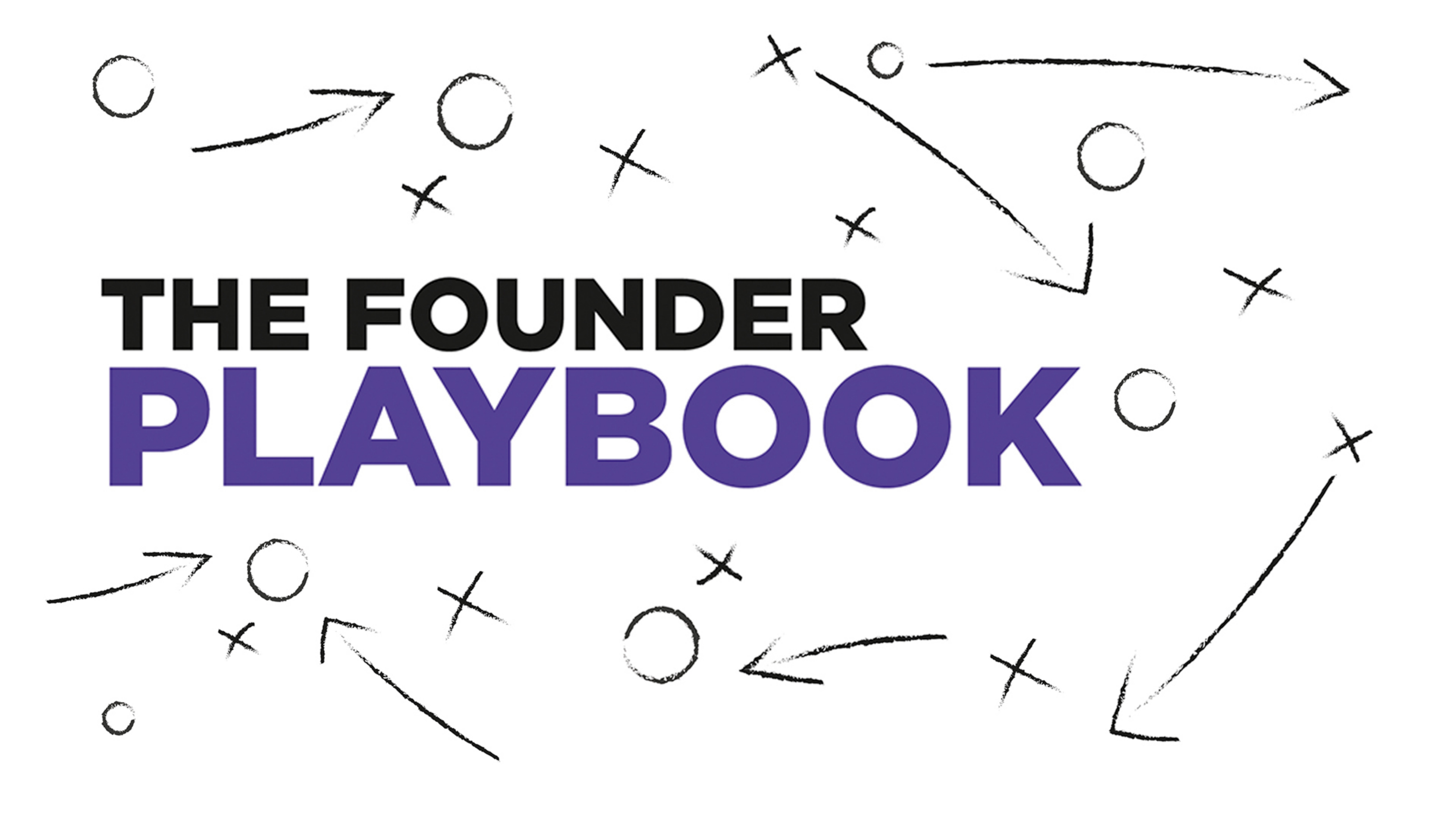




THE FOUNDER PLAYBOOK

Índice

Bienvenida	02
Agenda	04
Modelo CODE	05
Visión 5x	07
Gran Meta	09
KPIs Estratégicos	11
Días de flujo	13
Presupuesto Maestro	15
Procesos Críticos	17
Organigrama FYR	19
Cliente Ideal	21
Motor Comercial	23

¡Estoy muy emocionado de que estés leyendo esto!

Si tienes este material en tus manos, significa que ya eres parte del 20% de los ultracomprometidos, los verdaderos líderes que sí logran sus resultados.

Soy Omar Cabrera, y junto con mi equipo, estaremos a tu disposición durante los próximos 3 días para apoyarte en este proceso. En tus manos tienes el material de trabajo para maximizar tu experiencia con Aceleración Empresarial 5X.

The Founder Playbook no es solo un documento; es tu herramienta para el crecimiento exponencial de tu empresa. Está diseñado para guiarte paso a paso en un proceso de transformación que te permitirá escalar tu negocio de manera significativa y sostenible. A lo largo de estas páginas encontrarás ejercicios prácticos, herramientas estratégicas y plantillas para ayudarte a definir tu visión, identificar a tu cliente ideal, optimizar tus procesos y desarrollar una estrategia de crecimiento sólida.

Prepárate para un viaje de autodescubrimiento y planificación estratégica. No se trata solo de llenar formularios; se trata de reflexionar profundamente sobre tu negocio, identificar tus fortalezas y debilidades, y diseñar un plan claro y conciso para alcanzar tus metas. Cada ejercicio está diseñado para desafiarte y llevarte más allá de tus límites actuales.

Recuerda que el éxito no se logra de la noche a la mañana. Requiere compromiso, disciplina y una visión clara. The Founder Playbook te proporcionará las herramientas, pero tú serás el artífice de tu propio éxito. Aprovechalo al máximo, participa activamente en cada ejercicio, y prepárate para ver cómo tu empresa escala con estrategias que realmente funcionan.

¡Bienvenido a Aceleración Empresarial 5X!



¿Cómo aprovechar al máximo este entrenamiento?

Antes del entrenamiento:

- Revisa el programa: Familiarízate con la agenda del entrenamiento para saber qué temas se cubrirán cada día. Esto te permitirá anticipar preguntas y enfocar tu atención de forma más efectiva.
- Define tus objetivos: Antes de comenzar, piensa en qué quieres lograr con este entrenamiento. ¿Qué áreas de tu negocio necesitas mejorar? ¿Qué preguntas específicas tienes? Tener objetivos claros te ayudará a enfocarte y maximizar el aprendizaje.

Durante el entrenamiento:

- Ponle pausa a todos tus pendientes, tu trabajo y concéntrate 100% en las ponencias y los ejercicios.
- Participa activamente: No seas un mero espectador. Haz preguntas, comparte tus experiencias y participa en las discusiones. La interacción activa es clave para un aprendizaje profundo.
- Toma notas: Aunque el material está disponible, tomar tus propias notas te ayudará a internalizar la información y a personalizar el aprendizaje. Resalta los puntos clave y anota tus propias reflexiones.
- Organiza tus ideas: Utiliza esquemas, mapas mentales u otros métodos que te ayuden a organizar la información y a conectar conceptos.
- Aplica lo aprendido: No esperes hasta el final del entrenamiento para poner en práctica lo que has aprendido. Intenta aplicar las nuevas técnicas y estrategias inmediatamente en la medida de lo posible.
- Conecta con otros participantes: Intercambia ideas y experiencias con tus compañeros. Compartir perspectivas puede enriquecerte y ayudarte a encontrar nuevas soluciones.

Después del entrenamiento:

- Revisa tus notas: Dedica tiempo a revisar tus notas y a resumir puntos clave. Esto ayuda a consolidar conocimiento y a refrescar la memoria.
- Aplica el plan de acción: Desarrolla un plan de acción para implementar lo que has aprendido. Establece metas, plazos y acciones específicas.
- Monitorea el progreso: Haz un seguimiento regular de tu progreso y ajusta tu plan de acción según sea necesario.
- Comparte tus logros: Celebra tus éxitos y comparte tus progresos con tu equipo o con los demás participantes del entrenamiento.

Prepárate para ver cómo tu empresa escala con estrategias que realmente funcionan 🚀

Agenda del evento.

Esto es parte de lo que vivirás en Aceleración Empresarial 5x:

Día 1

- Planeación Estratégica
- Control del negocio KPIs
- Control financiero y flujo de efectivo

Día 2

- Procesos críticos y estandarización
- Atracción de talento
- Estructura organizacional
- Cultura organizacional

Día 3

- Cliente ideal y super promesa
- Motores de crecimiento
- Mentalidad

MODELO CODE

El mapa para saber si tu empresa puede crecer 5X con control, flujo y margen.

EMPRESA:

FECHA:

NIVEL 1

CONTROL



Defino a dónde voy y cómo mido mi avance.



VISIÓN 5X



GRAN META



KPIS ESTRATÉGICOS

NIVEL 2

ORDEN FINANCIERO



Ordeno mi dinero para tener flujo y margen.



DÍAS DE FLUJO



PRESUPUESTO MAESTRO

NIVEL 3

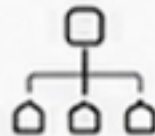
DELEGAR



Delego con estructura para que el negocio funcione sin mí.



PROCESOS CRÍTICOS



ORGANIGRAMA FYR

NIVEL 4

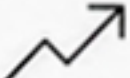
ESCALAR



Escala con clientes correctos y un sistema comercial repetible.



CLIENTE IDEAL



MOTOR COMERCIAL ESCALABLE



SISTEMA PRIORITARIO

¿En qué sistema está tu mayor debilidad hoy?



KPI MAESTRO

¿Qué número dispara el crecimiento de tu empresa?



CUELLO DE BOTELLA PRINCIPAL

¿Qué está frenando tu empresa de crecer 5X?



SIGUIENTE DECISIÓN

¿Cuál es el siguiente paso lógico para desbloquear el crecimiento?

Este modelo no es teoría. Es una herramienta de dirección. ÚSALO, COMPLÉTALO Y CONVIÉRTELO EN TU SISTEMA.

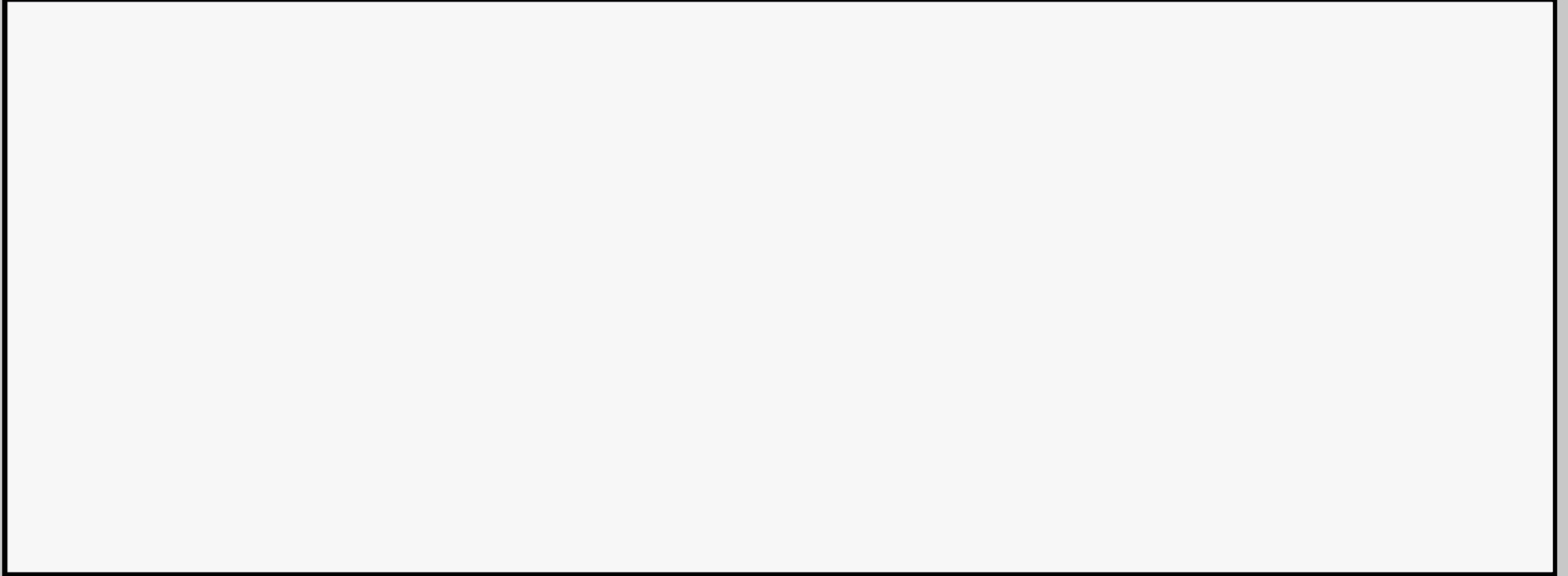
ACELERACIÓN EMPRESARIAL5X

© 2026 Omar Cabrera. Todos los derechos reservados
Este ebook no puede ser reproducido en su totalidad o en parte sin el permiso del autor

05

Visión 5x

¿Cómo se vería tu empresa si escalara 5X de forma sana, ordenada y rentable?



Objetivo: Definir con claridad la empresa que quieres construir: cómo opera, qué deja de depender de ti y qué tipo de crecimiento sí vale la pena sostener.

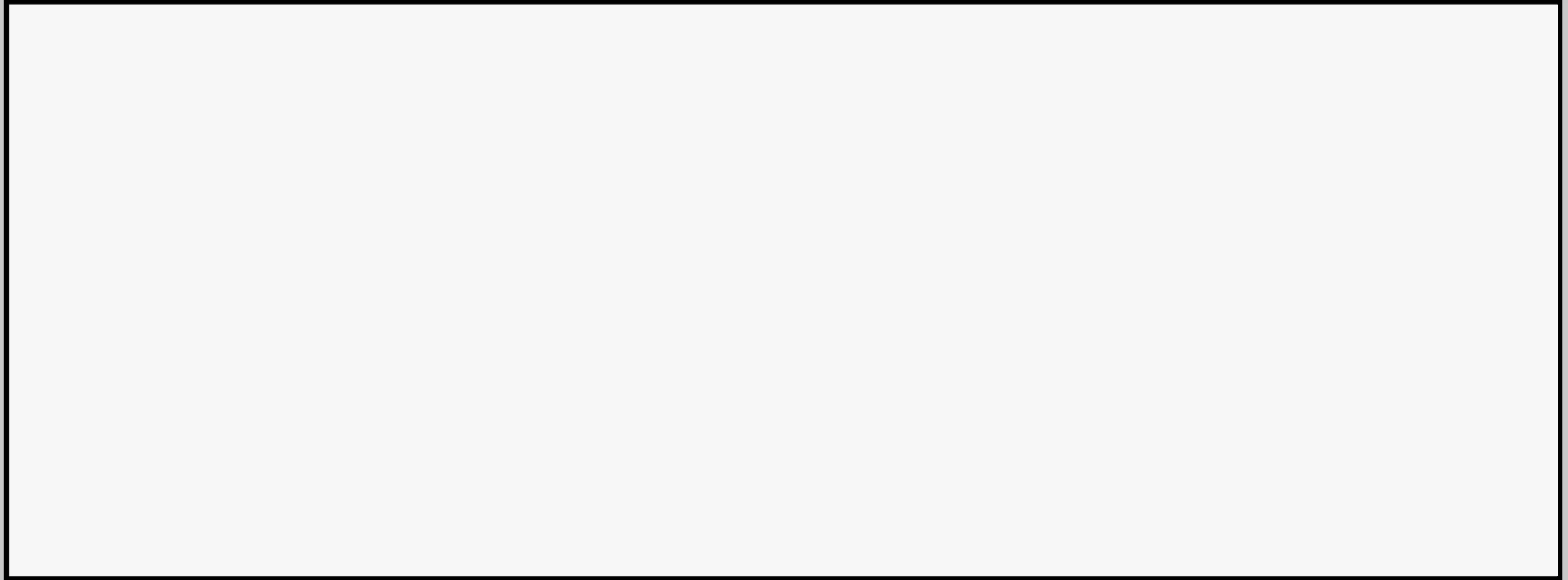
Gran Meta

¿Cuál es tu gran meta para 2026 en ingresos, utilidad y libertad operativa?

Objetivo: Convertir la visión en una meta medible que no solo considere ventas, sino utilidad real y menor dependencia del founder.

KPIs Estratégicos

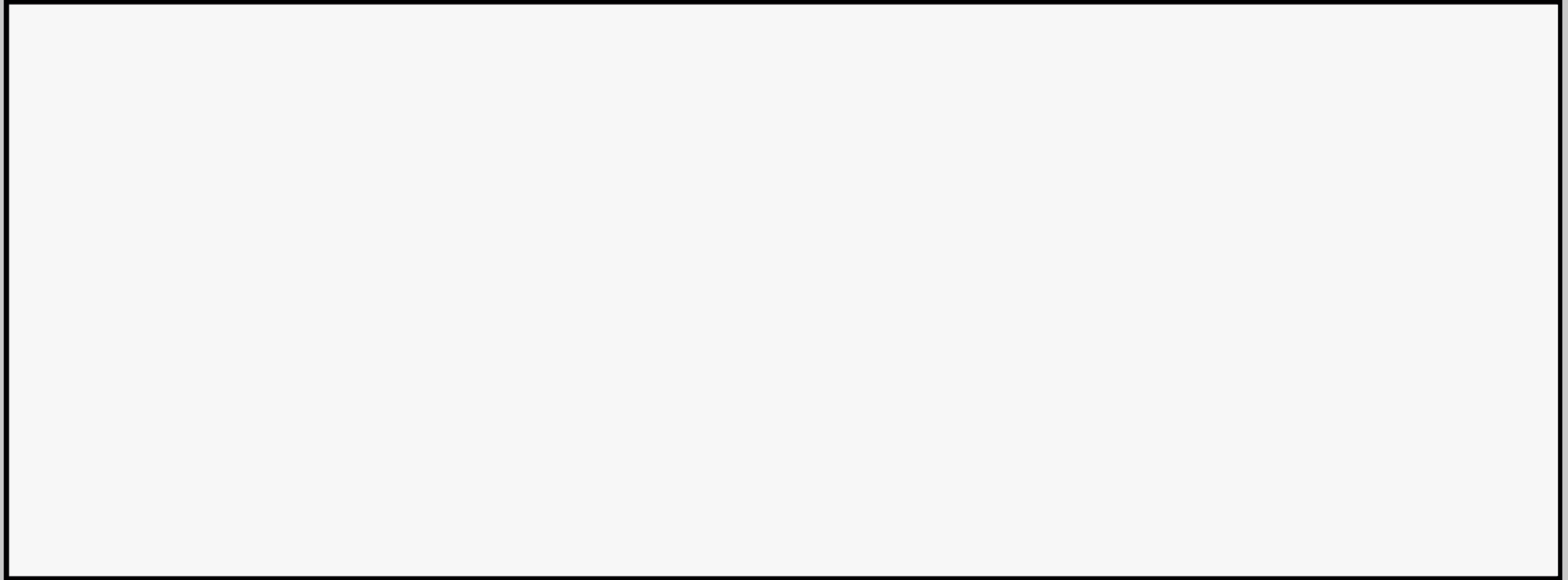
¿Cuáles son los indicadores estratégicos que necesitas controlar para saber si tu empresa está creciendo con control, flujo y margen?



Objetivo: Construir un tablero de números clave para tomar decisiones con claridad y detectar si el crecimiento está generando estabilidad o presión.

Días de Flujo

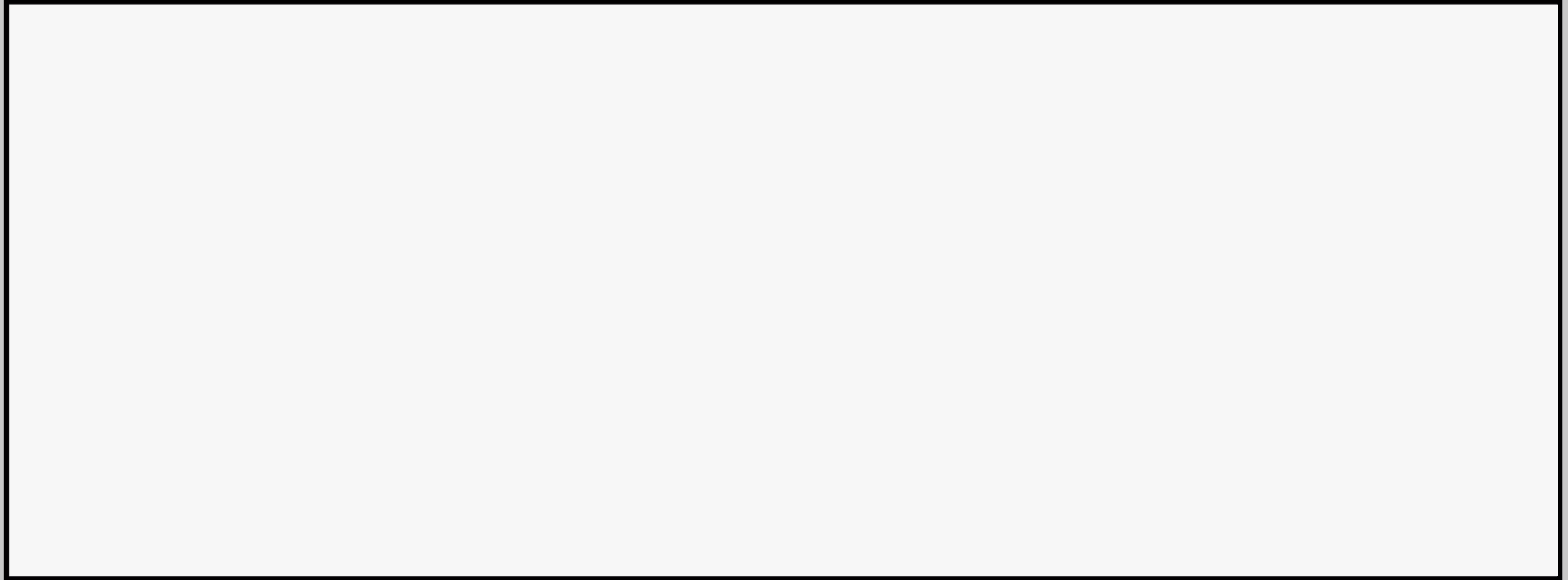
¿Cuáles son las 3 palancas que más rápido pueden generar flujo en tu empresa durante los próximos 30 días?



Objetivo: Identificar acciones inmediatas para acelerar caja, reducir presión financiera y ganar margen de maniobra.

Presupuesto Maestro

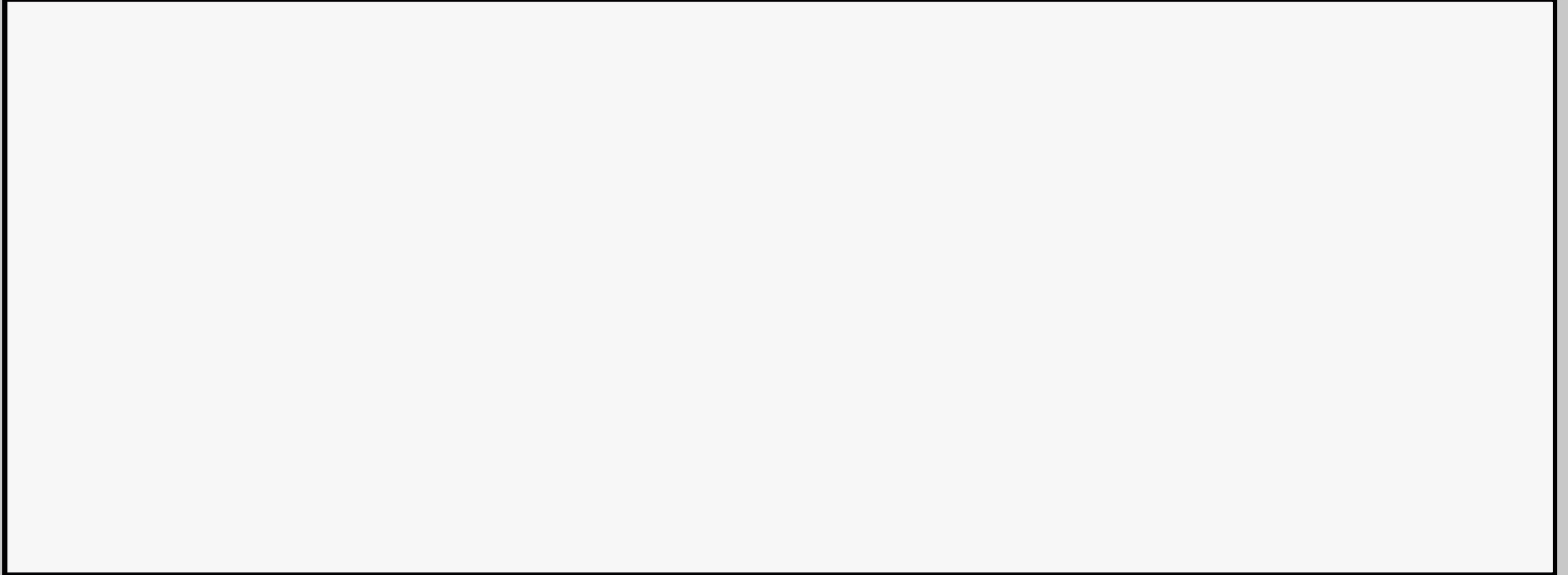
¿Cómo debería verse tu presupuesto ideal para escalar sin perder margen, flujo ni control financiero?



Objetivo: Definir la estructura financiera que debe sostener el crecimiento: cuánto puede destinarse a equipo, operación, marketing, deuda, utilidad y reinversión sin poner en riesgo la rentabilidad.

Procesos Críticos

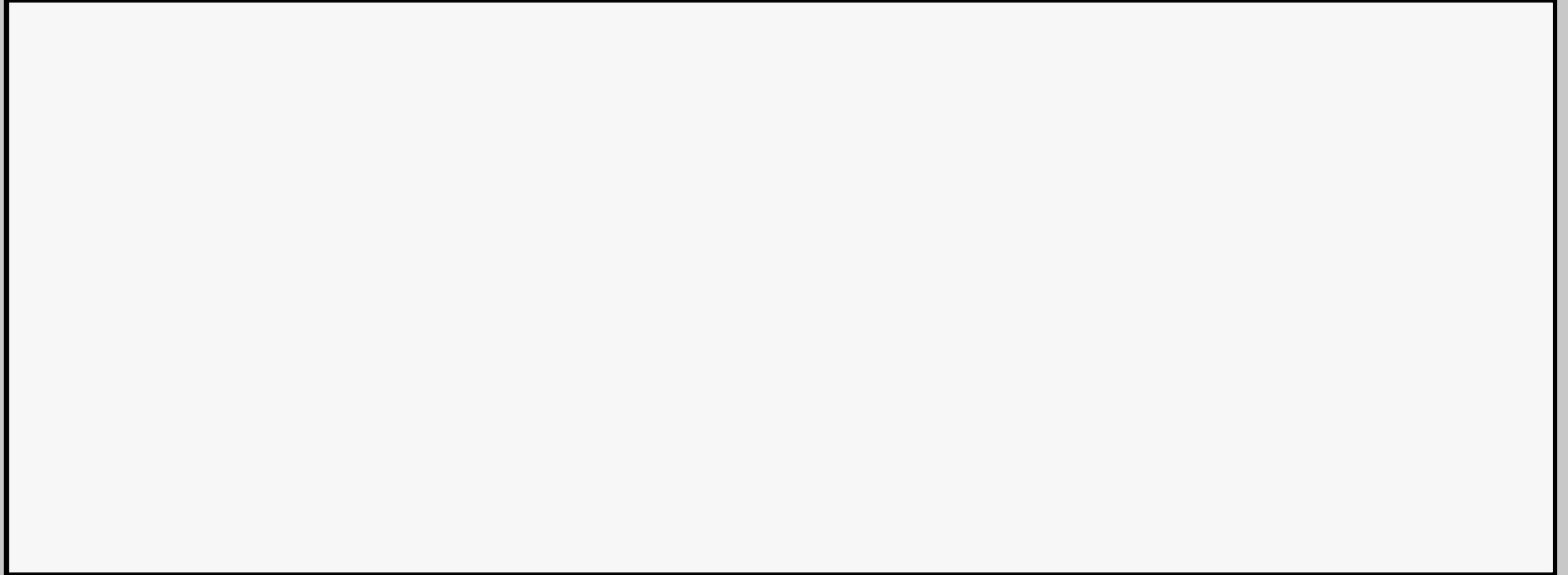
¿Cuáles son los 10 procesos críticos que debes ordenar primero para reducir errores, retrabajo y dependencia del founder?



Objetivo: Priorizar los procesos que más afectan la operación, el tiempo del founder, la experiencia del cliente y la capacidad de escalar.

Organigrama FYR

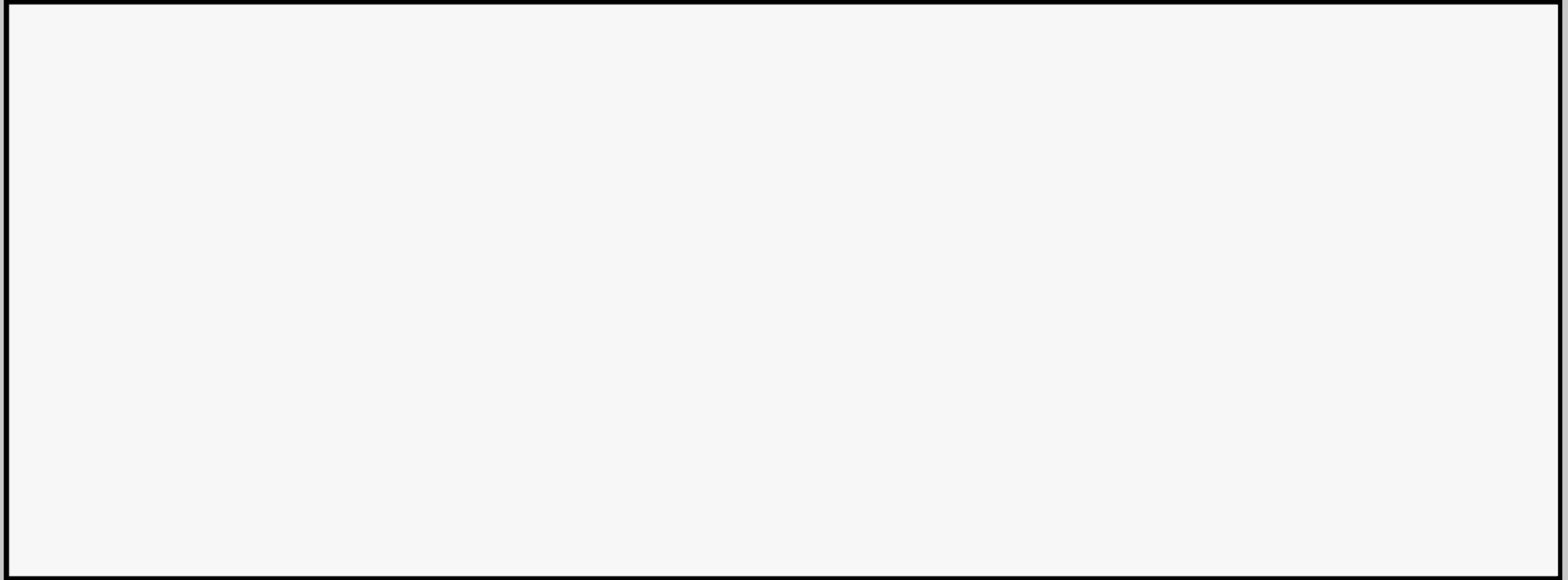
¿Cuáles son las 5 posiciones clave que necesitas cubrir o fortalecer en los próximos 6 meses para sostener el crecimiento?



Objetivo: Traducir la visión de crecimiento en estructura, resultados esperados y capacidades que el equipo debe sostener.

Cliente Ideal

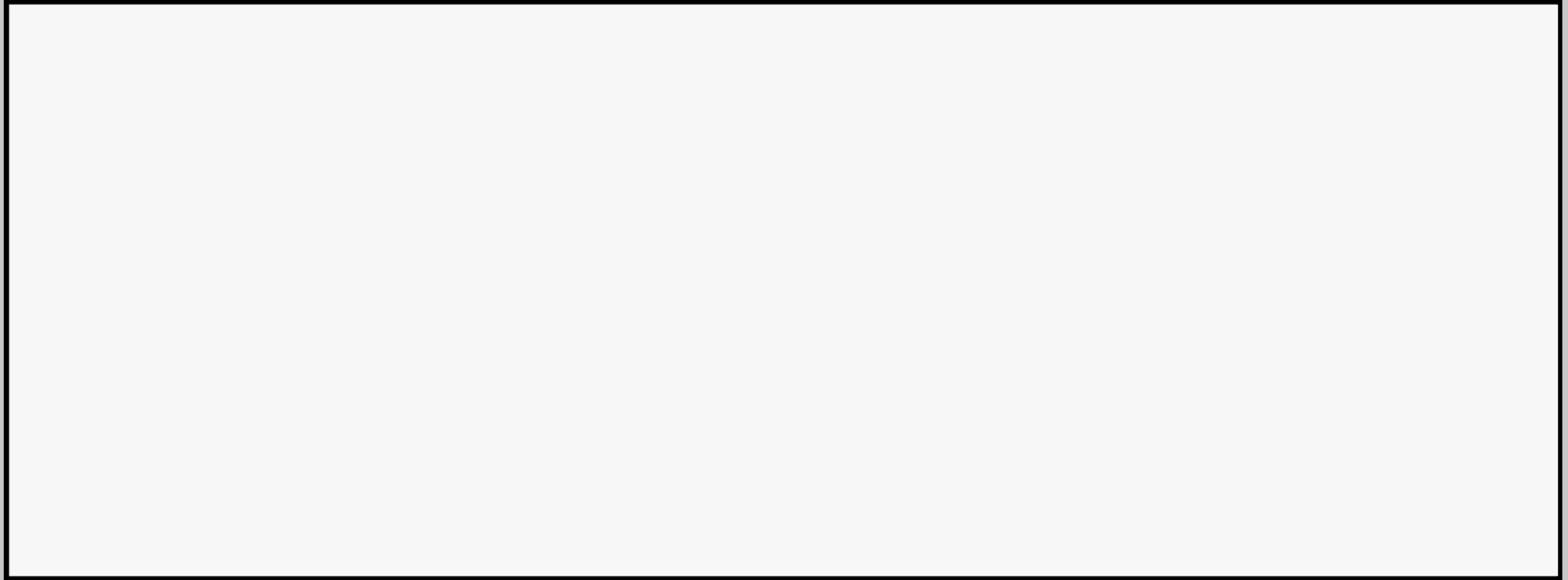
¿Quién es el cliente ideal que puede pagar, valorar y sostener el crecimiento rentable de tu empresa?



Objetivo: Definir el tipo de cliente que permite crecer con mayor margen, menor fricción y mayor posibilidad de recompra o expansión.

Motor Comercial

¿Cuál es el motor comercial que debe repetirse cada semana para generar crecimiento sin depender exclusivamente de ti?



Objetivo: Identificar el sistema comercial que debe producir leads, oportunidades y ventas de forma consistente, medible y delegable.

