SP ASESORES

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Nivel III

→ III Nivel de servicios prestados por SP ASESORES

A. Maximización de los Resultados Estratégicos

A.1. Consultoría Estratégica

- A.1.1. Diagnóstico Empresarial
 - o Análisis de Situación Actual (FODA)
 - Evaluación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.
 - Revisión de procesos clave y estructura organizacional.
 - Recolección y Análisis de Datos
 - Uso de inteligencia de negocios para acompañar el diagnóstico con datos precisos.
 - Identificación de indicadores clave de rendimiento (KPIs).
- A.1.2. Diseño y Fortalecimiento de Estrategia Empresarial
 - Levantamiento y Diseño de Estrategias
 - Definición de visión, misión y valores corporativos
 - Establecimiento de objetivos a corto, mediano y largo plazo.
 - Aiuste y Meiora de Estrategias Existentes
 - Revisión de planes estratégicos actuales.
 - Identificación de brechas y oportunidades de mejora.
- A.1.3. Planificación Estratégica Detallada
 - Desarrollo de Planes de Acción
 - Creación de cronogramas con etapas y hitos clave.
 - Asignación de recursos y responsabilidades específicas.
 - Determinación de Indicadores
 - Diseño y operación de tableros de control.
 - Establecimiento de métricas para monitorear el progreso.
- A.1.4. Ejecución v Monitoreo de la Estrategia
 - Implementación de Planes Estratégicos
 - Coordinación de equipos y alineación de objetivos.
 - Gestión del cambio organizacional.
 - Monitoreo de Indicadores y Ajustes
 - Seguimiento continuo de KPIs.
 - Realización de ajustes estratégicos según resultados.
- A.1.5. Análisis y Gestión de Riesgos
 - Identificación de Riesgos
 - Evaluación de riesgos operativos, financieros y estratégicos.
 - Análisis de impacto y probabilidad.
 - Desarrollo de Planes de Mitigación
 - Estrategias para prevenir y responder a riesgos identificados.
 - Facilitación de sesiones para comprensión y gestión de riesgos.
- A.1.6. Optimización del Modelo de Negocio
 - o Entendimiento del Core del Negocio
 - Análisis profundo de la propuesta de valor.
 - Identificación de ventajas competitivas.
 - Mejora y Eficiencia del Modelo
 - Rediseño de modelos de negocio.
 - Implementación de innovaciones y meioras operativas.
- A.2. Desarrollo de Capacidades
- A.2.1. Asesoría Personalizada a Dueños
 - Liderazgo v Dirección Empresarial
 - Coaching ejecutivo para mejora de habilidades directivas.
 - Desarrollo de competencias en toma de decisiones estratégicas.
 - Planificación de Sucesión
 - Estrategias para transición generacional.
 - Identificación y desarrollo de líderes emergentes.
- A.2.2. Asesoría a Familias Empresarias
 - o Gobierno de la Familia Empresaria
 - Diseño de protocolos familiares y estructuras de gobierno.
 - Mediación en conflictos familiares relacionados con el negocio.
 - o Planificación Patrimonial y Legal
 - Asesoría en gestión de patrimonio familiar.
 - Estrategias legales para protección de activos.

B. Optimización Financiera y Eficiencia Operativa

B.1. Consultoría Financiera

- B.1.1. Evaluación Financiera Inicial
 - o Diagnóstico Financiero Integral
 - Análisis de estados financieros históricos.
 - Evaluación de liquidez, solvencia y rentabilidad.
 - Análisis de Balances y Estados de Resultados
 - Identificación de tendencias y anomalías financieras.
 - Comparación con benchmarks del sector.
- B.1.2. Optimización de Flujos de Caja y Control de Costos
 - Gestión del Flujo de Efectivo
 - Proyecciones de flujo de caja
 - Estrategias para mejorar la liquidez.
 - o Control y Reducción de Costos
 - Identificación de costos innecesarios.
 - Implementación de políticas de ahorro y eficiencia.
- B.1.3. Análisis v Evaluación de Rentabilidades
 - Rentabilidad por Producto o Servicio
 - Cálculo de márgenes individuales.
 - Decisiones sobre continuidad o aiuste de ofertas.

 - Evaluación de Rentabilidad General
 - Retorno sobre la inversión (ROI).
 - Análisis de rentabilidad de proyectos específicos.
- B.1.4. Diseño v Gestión de Presupuestos
 - Elaboración de Presupuestos Anuales y Mensuales
 - Definición de ingresos y gastos esperados.
 - Alineación con objetivos estratégicos.
 - o Herramientas de Seguimiento Presupuestario
 - Implementación de software de control financiero.
 - Capacitación en gestión presupuestaria.
- B.1.5. Preparación para Búsqueda de Financiamiento
 - Análisis de Necesidades de Financiamiento
 - Determinación de montos y plazos requeridos.
 - Evaluación de opciones de financiamiento disponibles.
 - Elaboración de Documentación Financiera
 - Creación de planes de negocio y proyecciones.
 - Presentaciones para inversionistas y entidades financieras.
- B.1.6. Servicios de CFO Externo
 - o Dirección Financiera Estratégica
 - Asesoría en decisiones de inversión v financiamiento
 - Gestión de relaciones con bancos y accionistas.
 - Implementación de Políticas Financieras
 - Desarrollo de manuales y procedimientos. Aseguramiento de cumplimiento normativo.

B.2. Eficiencia Operativa

- B.2.1. Levantamiento y Diseño de Procesos
 - Mapeo de Procesos Actuales
 - Documentación de flujos de trabajo.
 - Identificación de redundancias y cuellos de botella
 - o Diseño de Procesos Eficientes
 - Establecimiento de nuevos procedimientos.
 - Integración de mejores prácticas operativas.
- B.2.2. Implementación de Mejora Continua
 - o Metodologías Lean
 - Reducción de desperdicios y variabilidad.
 - Optimización de tiempos y recursos.
 - o Capacitación en Eficiencia Operativa
 - Formación de equipos en técnicas de meiora.
 - Fomento de una cultura de calidad
- B.2.3. Optimización de Recursos y Activos
 - Uso Eficiente de ERP v Tecnologías
 - Potenciación de sistemas existentes.

 - Integración de nuevas herramientas tecnológicas.
 - Gestión de Inventarios y Logística
 - Mejora en almacenamiento y distribución.
 - Implementación de sistemas just-in-time.
 - B.2.4. Adaptación de Estructuras Organizacionales
 - Análisis de Estructura Actual
 - Evaluación de roles y responsabilidades Identificación de duplicidades y vacíos.
 - Reestructuración Organizacional
 - Diseño de organigramas óptimos.
 - Planes de comunicación y transición.

B.3. Consultoría v Asesoría en Negociación v Ventas

- B.3.1. Estrategias de Negociación Comercial
 - Análisis de Escenarios
 - Simulación de posibles acuerdos.
 - Identificación de puntos fuertes y débiles.
 - Representación en Negociaciones
 - Apoyo en negociaciones complejas.
 - Uso de data y herramientas como canvas para respaldar propuestas.
- B.3.2. Planificación y Estrategia de Ventas
 - o Diseño de Planes de Ventas Personalizados
 - Segmentación de mercado y clientes.
 - Definición de obietivos v metas de ventas.
 - Estructuración de Equipos Comerciales Efectivos Definición de perfiles v roles.
 - Sistemas de incentivos y motivación.
- B.3.3. Capacitación de Equipos Comerciales
 - Formación en Técnicas de Ventas Desarrollo de habilidades de comunicación y persuasión.
 - Maneio de obieciones v cierre de ventas.
 - Desarrollo de Habilidades de Negociación
 - Estrategias para negociaciones exitosas
 - Talleres prácticos y role-plaving.

→ III Nivel de servicios prestados por SP ASESORES (Continuación)

C. Integración de la Sostenibilidad Empresarial

C.1. Consultoría en Sostenibilidad y Responsabilidad Social Empresarial

- C.1.1. Diagnóstico de Sostenibilidad
 - Evaluación de Prácticas Actuales
 - Análisis de impacto ambiental y social.
 - Revisión de políticas internas y cumplimiento normativo.
 - Identificación de Oportunidades
 - Áreas para mejorar la sostenibilidad.
 - Posibilidades de innovación sostenible.
- C.1.2. Desarrollo de Estrategias de Sostenibilidad
 - o Integración en la Estrategia Empresarial
 - Definición de objetivos sostenibles alineados con el negocio.
 - Planes de acción para implementación.
 - o Programas de Responsabilidad Social Corporativa
 - Iniciativas comunitarias y ambientales.
 - Alianzas con organizaciones y ONG.
- C.1.3. Implementación y Seguimiento
 - Ejecución de Iniciativas Sostenibles
 - Implementación de prácticas ecoeficientes.
 - Gestión de residuos y uso eficiente de recursos.
 - Medición de Impacto
 - Indicadores de desempeño ambiental y social.
 - Reportes de sostenibilidad y comunicación a stakeholders.
- . C.1.4. Capacitación en Sostenibilidad
 - Formación de Equipos
 - Sensibilización sobre importancia de la sostenibilidad.
 - Desarrollo de competencias en prácticas sostenibles.
 - o Cultura Organizacional Sostenible
 - Fomento de valores y comportamientos sostenibles.
 - Programas de reconocimiento y recompensa.

D. Servicios de Externalización y Procesos de Apoyo

D.1. Externalización de Procesos de Apoyo

- D.1.1. Contabilidad y Cumplimiento Tributario
 - Mantenimiento Contable
 - Registro de transacciones y contratos.
 - Centralización de libros de compras, remuneraciones y honorarios.
 - Auditoría de cuentas
 - Auditoría de fraude.
 - Procesamiento y Reportes
 - Emisión de libros diarios y mayores.
 - Preparación de conciliaciones bancarias y análisis de cuentas.
 - o Cumplimiento Tributario Mensual
 - Declaraciones de IVA, PPM y retenciones.
 - Revisión y presentación de formularios fiscales.
 - o Cumplimiento Tributario Anual
 - Preparación de declaraciones de renta.
 - Análisis de capital propio tributario y registros obligatorios.
- D.1.2. Procesos Legales y Logísticos
 - Asesoría Legal
 - Cumplimiento de normativas y regulaciones.
 - Gestión de contratos y documentos legales.
 - Gestión Logística
 - Optimización de cadenas de suministro.
 - Coordinación de operaciones logísticas.
- D.1.3. Procesos de Gestión
 - Planificación y Control
 - Desarrollo de planes operativos.
 - Implementación de sistemas de control de gestión.
 - Gestión de Riesgos
 - Identificación y mitigación de riesgos operativos.
 - Desarrollo de políticas y procedimientos.
- D.1.4. Procesos de Recursos Humanos
 - o Gestión de Contratación
 - Reclutamiento y selección de personal.
 - Elaboración de contratos y documentación laboral.
 - Administración de Nómina (Payroll)
 - Cálculo y liquidación de sueldos.
 - Gestión de beneficios y compensaciones.
 - Desarrollo Organizacional
 - Evaluación de desempeño.
 - Planes de capacitación y desarrollo.

E. Inteligencia de Negocios y Tecnología

- E.1. Consultoría en Inteligencia de Negocios (BI)
- E.1.1. Diagnóstico y Estrategia BI
 - Evaluación de Necesidades
 - Identificación de requerimientos de información.
 - Análisis de sistemas y fuentes de datos existentes.
 - Diseño de Estrategias BI
 - Planificación de implementación de soluciones BI.
 - Alineación con objetivos estratégicos.
- E.1.2. Desarrollo de Soluciones BI
 - o Implementación de Sistemas BI
 - Selección e integración de herramientas BI.
 - Desarrollo de data warehouses y data marts.
 - Creación de Dashboards v Reportes
 - Visualización de datos interactivos
 - Configuración de alertas y notificaciones.
- E.1.3. Capacitación y Entrenamiento en BI
 - o Formación Técnica
 - Uso de herramientas BI específicas.

 - Capacitación en análisis de datos.
 - Desarrollo de Competencias Analíticas
 - Interpretación de indicadores v tendencias.
 - Toma de decisiones basada en datos.
- . E.1.4. Soporte y Mantenimiento de Soluciones BI Actualización de Sistemas
 - Mejora continua de herramientas BI.
 - Integración de nuevas fuentes de datos.
 - o Asistencia Técnica
 - Resolución de problemas y soporte al usuario.
 - Optimización del rendimiento del sistema

→ III Nivel de servicios prestados por SP ASESORES (Continuación)

F. Sesiones de Facilitación y Desarrollo Organizacional

F.1. Facilitación para Diseño e Innovación

F.1.1. Talleres de Diseño Estratégico

- Sesiones Participativas
 - Dinámicas para definir visión y objetivos.
 - Inclusión de equipos multidisciplinarios.
- Metodologías de Design Thinking
 - Resolución de problemas centrada en el usuario.
 - Generación de ideas innovadoras.
- F.1.2. Facilitación de Procesos de Innovación
 - Creación de Culturas Innovadoras
 - Fomento de la creatividad en equipos.
 - Herramientas y técnicas para innovación.
 - Implementación de Metodologías Ágiles
 - Scrum, Kanban y otras metodologías.
 - Adaptación al contexto de la empresa.
- F.1.3. Análisis v Solución de Problemas
- - o Identificación de Desafíos Clave
 - Mapeo de problemas críticos.
 - Priorización de áreas de intervención.
 - o Desarrollo de Planes de Acción
 - Estrategias para abordar problemas.
 - Seguimiento y evaluación de resultados.

F.2. Facilitación para Implementación de Procesos

• F.2.1. Sesiones de Planificación y Ejecución

- o Coordinación de Equipos
 - Alineación de objetivos y responsabilidades
 - Establecimiento de canales de comunicación.
- Gestión del Cambio
 - Estrategias para minimizar resistencia
 - Comunicación efectiva del cambio.
- F.2.2. Mediación de Conflictos
 - o Resolución de Disputas Internas
 - Técnicas de mediación y negociación.
 - Restablecimiento de relaciones laborales.
 - Mejora de la Comunicación Interna
 - Fomento de la colaboración y el trabajo en equipo.
 - Desarrollo de habilidades de comunicación
- F.2.3. Feedback v Desarrollo de Talentos
 - o Sesiones de Retroalimentación
 - Evaluación constructiva del desempeño.
 - Planes de mejora individual y grupal.
 - Capacitación y Entrenamiento
 - Programas de desarrollo profesional.
 - Identificación y promoción de talentos.

G. Gobierno Corporativo y Empresas Familiares

G.1. Implementación de Gobierno Corporativo

- G.1.1. Diseño de Estructuras de Gobierno
 - Creación de Órganos de Gobierno
 - Conseios de administración v comités.
 - Definición de roles y responsabilidades.
 - o Políticas y Procedimientos de Gobierno
 - Desarrollo de códigos de ética.
 - Establecimiento de políticas corporativas.
- G.1.2. Evaluación y Mejora del Gobierno Corporativo
 - Diagnóstico de Prácticas Actuales
 - Análisis de cumplimiento con normas y estándares.
 - Identificación de áreas de mejora.
 - Implementación de Mejores Prácticas
 - Alineamiento con estándares internacionales.
 - Formación en gobierno corporativo.

G.2. Asesoría en Empresas Familiares

- G.2.1. Gobierno de la Familia Empresaria
 - Estructuración de Protocolos Familiares
 - Acuerdos sobre participación y toma de decisiones.
 - Normas para la incorporación de familiares al negocio.
 - Gestión de Conflictos Familiares
 - Mediación y resolución de disputas.
 - Fomento de la armonía entre familia v empresa.
- G.2.2. Planificación de Sucesión
 - o Identificación de Sucesores
 - Evaluación de competencias y preparación.
 - Planes de formación y desarrollo.
 - Transición Generacional
 - Estrategias para transferencia de liderazgo.
 - Comunicación y gestión del cambio.

H. Capacitación en Habilidades Gerenciales de Alto Impacto

H.1. Programas de Capacitación Ejecutiva

- H.1.1. Desarrollo de Habilidades de Liderazgo
 - o Liderazgo Transformacional
 - Inspiración y motivación de equipos.
 - Gestión del cambio y visión estratégica.
 - o Inteligencia Emocional
 - Autoconocimiento y empatía.
 - Manejo de relaciones interpersonales.
- . H.1.2. Comunicación Efectiva y Negociación
 - Técnicas Avanzadas de Comunicación
 - Presentaciones efectivas.
 - Escucha activa v feedback constructivo.
 - Estrategias de Negociación
 - Preparación y planificación
 - Manejo de objeciones y cierre de acuerdos.
- . H.1.3. Gestión del Tiempo y Productividad
 - o Herramientas de Productividad Personal
 - Priorización de tareas.
 - Eliminación de procrastinación.
 - Manejo del Estrés
 - Técnicas para reducir el estrés laboral.
 - Equilibrio entre vida laboral y personal.
- H.1.4. Innovación y Creatividad
 - Fomento de la Cultura Innovadora
 - Entornos que promueven la creatividad.
 - Incentivos para la innovación.
 - o Técnicas de Generación de Ideas
 - Brainstorming y pensamiento lateral.
 - Desarrollo de prototipos y pruebas.

→ III Nivel de servicios prestados por SP ASESORES (Continuación)

I. Asesoría en Reestructuración de Empresas

I.1. Diagnóstico y Planificación de Reestructuración

- I.1.1. Análisis de Situación Financiera y Operativa
 - o Identificación de Problemas Críticos
 - Evaluación de áreas con bajo desempeño.
 - Detección de ineficiencias y desperdicios.
 - Evaluación de Viabilidad
 - Análisis de solvencia y capacidad de recuperación.
 - Estudio de mercado y competencia.
- I.1.2. Diseño de Planes de Reestructuración
- Estrategias de Recuperación Financiera
 - Renegociación de deudas.
 - Búsqueda de nuevos inversionistas.
 - o Reorganización Operativa
 - Reducción de costos y optimización de procesos.
 - Reestructuración de personal y recursos.

I.2. Implementación de Reestructuración

- I.2.1. Gestión del Cambio Organizacional
 - o Comunicación Efectiva del Proceso
 - Transparencia con empleados y stakeholders.
 - Manejo de expectativas y resistencia al cambio.
 - o Apoyo en Procesos de Desvinculación
 - Planes de salida y compensaciones.
 - Asesoría legal y laboral.
- I.2.2. Monitoreo y Seguimiento
 - Evaluación de Resultados
 - Medición de indicadores post-reestructuración.
 - Ajustes y mejoras continuas.
 - Aseguramiento de Sostenibilidad
 - Planes para mantener mejoras logradas.
 - Estrategias para crecimiento futuro.

J. Desarrollo de Proveedores y Cadena de Valor

J.1. Desarrollo y Gestión de Proveedores

- J.1.1. Evaluación y Selección de Proveedores
 - o Criterios de Selección
 - Calidad, precio, capacidad de respuesta.
 - Evaluación de riesgos y cumplimiento.
 - Negociación de Contratos
 - Términos y condiciones favorables.
 - Establecimiento de acuerdos de nivel de servicio (SLAs).
- J.1.2. Colaboración y Alianzas Estratégicas
 - Programas de Desarrollo de Proveedores
 - Mejora continua y capacitación conjunta.
 - Innovación colaborativa.
 - o Gestión de Relaciones
 - Comunicación efectiva y resolución de conflictos.
 - Evaluación periódica de desempeño.

J.2. Optimización de la Cadena de Valor

- J.2.1. Análisis de la Cadena de Valor
 - o Identificación de Actividades Clave
 - Mapeo de procesos desde proveedores hasta clientes.
 - Detección de actividades que agregan valor.
 - o Oportunidades de Mejora
 - Reducción de costos y tiempos.
 - Incremento de la calidad v satisfacción del cliente.
- J.2.2. Implementación de Mejoras en la Cadena o Integración con Proveedores y Clientes
 - Colaboración en planificación y pronósticos.

 - Intercambio de información y sistemas.
 - Uso de Tecnologías Avanzadas
 - Implementación de sistemas ERP y SCM.
 - Automatización y digitalización de procesos.