

THE METANOIA GROUP

MSA

Metanoia Strategic Advisory

El Núcleo del Ecosistema TMG

2026

EL NÚCLEO

Metanoia Strategic Advisory

Metanoia Strategic Advisory (MSA) constituye el punto de entrada estratégico al ecosistema completo de The Metanoia Group.

MSA está diseñado como un servicio de Strategic Advisory to the Principal, cuyo objetivo es acompañar a líderes —fundadores, empresarios, inversionistas y ejecutivos de alto nivel— en la toma de decisiones complejas y en la arquitectura integral de su sistema personal, empresarial y patrimonial.

A diferencia de modelos tradicionales de consultoría basados en proyectos aislados, MSA opera como un sistema continuo de deliberación estratégica, donde el cliente cuenta con un advisor que funciona como:

- Segunda mente estratégica
- Sparring intelectual
- Arquitecto conceptual
- Integrador de decisiones
- Detector de riesgos invisibles

MSA no sustituye la ejecución ni los proyectos técnicos especializados. Su función es elevar la calidad del pensamiento estratégico del cliente, permitiendo que las decisiones se tomen con mayor claridad, perspectiva y coherencia sistémica.

I

SECCIÓN I — QUÉ ES MSA

Qué es Metanoia Strategic Advisory

MSA es un servicio de acompañamiento estratégico continuo diseñado para líderes que enfrentan entornos de alta complejidad.

El servicio está estructurado para ayudar al cliente a alinear, blindar y potenciar tres dimensiones críticas:

Persona

- Liderazgo personal.
- Claridad estratégica.
- Resiliencia psicológica.
- Coherencia entre decisiones personales y profesionales.

Empresa

- Estrategia empresarial.
- Arquitectura organizacional.
- Antifragilidad corporativa.
- Decisiones críticas de crecimiento o transformación.

Patrimonio

- Inteligencia financiera.
- Resiliencia patrimonial.
- Decisiones de inversión complejas.
- Coordinación estratégica de asesores financieros, fiscales y legales.

MSA actúa como una plataforma de pensamiento estratégico desde la cual se diseñan, evalúan y supervisan decisiones de alto impacto.

II

SECCIÓN II — FILOSOFÍA DEL SERVICIO

Filosofía del Servicio

A mayor éxito, mayor complejidad.

Con el crecimiento del líder y sus organizaciones:

- Aumentan las decisiones críticas
- Aparecen riesgos invisibles
- Se multiplican los actores involucrados
- Crece la presión estratégica
- Se fragmenta el enfoque del líder

En ese contexto, el problema central ya no es la falta de información, sino la falta de claridad estratégica.

MSA resuelve este problema proporcionando un espacio estructurado de deliberación estratégica donde el cliente puede:

- Analizar decisiones complejas
- Evaluar escenarios alternativos
- Identificar riesgos invisibles
- Detectar oportunidades estratégicas
- Integrar decisiones personales, empresariales y patrimoniales

III

SECCIÓN III — EL ECOSISTEMA TMG

Qué Hace Posible MSA

A través de las sesiones estratégicas de MSA, el cliente puede activar proyectos dentro del ecosistema de TMG.

MEC — Metanoia Executive Coaching

Arquitectura del individuo de alto desempeño.

Proyectos: diagnóstico de arquitectura personal, rediseño de hábitos y disciplina ejecutiva, fortalecimiento de resiliencia psicológica, arquitectura estratégica de vida.

MBC — Metanoia Business Consulting

Arquitectura institucional de la empresa.

Proyectos: diagnóstico de salud organizacional, rediseño de estructura corporativa, mejora de cultura organizacional, diseño de gobernanza empresarial, planeación estratégica.

MWS — Metanoia Wealth Strategies

Arquitectura estratégica del patrimonio.

Proyectos: diagnóstico de resiliencia patrimonial, estructuración de patrimonio internacional, evaluación de inversiones complejas, diseño de family office, planificación sucesoria.

MES — Metanoia Executive Services

Infraestructura operativa para vidas de alta complejidad.

Proyectos: gestión ejecutiva personal, coordinación logística global, protección reputacional, organización del ecosistema personal del cliente.

MFB — Metanoia Football

Arquitectura estratégica en el ecosistema del fútbol profesional.

Proyectos: arquitectura de carrera para futbolistas, diagnóstico institucional de clubes, asesoría estratégica para inversionistas deportivos.

IV

SECCIÓN IV — MODALIDAD

Modalidad del Servicio

MSA opera mediante sesiones estratégicas periódicas, cuyo nivel de frecuencia y profundidad depende del tier de acompañamiento elegido.

Las sesiones se enfocan en:

- Decisiones estratégicas actuales
- Evaluación de escenarios
- Identificación de riesgos
- Diseño conceptual de soluciones
- Coordinación estratégica de proyectos

El servicio privilegia la calidad del pensamiento estratégico, no la producción de reportes extensos.

V

SECCIÓN V — NIVELES DE ACOMPAÑAMIENTO

Niveles de Acompañamiento

MSA ofrece cuatro niveles de acompañamiento, diseñados para distintas necesidades y momentos del líder.

TIER 1

Founder Session

1 sesión estratégica mensual · 90 minutos

\$10,000 USD / mes

INCLUYE

- Preparación estratégica ligera antes de la sesión.
- Sesión de deliberación estratégica.
- Análisis de decisiones clave e identificación de riesgos.
- Acceso para consultas puntuales entre sesiones (WhatsApp o email).
- Recomendaciones estratégicas sobre decisiones críticas.
- Acceso prioritario para contratar proyectos dentro de TMG.

QUÉ OBTIENE EL CLIENTE

Claridad estratégica periódica. Una segunda mente estratégica. Acceso estructurado al ecosistema TMG.

TIER 2

Founder Advisory

2 sesiones estratégicas mensuales · 90 minutos cada una

\$20,000 USD / mes

INCLUYE

- Todo lo incluido en Tier 1, más:
- Soporte estratégico entre sesiones para decisiones relevantes.
- Revisión de decisiones importantes: contrataciones clave, inversiones, movimientos estratégicos.

- Discusión de temas complejos personales o empresariales.
- Introducción a expertos o conexiones relevantes si es necesario.
- Mayor disponibilidad del advisor para deliberaciones estratégicas.

QUÉ OBTIENE EL CLIENTE

Un sparring estratégico constante. Mayor acompañamiento en decisiones relevantes. Mayor profundidad en discusiones estratégicas.

TIER 3

Principal Advisory

1 sesión estratégica semanal · 90 minutos

\$40,000 USD / mes

INCLUYE

- Todo lo incluido en Tier 2, más:
- Disponibilidad prioritaria para decisiones críticas.
- Discusiones estratégicas en tiempo real ante eventos importantes.
- Participación del advisor en decisiones de alto impacto.
- Coordinación conceptual entre persona, empresa y patrimonio.
- Acceso prioritario a Strategic Days en sitio (cuando se requiera).

QUÉ OBTIENE EL CLIENTE

Un Trusted Advisor continuo. Acompañamiento cercano en decisiones críticas. Visión integrada del sistema completo del cliente.

TIER 4

Strategic Architect

1 sesión estratégica profunda semanal · 180 minutos

\$80,000 USD / mes

INCLUYE

- Todo lo incluido en Tier 3, más:
- Arquitectura estratégica profunda de empresa y vida del líder.
- Sesiones extendidas para análisis de problemas complejos.
- Participación activa en diseño conceptual de estructuras organizacionales.
- Análisis conceptual de oportunidades estratégicas de gran escala.
- Máxima prioridad en agenda y acceso directo para discusiones urgentes.

QUÉ OBTIENE EL CLIENTE

Un advisor que participa directamente en la arquitectura del sistema personal, empresarial y patrimonial del cliente.

VI

SECCIÓN VI — CAPA DE AMPLIFICACIÓN CON IA

Capa de Amplificación del Advisor

Capacidades Impulsadas por IA para Strategic Advisors to the Principal

MSA integra una capa impulsada por IA diseñada para potenciar el desempeño, la profundidad y la continuidad del Asesor Estratégico — y para extender su presencia hacia los espacios entre sesiones donde suelen surgir los momentos más trascendentales.

Esta capa no reemplaza el juicio. Lo fortalece — de manera sistemática, continua y en tiempo real.

1. Inteligencia del Principal y del Contexto

Dossiers estratégicos vivos y seguimiento dinámico del contexto.

Monitoreo continuo de señales en dominios relevantes para cada principal.

Cada sesión comienza con el asesor profundamente contextualizado — no poniéndose al día, sino llegando con anticipación.

El sistema rastrea desarrollos en el negocio, la industria, el entorno competitivo y la situación personal del principal entre sesiones.

2. Preparación del Pensamiento y Profundidad Asesora

Informes de inteligencia estructurados preparados automáticamente antes de cada sesión.

Síntesis de desarrollos recientes, decisiones abiertas y compromisos pendientes.

Modelado de escenarios, análisis de contra-posiciones y pruebas de estrés de decisiones disponibles para momentos de alto impacto.

El asesor no llega a un lienzo en blanco. Llega a un escenario completamente preparado.

3. Adam — Compañero Estratégico en la Sala

Adam es un compañero estratégico de IA dedicado, presente en la conversación asesora continua, activado exclusivamente a discreción del asesor.

No es un chatbot. Es una extensión entrenada del juicio del asesor — presente pero silencioso hasta ser convocado, y sustantivo cuando lo es.

Participa en la dinámica a tres bandas: asesor, principal y Adam — como una presencia senior de confianza.

Proporciona síntesis en el momento, estructura análisis complejos, gestiona resúmenes de sesión y detecta señales entre sesiones para acercamientos proactivos.

4. Arquitectura de Relación y Confianza

Cada compromiso es rastreado, monitoreado y puesto en evidencia antes de que se pierda.

La salud de la relación se monitorea continuamente: frecuencia de sesiones, patrones de interacción, dinámicas de respuesta.

La entrega proactiva de valor es sistemática — el insight correcto llega al principal correcto en el momento correcto, antes de que lo solicite.

El resultado es una relación que se compone. No solo por esfuerzo — sino por arquitectura.

5. Desempeño del Asesor y Refinamiento del Juicio

Ciclos de aprendizaje, detección de sesgos y reflexión estructurada refinan el juicio con el tiempo.

Patrones a lo largo de los compromisos se sintetizan en conocimiento propietario: inteligencia transversal, interindustrial.

Esa inteligencia alimenta el liderazgo de pensamiento y profundiza la autoridad intelectual del asesor con cada nuevo compromiso.

6. Apalancamiento de la Práctica

Visibilidad del pipeline, diseño de compromisos, generación de propuestas, claridad de pricing y desarrollo de liderazgo de pensamiento.

La infraestructura operativa y comercial de la práctica es respaldada de manera sistemática.

El asesor piensa en los principales. El sistema gestiona la práctica.

VII

SECCIÓN VII — CONDICIONES DEL SERVICIO

Condiciones del Servicio

Qué no incluye MSA

Producción de reportes extensos.

Análisis financieros profundos.

Elaboración de modelos financieros complejos.

Diseño de documentos corporativos.

Ejecución operativa e implementación técnica de proyectos.

Auditorías técnicas especializadas.

Nota: estas actividades corresponden a proyectos específicos de las verticales de TMG.

Cómo se activan y cotizan los proyectos

El tema se identifica dentro de una sesión MSA.

Se define el alcance conceptual del proyecto.

Se prepara una propuesta específica para ese proyecto.

El proyecto se ejecuta bajo la vertical correspondiente.

Los proyectos se cotizan por separado y se estructuran como engagements independientes.

Condiciones generales

Sin plazo forzoso de permanencia.

Los primeros dos meses se ofrecen al 50% de la tarifa.

Los proyectos derivados se cotizan por separado.

La relación se revisa periódicamente para asegurar alineación estratégica.

CONCLUSIÓN

El núcleo intelectual del ecosistema.

Metanoia Strategic Advisory constituye el núcleo intelectual del ecosistema de The Metanoia Group.
A través de MSA, el cliente obtiene:

- Claridad estratégica
- Una segunda mente de alto nivel
- Integración entre vida personal, empresa y patrimonio
- Acceso a una arquitectura completa de servicios especializados

Fortalecer al líder. Fortalecer sus empresas. Fortalecer su patrimonio. Todo bajo una arquitectura coherente de alto rendimiento.

T H E M E T A N O I A G R O U P

www.metanoiagroup.vip

+52 (81) 2513 6784 · mario@metanoiagroup.vip

Estructura estabiliza. Propósito dirige. Adaptación sostiene.