

OTIUM - Base comercial y comunicacional - Consultoria Empresarial

Mapa estrategico interno para ventas, propuestas, contenidos, guiones comerciales y capacitacion del equipo

Uso del documento

Este material es una base interna. No es texto final de pagina web. Sirve para construir propuestas, reuniones comerciales, brochures, publicaciones, guiones, paquetes de servicio y materiales de capacitacion del equipo Otium.

Mapa Comercial y Comunicacional - Consultoria Empresarial

Este documento consolida el servicio de Consultoria Empresarial de Otium como una oferta de diagnostico, analisis y acompanamiento para empresas que necesitan ordenar informacion, entender problemas de gestion y tomar mejores decisiones con respaldo financiero, documental y operativo.

El enfoque recomendado es evitar que el servicio suene como "hacemos de todo". La oferta debe presentarse como un sistema de trabajo que conecta numeros, procesos, documentos, indicadores y decisiones gerenciales.

1. Definicion estrategica del servicio

Frase estrategica

Consultoria Empresarial en Otium es el servicio que ayuda a una empresa a pasar de informacion dispersa, decisiones intuitivas y procesos poco claros a una gestion mas ordenada, medible y orientada a decisiones.

Que vende realmente Otium con este servicio

- Claridad para entender que esta pasando en la empresa.
- Orden para transformar informacion dispersa en datos, reportes, matrices y criterios de decision.
- Diagnostico para identificar problemas, riesgos, oportunidades y prioridades.
- Acompanamiento tecnico para analizar decisiones empresariales relevantes.
- Herramientas practicas: informes, modelos, matrices, reportes, tableros o planes de accion segun alcance.

Transformacion buscada en el cliente

La transformacion central es que la gerencia deje de operar solo con intuicion, datos incompletos o reportes tardios, y empiece a tomar decisiones con informacion mas clara, ordenada y conectada con la realidad financiera, administrativa y operativa del negocio.

Problema de fondo que resuelve

El problema de fondo no es solamente "falta de reportes". El problema real es que muchas empresas tienen informacion, pero no tienen una estructura confiable para interpretarla, convertirla en decisiones y hacer seguimiento.

Diferencia frente a soluciones tradicionales o informales

- No se limita a decirle al cliente que "debe ordenar su empresa"; propone una ruta concreta y entregables utiles.
- No parte de modelos teoricos aislados; parte de informacion real: contabilidad, finanzas, documentos, procesos, costos, reportes y responsables.

- No reemplaza al contador, auditor o responsable interno; conecta la informacion existente para mejorar decisiones gerenciales.
- No promete transformacion total inmediata; prioriza problemas, define alcances y propone mejoras implementables.

2. Idea central del servicio

Idea madre

Este servicio no vende solo revision; vende claridad para decidir, orden para gestionar y estructura para dar seguimiento.

La idea rectora debe repetirse en ventas, propuestas y comunicacion: Otium ayuda a convertir informacion dispersa en criterios de gestion. Ese es el eje que diferencia la consultoria de una asesoria amplia, ambigua o demasiado teorica.

La Consultoria Empresarial debe comunicarse como un puente entre la contabilidad, los datos, los procesos y la toma de decisiones. No compite con el outsourcing contable ni con la auditoria; los complementa desde una mirada gerencial.

3. Cliente ideal

Tipo de empresa

- (DATOS INFERIDOS) PYMES, empresas familiares, empresas medianas o negocios en crecimiento que ya tienen operacion real y necesitan profesionalizar su gestion.
- Empresas comerciales, de servicios, gastronomicas, exportadoras, industriales livianas o profesionales que manejan ventas, costos, equipos, documentos y decisiones recurrentes.
- Empresas que no necesariamente necesitan una auditoria, pero si una revision gerencial ordenada para entender problemas y priorizar acciones.

Tamaño aproximado

(DATOS INFERIDOS) El servicio parece mas adecuado para empresas que ya superaron la etapa inicial informal: tienen clientes, ventas recurrentes, personal, gastos, obligaciones y decisiones que empiezan a requerir reportes, procesos y control. No necesariamente deben ser grandes empresas.

Situacion en la que se encuentra

- Crecio mas rapido que su estructura administrativa.
- Tiene contabilidad, pero no la usa suficientemente para decidir.
- Tiene datos en distintas fuentes: Excel, sistemas, correos, carpetas, documentos y responsables.
- Quiere invertir, expandirse, abrir una unidad o evaluar una decision importante.
- Siente que pierde control sobre costos, caja, documentos, inventarios, cobranzas o procesos.
- Necesita reportes claros para socios, gerencia, bancos, inversionistas o decisiones internas.

Dolor principal

El dolor principal es la falta de visibilidad: la gerencia no sabe con suficiente claridad que esta pasando, que decisiones priorizar, que riesgos existen o como medir si la empresa esta mejorando.

Nivel de orden actual

- Orden parcial o informal.
- Controles en Excel no estandarizados.
- Documentacion dispersa.
- Reportes que dependen de una persona.
- Procesos no documentados.
- Criterios de decision no formalizados.

Nivel de riesgo

El riesgo puede ser financiero, administrativo, documental, operativo o gerencial. No siempre aparece como una emergencia; muchas veces se manifiesta como decisiones lentas, falta de control, reprocesos, dependencia de personas o imposibilidad de explicar los numeros.

Quien toma la decision

- Socios o propietarios.
- Gerente general.
- Gerente financiero o administrativo.
- Familia empresaria o segunda generacion en proceso de ordenar la gestion.
- Responsable de operaciones cuando el problema afecta procesos, costos, inventarios o reportes.

Quien suele sufrir el problema operativo

- Administrador interno.
- Contador o equipo contable.
- Responsable de finanzas.
- Encargados de ventas, compras, inventarios o cobranzas.
- Personal que debe preparar reportes manuales o responder preguntas de gerencia sin informacion completa.

Señales que indican que necesita el servicio

- La gerencia pide informacion y el equipo tarda demasiado en armarla.
- Los reportes cambian segun quien los prepare.
- No se sabe si un producto, cliente o unidad realmente deja margen.
- Las decisiones de inversion se hacen sin flujo proyectado.
- Hay compras, gastos o proyectos sin presupuesto formal.
- La contabilidad existe, pero no conversa con la gestion diaria.
- No hay responsables claros sobre procesos o documentos.
- La empresa quiere crecer, pero no sabe si su estructura soporta el crecimiento.

4. Momentos de compra

Un cliente suele estar mas dispuesto a contratar Consultoria Empresarial cuando aparece un evento que expone el desorden o aumenta la necesidad de decidir con informacion confiable.

Momento de compra	Que dispara la necesidad	Mensaje comercial sugerido
Crecimiento desordenado	La empresa vende mas, pero la administracion no acompaña.	Antes de crecer mas, conviene ordenar la informacion que sostiene las decisiones.
Expansion o nueva unidad	Se evalua abrir sucursal, nueva linea, franquicia o unidad operativa.	No toda expansion rentable en papel es sostenible en caja y procesos.
Inversion relevante	Compra de activos, tecnologia, vehiculos, maquinaria, adecuaciones o infraestructura.	Analicemos CAPEX, OPEX y flujo antes de comprometer recursos.
Falta de caja	Ventas existen, pero la caja no alcanza o no se proyecta.	El problema puede no ser solo ventas; puede estar en margen, cobranza, gasto o inversion.
Cambio de equipo administrativo	Salida de contador, administrador o encargado clave.	Cuando una persona se va, queda visible si el proceso estaba realmente documentado.
Necesidad de financiamiento	Banco, socio o inversionista solicita informacion confiable.	La empresa necesita presentar numeros, documentos y criterios de gestion con orden.
Preparacion para auditoria o revision externa	Se requiere explicar informacion financiera, documental u	Un diagnostico previo puede ordenar hallazgos y pendientes

	operativa.	antes de una revision formal.
Problemas de control interno	Pagos, cobranzas, inventarios, autorizaciones o respaldos no estan claros.	Los controles deben facilitar la operacion, no burocratizarla.
Profesionalizacion de empresa familiar	Nuevos socios, nueva generacion o cambios en gobierno interno.	Ordenar informacion ayuda a separar percepciones, decisiones y responsabilidades.

5. Dolores del cliente

Dolor operativo

- Procesos poco documentados o dependientes de una persona.
- Informacion repetida, incompleta o preparada manualmente.
- Falta de responsables claros en tareas clave.
- Desorden en documentos, archivos, controles y reportes.
- Reprocesos constantes para responder preguntas de gerencia.

Dolor financiero

- No se conoce con claridad el margen real.
- El flujo de caja no se proyecta o se proyecta de forma limitada.
- Se toman decisiones de inversion sin evaluar impacto en caja.
- Los gastos operativos no estan suficientemente clasificados o analizados.
- No existe un presupuesto de inversion y operacion suficientemente claro.
- Hay riesgo de malas decisiones por datos incompletos.

Dolor contable, tributario y documental

Este servicio no reemplaza la gestion contable ni tributaria, pero si puede revelar que la informacion contable, fiscal o documental no esta siendo utilizada con suficiente valor gerencial.

- Contabilidad disponible, pero poco conectada con decisiones.
- Documentos dispersos o sin trazabilidad.
- Dificultad para preparar informacion ante auditorias, bancos, socios o revisiones.
- Falta de matrices que conecten documentos, responsables y decisiones.
- Riesgos administrativos o documentales que pueden afectar cumplimiento o gestion.

Dolor gerencial

- La gerencia decide con intuicion mas que con informacion estructurada.
- No existen indicadores estables para medir avances.
- No hay una hoja de ruta priorizada para mejorar la empresa.
- Se discuten problemas, pero no se convierten en responsables, plazos y seguimiento.
- Los socios o directivos no tienen una vision comun de los numeros y problemas.

Dolor emocional

- Sensacion de desorden.
- Incertidumbre sobre si la empresa gana realmente.
- Preocupacion por tomar una mala decision de inversion.
- Dependencia excesiva de una persona clave.
- Ansiedad ante reuniones con socios, bancos, inversionistas o revisores externos.
- Fatiga por resolver siempre los mismos problemas sin estructura.

6. Promesa comercial realista

Promesa recomendada

Ayudamos a diagnosticar, ordenar y analizar la información clave de tu empresa para que puedas tomar decisiones con mayor claridad, control y respaldo.

Que si puede prometerse

- Un diagnóstico ordenado de la situación revisada.
- Identificación de problemas, riesgos, oportunidades y prioridades.
- Entregables concretos según alcance: informes, matrices, modelos, reportes, flujos, indicadores o planes de acción.
- Análisis financiero, operativo o documental cuando la información disponible lo permita.
- Recomendaciones prácticas y priorizadas.
- Mayor claridad gerencial para decidir y hacer seguimiento.

Que no conviene prometer

- No prometer que se resolverán todos los problemas de la empresa.
- No prometer aumento de ventas, rentabilidad o caja como resultado automático.
- No prometer implementaciones tecnológicas completas si no están contratadas.
- No prometer auditoría, certificación, opinión independiente o validación legal si no corresponde al alcance.
- No prometer resultados sin acceso a información suficiente y colaboración del cliente.

Que debe condicionarse

- La profundidad del análisis depende de la información disponible.
- La calidad de las proyecciones depende de supuestos, datos históricos y validación del cliente.
- La implementación de mejoras depende de responsables, decisiones internas y alcance contratado.
- El uso de SharePoint, Power BI, automatizaciones o IA debe definirse según necesidad y alcance.
- Los temas legales, tributarios, laborales o de auditoría deben canalizarse como servicios relacionados cuando corresponda.

7. Propuesta de valor

Valor funcional

- Diagnostica problemas reales de gestión.
- Ordena información financiera, documental y operativa.
- Analiza costos, márgenes, flujo de caja, inversiones y reportes.
- Construye entregables utilizables por gerencia.
- Ayuda a definir prioridades, responsables y siguientes pasos.

Valor económico

- Reduce el riesgo de invertir sin evaluar capacidad financiera.
- Ayuda a detectar márgenes insuficientes, costos mal entendidos o gastos relevantes.
- Evita reprocesos por información dispersa.
- Permite anticipar necesidades de caja.
- Apoya mejores decisiones de compra, alquiler, tercerización o expansión.

Valor estratégico

- Ayuda a la gerencia a priorizar problemas importantes frente a urgencias del día a día.
- Conecta la contabilidad y los datos con decisiones de negocio.
- Prepara mejor a la empresa para crecimiento, expansión, inversión, financiamiento o revisión externa.
- Permite que socios y gerencia discutan sobre información más clara y no solo percepciones.

Valor documental

- Genera matrices, informes, mapas, reportes y soportes que dejan evidencia del analisis realizado.
- Mejora la trazabilidad de documentos, responsables y pendientes.
- Ayuda a construir una base ordenada para bancos, socios, auditorias, fiscalizaciones o revisiones, segun corresponda.

Valor digital

- Permite usar Excel estructurado para modelos, matrices y controles.
- Puede apoyarse en SharePoint para ordenar documentos, listas y trazabilidad.
- Puede utilizar Power BI para reportes e indicadores gerenciales cuando el alcance lo justifique.
- Puede incorporar Microsoft 365 para colaboracion y control documental.
- Puede usar IA como apoyo para clasificacion, resumen, organizacion o revision de informacion, siempre bajo criterio profesional.

8. Pilares del servicio

Pilar	Explicacion	Problema que resuelve	Evidencia o entregable
1. Diagnostico empresarial	Revisar la situacion administrativa, financiera, documental y operativa.	La empresa no sabe con claridad donde estan sus fallas principales.	Informe de diagnostico, matriz de hallazgos, mapa de riesgos y oportunidades.
2. Analisis financiero y gerencial	Analizar ingresos, gastos, costos, margenes, rentabilidad, caja y cuentas relevantes.	La gerencia no tiene informacion clara para decidir.	Reporte financiero gerencial, matriz de costos, flujo de caja, indicadores.
3. CAPEX, OPEX e inversion	Evaluar inversiones y gastos operativos relevantes, su impacto en caja y presupuesto.	Se toman decisiones de inversion sin medir sostenibilidad financiera.	Matriz CAPEX/OPEX, presupuesto, escenarios, recomendacion de priorizacion.
4. Procesos y control	Revisar procesos, responsables, controles internos y riesgos de gestion.	La operacion depende de personas y no de procesos claros.	Mapa de procesos, matriz de responsabilidades, matriz de riesgos y controles.
5. Reportabilidad y datos	Diseñar reportes, indicadores, matrices y tableros para seguimiento.	La gerencia no cuenta con informacion recurrente y comparable.	Reportes gerenciales, KPIs, tableros, estructura de seguimiento.
6. Acompañamiento y seguimiento	Revisar avances, pendientes y decisiones con la gerencia cuando el alcance lo incluye.	Las recomendaciones quedan sin implementarse o sin seguimiento.	Minutas, matriz de pendientes, reuniones de revision, hoja de ruta actualizada.

9. Arquitectura del servicio

Servicio principal

Consultoria Empresarial: diagnostico, analisis y acompañamiento para ordenar informacion, revisar problemas de gestion y apoyar decisiones empresariales.

Subservicios o modulos principales

- Diagnostico empresarial y plan de mejora.
- Analisis financiero, costos y rentabilidad.
- Flujo de caja, proyecciones y modelos financieros.

- CAPEX, OPEX y decisiones de inversion.
- Procesos, control interno y gestion de riesgos.
- Reportes gerenciales, datos y acompanamiento.

Componentes opcionales

- Business Model Canvas y revision de modelo de negocio.
- Evaluacion de nuevas unidades, sucursales o expansion.
- Consultoria para franquicias.
- Preparacion de informacion para inversion, venta de empresa o due diligence.
- Apertura, formalizacion y estructuracion inicial de empresas.
- Dashboards en Power BI o estructuras en SharePoint cuando se contraten dentro del alcance.

Complementos y servicios relacionados

- Outsourcing Contable Digital.
- Gestion Tributaria.
- Outsourcing Laboral.
- Auditoria.
- SharePoint Documental.
- Power BI y reportes gerenciales.
- Constitucion y Formalizacion de Empresas.
- Revaluacion y Gestion de Activos.

Actividades excluidas o cotizables por separado

- Registro contable mensual.
- Declaraciones tributarias recurrentes.
- Auditoria de estados financieros.
- Opinion independiente o certificacion.
- Implementacion tecnologica completa.
- Desarrollo avanzado de automatizaciones.
- Asesoria legal integral o representacion legal.
- Tramites ante entidades publicas no definidos dentro del alcance.
- Ejecucion operativa permanente de recomendaciones cuando el contrato sea solo diagnostico o proyecto puntual.

10. Posibles paquetes comerciales

Las siguientes estructuras son sugerencias comerciales sin precios. Deben adaptarse a la complejidad, informacion disponible, urgencia y alcance de cada cliente.

Paquete	Objetivo	Contenido posible	Ideal para
Diagnostico Esencial	Entender la situacion y priorizar problemas.	Relevamiento, revision de informacion clave, matriz de hallazgos, plan de accion inicial.	Empresas que saben que hay desorden pero necesitan empezar con una evaluacion concreta.
Consultoria Profesional por Proyecto	Resolver un problema especifico con entregables definidos.	Analisis financiero, costos, flujo de caja, CAPEX/OPEX, procesos o reportes segun objetivo.	Empresas con una decision o problema puntual: inversion, margen, caja, expansion o control.
Consultoria Avanzada Integral	Diagnosticar y trabajar varios frentes conectados.	Diagnostico, analisis financiero, procesos, reportes, matrices, modelo de seguimiento y presentacion ejecutiva.	Empresas en crecimiento que necesitan ordenar gestion y decisiones de forma integral.
Diagnostico +	Pasar del informe a	Diagnostico, modelos en	Empresas que no

Implementacion	herramientas de gestion.	Excel, matrices, reportes, estructura documental o tableros segun alcance.	quieren solo recomendaciones, sino herramientas iniciales para operar mejor.
Acompanamiento Gerencial Mensual	Dar continuidad a reportes, indicadores y decisiones.	Reuniones periodicas, revision de indicadores, seguimiento de pendientes y ajuste de matrices o reportes.	Gerencias que necesitan acompanamiento externo para sostener el orden y la disciplina de seguimiento.
Revision CAPEX/OPEX e Inversion	Evaluar una decision de gasto o inversion relevante.	Matriz CAPEX/OPEX, flujo de caja, escenarios, presupuesto y recomendacion de priorizacion.	Empresas que quieren comprar, invertir, alquilar, tercerizar o expandirse.

11. Argumentos de venta

Argumento racional

La empresa ya genera informacion, pero no siempre la informacion esta lista para decidir. Otium ayuda a ordenar, analizar y convertir esos datos en criterios gerenciales concretos.

El objetivo no es hacer mas documentos por hacerlos; es que la gerencia pueda entender que ocurre, que priorizar y que riesgos atender primero.

Argumento de riesgo

Cuando no hay claridad sobre costos, caja, procesos o responsables, las decisiones importantes se toman con riesgo innecesario. Un diagnostico permite identificar donde estan los puntos fragiles antes de que se conviertan en problemas mas caros.

El riesgo no siempre aparece como multa o perdida inmediata. A veces aparece como inversion mal planificada, margen equivocado, caja insuficiente o dependencia de una persona.

Argumento de eficiencia

La informacion dispersa consume tiempo del equipo y genera reprocesos. Ordenar matrices, reportes y responsables permite reducir vueltas innecesarias y mejorar el seguimiento.

Una estructura clara evita que cada reunion empiece desde cero.

Argumento gerencial

La gerencia necesita ver el negocio completo: numeros, procesos, documentos, riesgos e indicadores. La consultoria conecta esas piezas para que las decisiones no dependan solo de intuicion.

No basta con tener contabilidad; hay que convertirla en informacion de gestion.

Argumento digital

Otium puede apoyar el servicio con herramientas como Excel estructurado, Microsoft 365, SharePoint y Power BI cuando el alcance lo requiere. La tecnologia se usa para hacer la informacion mas ordenada, trazable y util.

No se trata de digitalizar por moda, sino de crear estructuras que ayuden a gestionar y decidir.

Argumento de tranquilidad

Una empresa ordenada reduce incertidumbre. Saber que informacion existe, que falta, quien es responsable y que decision sigue da tranquilidad a gerencia y socios.

La tranquilidad no viene de prometer que no habra problemas; viene de tener visibilidad y control sobre ellos.

Argumento de crecimiento

Crece sin estructura puede volver mas grande el desorden. Antes de abrir nuevas unidades, invertir o expandirse, conviene revisar si los numeros, procesos y reportes sostienen esa decision.

La consultoria ayuda a que el crecimiento no dependa solo del impulso comercial, sino tambien de una base administrativa y financiera mas clara.

12. Objeciones frecuentes y respuestas

Objecion del cliente	Respuesta comercial sugerida
Ya tengo contador.	Perfecto. Este servicio no busca reemplazar al contador. Busca usar mejor la informacion financiera, contable y operativa para tomar decisiones gerenciales.
Eso lo hacemos internamente.	Puede ser. Justamente el valor de Otium es dar una mirada externa, ordenar criterios y convertir lo que ya existe en diagnosticos, matrices y decisiones mas claras.
No necesito algo tan formal.	La formalidad debe ser proporcional al tamaño del problema. No se trata de burocratizar, sino de evitar que decisiones importantes se tomen con informacion incompleta.
Mi empresa todavia es pequena.	Mientras mas temprano se ordena la informacion clave, menos costoso es crecer. El alcance puede adaptarse a la etapa de la empresa.
No quiero pagar por algo adicional.	La pregunta es cuanto puede costar decidir mal: invertir sin caja, vender sin margen, crecer sin procesos o depender de informacion dispersa.
Ya usamos Excel.	Excel puede ser suficiente si esta bien estructurado. El problema no es la herramienta, sino si el archivo tiene responsables, criterios, trazabilidad y utilidad gerencial.
No tengo toda la documentacion.	Eso tambien es un hallazgo. El diagnostico puede empezar identificando que informacion existe, que falta y que debe priorizarse.
Eso lo vemos despues.	Si hay decisiones importantes cerca, esperar puede aumentar el riesgo. Un diagnostico inicial puede ser una forma controlada de empezar sin comprometer un proyecto grande.
No quiero que me compliquen la operacion.	El enfoque no es complicar. Es ordenar lo necesario para que la operacion sea mas clara, medible y menos dependiente de urgencias.
No se si necesito consultoria o auditoria.	La auditoria tiene otro objetivo y otra metodologia. La consultoria es mas gerencial: diagnostica, analiza y propone mejoras para la gestion.

13. Mensajes clave para marketing

Mensaje corto

Convierte informacion dispersa en decisiones empresariales claras.

Mensaje medio

La Consultoria Empresarial de Otium ayuda a empresas a diagnosticar problemas, ordenar informacion y analizar decisiones clave en finanzas, costos, procesos, CAPEX/OPEX, reportes e indicadores.

Mensaje largo

Muchas empresas crecen, venden y operan todos los días, pero no siempre tienen información clara para decidir. Los datos pueden estar dispersos, los procesos pueden depender demasiado de personas específicas y la gerencia puede sentir que toma decisiones con reportes incompletos o tardíos.

La Consultoría Empresarial de Otium ayuda a ordenar esa información, diagnosticar problemas y construir herramientas útiles para tomar mejores decisiones. Trabajamos con información real del negocio: contabilidad, finanzas, procesos, costos, documentos, flujos, indicadores y reportes.

El objetivo no es entregar recomendaciones genéricas, sino ayudar a la empresa a entender que está pasando, que riesgos existen, que acciones priorizar y que estructura necesita para gestionar con mayor control.

Frases destacadas

- De la información dispersa a decisiones empresariales claras.
- No basta con tener datos; hay que convertirlos en decisiones.
- Ordenamos números, procesos y documentos para que la gerencia pueda decidir mejor.
- Antes de invertir, proyecta el impacto en caja, CAPEX y OPEX.
- Una empresa que crece sin información clara también aumenta su riesgo.
- La contabilidad debe servir para cumplir, pero también para decidir.
- Menos intuición aislada, más criterios de gestión.
- Diagnosticar antes de ejecutar evita decisiones caras.
- La información dispersa no es control; es riesgo acumulado.
- El crecimiento necesita estructura, no solo ventas.

14. Ideas de contenido

5 ideas para LinkedIn

- Por que crecer sin reportes gerenciales puede ser más riesgoso que no crecer.
- La diferencia entre tener contabilidad y tener información para decidir.
- CAPEX vs OPEX: una distinción clave antes de invertir.
- Cinco señales de que tu empresa necesita un diagnóstico empresarial.
- Como convertir archivos dispersos en una hoja de ruta de gestión.

5 ideas para reels o videos cortos

- “Si no sabes tu margen real, no sabes si estás ganando”.
- “Antes de comprar un activo, responde estas tres preguntas”.
- “Tu Excel no es el problema; el problema es que nadie confía en el dato”.
- “Tres síntomas de crecimiento desordenado”.
- “No confundas ventas con rentabilidad”.

5 ideas para carruseles

- 7 señales de que tu empresa toma decisiones con información incompleta.
- CAPEX, OPEX y flujo de caja: como mirar una inversión antes de decidir.
- Del desorden al control: pasos para diagnosticar una empresa.
- Que debe contener un reporte gerencial útil.
- Errores comunes al analizar costos y márgenes.

5 ideas para correos comerciales

- Correo 1: “Tu empresa creció, pero ¿creció también tu sistema de control?”.
- Correo 2: “Antes de invertir, revisemos el impacto en caja”.
- Correo 3: “La contabilidad puede decir más que solo impuestos”.
- Correo 4: “Diagnóstico empresarial para ordenar prioridades”.

- Correo 5: "Como preparar mejor tu informacion para socios, bancos o auditorias".

5 ideas para posts educativos

- Que es un diagnostico empresarial y que no es.
- Como identificar si un gasto es CAPEX u OPEX.
- Que indicadores debe revisar una PYME en crecimiento.
- Por que el flujo de caja proyectado no es opcional en decisiones de inversion.
- Como detectar procesos que dependen demasiado de personas.

5 preguntas provocadoras para abrir conversacion con clientes

- Si mañana tienes que explicar tus margenes por producto, ¿puedes hacerlo con datos confiables?
- ¿Tu flujo de caja soporta la inversion que estas considerando?
- ¿Que pasaria si la persona que arma tus reportes deja la empresa?
- ¿Tus decisiones de crecimiento se basan en informacion o en percepcion?
- ¿La contabilidad de tu empresa te ayuda a decidir o solo a cumplir?

15. Guion comercial breve - 3 minutos

Apertura

En Otium vemos que muchas empresas tienen informacion, pero no necesariamente tienen claridad. Hay contabilidad, Excels, documentos, reportes y conversaciones, pero a veces todo esta disperso y la gerencia termina decidiendo con datos incompletos.

Problema

Eso se vuelve critico cuando la empresa crece, quiere invertir, necesita entender margenes, ordenar caja, revisar procesos o preparar informacion para socios, bancos o auditorias. El problema no siempre es falta de esfuerzo; muchas veces es falta de estructura.

Solucion de Otium

Nuestra Consultoria Empresarial ayuda a diagnosticar la situacion, ordenar informacion, analizar numeros y procesos, y convertir hallazgos en recomendaciones y entregables concretos. Podemos trabajar temas como analisis financiero, costos, margenes, flujo de caja, CAPEX/OPEX, procesos, reportes e indicadores.

Diferencial

El diferencial es que no damos una recomendacion generica. Partimos de informacion real del negocio y conectamos contabilidad, finanzas, documentos, procesos y tecnologia cuando corresponde.

Entregables

Segun el alcance, el cliente puede recibir un informe de diagnostico, matriz de hallazgos, plan de accion, flujo de caja, modelo financiero, matriz CAPEX/OPEX, mapa de procesos, indicadores o reportes gerenciales.

Proximo paso sugerido

El primer paso recomendado es una reunion de relevamiento para entender que decision necesita tomar la empresa, que informacion tiene disponible y que problema conviene priorizar.

16. Guion comercial extendido - 10 a 15 minutos

1. Contexto inicial

Gracias por el espacio. Antes de hablar de soluciones, nos interesa entender como esta funcionando la empresa hoy: que informacion revisan, que decisiones tienen encima, que reportes usan y donde sienten que hay mas desorden o falta de claridad.

2. Enmarcar el problema

En muchas empresas el problema no es que no exista informacion. El problema es que la informacion esta repartida entre contabilidad, Excel, correos, sistemas, documentos y personas. Cuando eso pasa, cada decision importante exige reconstruir datos desde cero.

Eso afecta decisiones de inversion, margenes, flujo de caja, expansion, contrataciones, compras, precios, cobranzas y control interno.

3. Explicar que hace Otium

La Consultoria Empresarial de Otium busca ordenar ese panorama. Trabajamos sobre informacion real para diagnosticar problemas, analizar datos financieros y operativos, revisar procesos, identificar riesgos y proponer entregables utiles para gerencia.

No es outsourcing contable, aunque puede apoyarse en informacion contable. No es auditoria, porque no buscamos emitir una opinion independiente. Es una consultoria gerencial y practica para entender, ordenar y decidir mejor.

4. Presentar los bloques del servicio

1. Diagnostico empresarial y plan de mejora: revisar la situacion general y priorizar problemas.
2. Analisis financiero, costos y rentabilidad: entender ingresos, gastos, margenes, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y rentabilidad.
3. Flujo de caja, proyecciones y modelos financieros: anticipar escenarios y necesidades de caja.
4. CAPEX, OPEX y decisiones de inversion: evaluar compras, activos, tecnologia, infraestructura, alquiler, tercerizacion o expansion.
5. Procesos, control interno y riesgos: revisar flujos, responsables, autorizaciones, documentos y puntos de control.
6. Reportes gerenciales, datos y acompanamiento: definir indicadores, matrices, reportes y seguimiento.

5. Explicar el enfoque digital

Cuando corresponde, usamos herramientas como Excel estructurado, Microsoft 365, SharePoint o Power BI. Pero la tecnologia no es el punto de partida; el punto de partida es entender que necesita decidir la empresa y que informacion debe ordenarse para eso.

6. Mostrar entregables posibles

Dependiendo del alcance, podemos entregar un informe de diagnostico, matriz de hallazgos, plan de accion, flujo de caja, modelo financiero, matriz CAPEX/OPEX, presupuesto, mapa de procesos, matriz de riesgos, indicadores o una presentacion ejecutiva.

7. Cerrar con proximo paso

Para avanzar, lo mas razonable es hacer un relevamiento inicial. Con eso definimos el problema principal, la informacion necesaria, el alcance, los entregables y si conviene un diagnostico puntual, un proyecto especifico o un acompanamiento periodico.

17. Checklist para levantar informacion del cliente

Datos generales

- Razon social y nombre comercial.
- Actividad principal y lineas de negocio.
- Antigüedad de la empresa.
- Cantidad aproximada de personal.
- Sucursales, unidades, marcas o centros de operacion.
- Principales responsables internos y datos de contacto.

Situacion actual

- Cual es el problema principal que desea resolver.
- Que decision necesita tomar la empresa en los proximos meses.
- Que areas generan mas incertidumbre: caja, costos, procesos, documentos, inversion, reportes, crecimiento.
- Que intentos de solucion ya se realizaron.
- Que consecuencias ha generado el problema hasta ahora.

Documentacion disponible

- Estados financieros recientes, si existen.
- Balance general y estado de resultados.
- Reportes de ventas.
- Reportes de gastos.
- Detalle de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- Inventarios, si aplica.
- Presupuestos, flujos o proyecciones existentes.
- Listas de activos o inversiones planificadas.
- Documentos de procesos, manuales, politicas o matrices actuales.
- Carpetas digitales, repositorios o archivos relevantes.

Sistemas o herramientas utilizadas

- Software contable o ERP.
- Excel o Google Sheets utilizados para control.
- Microsoft 365, SharePoint, OneDrive o Teams.
- Power BI u otros tableros existentes.
- Sistemas de ventas, inventarios, facturacion, cobranzas o pagos.
- Herramientas manuales o documentos fisicos.

Responsables internos

- Responsable de contabilidad.
- Responsable financiero o administrativo.
- Responsable de operaciones.
- Responsable de ventas o comercial.
- Responsable de inventarios, compras, pagos o cobranzas.
- Persona que prepara reportes para gerencia.
- Personas autorizadas para validar informacion.

Riesgos o problemas conocidos

- Falta de caja.
- Margenes no claros.
- Costos mal definidos.
- Inversiones sin presupuesto.

- Informacion dispersa.
- Procesos no documentados.
- Dependencia de una persona clave.
- Reportes tardios o poco confiables.
- Diferencias entre contabilidad y reportes internos.
- Problemas en pagos, cobranzas, inventarios o autorizaciones.

Expectativas del cliente

- Que espera recibir al final del trabajo.
- Que decision desea poder tomar con mayor claridad.
- Que nivel de detalle necesita.
- Si busca diagnostico, implementacion o seguimiento.
- Si necesita un documento para socios, bancos, inversionistas o uso interno.
- Que restricciones de tiempo, presupuesto o disponibilidad existen.

Urgencias o fechas clave

- Reunion de socios.
- Solicitud de banco o inversionista.
- Decision de inversion.
- Apertura de nueva unidad.
- Cierre mensual o anual.
- Auditoria o revision externa.
- Vencimiento contractual o fecha de implementacion.

18. Señales de alerta

- La empresa no puede responder rapidamente si gana o pierde por producto, servicio o unidad.
- Las decisiones importantes se toman sin flujo de caja proyectado.
- Hay inversiones relevantes sin presupuesto CAPEX/OPEX.
- Los reportes dependen de una sola persona.
- Cada area maneja su propia version de la informacion.
- La contabilidad no coincide con reportes internos o no se usa para gestion.
- No hay responsables claros para procesos clave.
- Los documentos estan en carpetas, correos y archivos sin estructura.
- Los socios discuten con percepciones distintas sobre la realidad del negocio.
- No hay indicadores definidos para revisar avances.
- La empresa quiere abrir una nueva unidad sin tener claro el costo total.
- Los problemas se repiten mensualmente sin quedar documentados ni resueltos.
- Hay pagos, cobranzas, autorizaciones o inventarios sin trazabilidad suficiente.
- La gerencia se entera tarde de problemas financieros u operativos.
- El equipo prepara reportes manuales de emergencia antes de cada reunion.

19. Indicadores de exito

El exito de este servicio no debe medirse solo por la entrega de un informe, sino por el nivel de claridad, estructura y accionabilidad que queda para la empresa.

- Diagnostico empresarial entregado y validado.
- Problemas, riesgos y oportunidades identificados.
- Matriz de hallazgos y recomendaciones priorizada.
- Informacion financiera clave revisada y explicada.
- Costos, margenes o precios analizados cuando correspondia al alcance.
- Flujo de caja o modelo financiero entregado si era parte del proyecto.
- Matriz CAPEX/OPEX creada para decisiones de inversion relevantes.
- Procesos o responsabilidades documentados.

- Riesgos y controles identificados.
- Reportes gerenciales o indicadores definidos.
- Repositorio, matriz o estructura digital implementada si estaba dentro del alcance.
- Menos reprocesos para preparar informacion gerencial.
- Mayor visibilidad de gerencia sobre caja, margenes, procesos o riesgos.
- Plan de accion con responsables y prioridades.
- Reuniones de seguimiento realizadas cuando el alcance lo incluye.

20. Material reutilizable para el equipo

Elevator pitch

La Consultoria Empresarial de Otium ayuda a empresas a ordenar informacion, diagnosticar problemas y tomar mejores decisiones usando analisis financiero, procesos, datos, documentos e indicadores.

Frase para propuesta comercial

Proponemos realizar una consultoria empresarial orientada a diagnosticar la situacion actual, identificar riesgos y oportunidades, analizar informacion clave y entregar recomendaciones y herramientas practicas para la toma de decisiones gerenciales.

Frase para brochure

De la informacion dispersa a decisiones empresariales claras: diagnosticamos, analizamos y ordenamos los elementos clave de tu empresa para mejorar control, visibilidad y gestion.

Frase para WhatsApp comercial

Podemos ayudarte con una consultoria para revisar tus numeros, procesos e informacion clave, identificar problemas y dejarte una hoja de ruta clara para decidir mejor.

Frase para correo de prospeccion

En Otium estamos ayudando a empresas a ordenar informacion financiera, administrativa y operativa para tomar mejores decisiones. Podemos realizar un diagnostico inicial y proponer entregables concretos segun la situacion de su empresa.

Frase para LinkedIn

Una empresa que crece necesita mas que ventas: necesita informacion clara, procesos ordenados y decisiones respaldadas. Esa es la base de nuestra Consultoria Empresarial.

Frase para explicar el servicio internamente al equipo

Este servicio sirve para diagnosticar y ordenar empresas desde una mirada gerencial, conectando contabilidad, finanzas, procesos, documentos, herramientas digitales y decisiones.

Cierre interno

La Consultoria Empresarial debe venderse como claridad, orden y criterio de decision. El riesgo principal en la comunicacion es hacerla sonar demasiado amplia. Por eso, todo material comercial debe anclar el servicio en problemas concretos: diagnostico, analisis financiero, costos, flujo de caja, CAPEX/OPEX, procesos, reportes, indicadores y acompanamiento segun alcance.

La frase guia para el equipo debe ser: "No vendemos consultoria generica; ayudamos a convertir informacion dispersa en decisiones empresariales claras".