



CONSULTORÍA ÁGIL, ORIENTADA A LA ACCIÓN

FORMAMOS PERSONAS, MEJORAMOS PROCESOS
E INCORPORAMOS TECNOLOGÍA



LIDERAMOS CAMBIOS POSITIVOS

NOS INVOLUCRAMOS PARA QUE LAS COSAS PASEN
Y MEJOREN EN FORMA CONTINUA



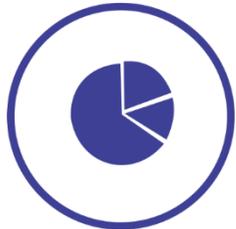
EXPERIENCIA DIRECTIVA EN CONSULTORAS INTERNACIONALES

KPMG, Ernst & Young, Price Waterhouse Coopers, EDS, Grupo Assa, Willis Towers, Watson y otras.



SERVICIOS A GRANDES EMPRESAS Y PYMES

Utilizamos metodologías probadas. Prestamos servicios en Latinoamérica.



FOCO EN LA IMPLEMENTACION

Somos pragmáticos, nos gusta diseñar soluciones y ponerlas en acción.



MODALIDAD PRESENCIAL Y/O VIRTUAL

Nos apoyamos en tecnología para brindar un servicio ágil con tarifas competitivas.

***LIDERAR CAMBIOS POSITIVOS
AYUDAR A NUESTROS CLIENTES A
RESOLVER PROBLEMAS Y A MEJORAR EN
FORMA CONTINUA***

TRANSFORMACION ORGANIZACIONAL



MEJORA DE PROCESOS



AGILIDAD



TRANSFORMACION DIGITAL



INNOVACIÓN



MEJORAS DE PROCESOS - LEAN





Ayudamos a nuestros clientes a construir procesos eficientes que impactan en la rentabilidad, en la fidelización de clientes y en el bienestar de las personas. Utilizamos la metodología LEAN (Modelo de Gestión Japonés). Somos representantes en Argentina del Lean Six Sigma Institute Internacional.



METODOLOGIA LEAN

Nacida en Toyota, es la metodología más utilizada en el mundo para mejorar procesos.



SOLUCIONAR LA CAUSA DEL PROBLEMA

Los síntomas no son los problemas. Trabajamos duro sobre las causas para generar soluciones reales.



REDUCIR COSTOS

Estandarización y simplificación para reducir los desperdicios y costos de re-procesos.



PRODUCIR CAMBIOS AGILES

El mejor promotor del cambio son los resultados, generan motivación e innovación.



MEJORAR TIEMPOS

Productividad y velocidad, lo más valorado por los clientes en un contexto digital.



MEJORAR CONTINUAMENTE

.Filosofía "Kaizen" para el desarrollo de las personas, cada empleado implementa mejoras continuas en su proceso.



MEJORAR CALIDAD

La mejor publicidad que existe es la calidad. Cosas bien hechas, la primera vez.



PARA TODO TIPO DE PROCESOS

Ventas, Compras, Producción, Atención al Cliente, Operaciones, Logística, Administración y Finanzas, Marketing, Depósito, etc.





AGILIDAD - SCRUM



SCRUM – METODOLOGÍAS AGILES



- **Agilidad.**

Es mucho más que una metodología para proyectos que necesitan rapidez y flexibilidad, es una filosofía que supone una manera distinta de trabajar y de organizarse. Cada proyecto se ‘corta’ en pequeñas partes que tienen que completarse y entregarse en pocos días. Permite desarrollar productos y servicios de calidad que respondan necesidades cambiantes de los clientes, a una velocidad cada vez mayor.
- **Colaboración y aporte de valor entre distintas áreas.**

Otra de las características de las metodologías ágiles es que se trabaja en equipos multidisciplinarios (aportan distintas áreas para el resultado del proyecto, servicio o producto que se esté generando). Se realizan reuniones diarias de avance donde cada participante expone su avance, lo que permite detectar demoras, problemas, necesidades de colaboración y sobre todo: aprendizaje permanente.
- **Foco en el cliente.**

Ayudamos a nuestros clientes a implementar metodologías ágiles en sus equipos para colaborar integradamente, poner al cliente en primer lugar, innovar y obtener resultados en plazos menores.

TRANSFORMACION DIGITAL



¿A QUÉ NOS REFERIMOS CUANDO HABLAMOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL?



MODELO DE NEGOCIO

A la transformación del negocio en un modelo digital, reconstruyendo dinámicas organizacionales clave.

PERSONAS Y PROCESOS

El cambio no es sólo tecnológico, implica una transformación de las personas y de los procesos de la empresa.

CLIENTES

A la satisfacción del cliente y la forma de medirla, ocupando el centro de las actividades. El feedback es un factor clave y retroalimenta la transformación.

TECNOLOGÍA

A la forma de incorporar avances tecnológicos en la organización, que permitan lograr eficiencia operativa, escala y control de costos.

VENTA / E-COMMERCE

A la transformación de la forma de vender, apalancando canales con tecnología y desarrollando procesos y plataformas de e-commerce.

ECOSISTEMA

Al desarrollo de socios estratégicos, proveedores y alianzas que permitan abordar cambios y nuevas regulaciones.

¿EN QUÉ PARTE DEL PROCESO ESTA TU EMPRESA?



No Digital

- Basado en papel
- Pocos sistemas informáticos o antiguos
- Soportes en planillas de cálculo



Iniciando Digital

- Algunos sistemas nuevos conviviendo con papel/excel
- Tecnología no integrada, interfases manuales
- Seguridad informática débil (disponibilidad, accesos, backups)



Digital Básico

- Algunos sistemas del negocio operando
- Algunos procesos clave digitalizados
- Sistemas de atención al cliente, ERP o producción integrados parcialmente
- Comercialización digital con mucha interacción manual
- Tableros de inteligencia de negocio orientados a finanzas
- Bases de datos no normalizadas



Avanzado Digital

- E-Commerce integrado con ERP y CRM
- Sistemas Core integrados al proceso de atención al cliente y ventas
- Tableros de inteligencia del negocio On Line y en tiempo real
- Feedback y métricas respecto de la satisfacción del cliente On Line y usadas para la toma de decisiones
- Automatización en procesos clave y de soporte al negocio



Ayudamos a nuestros clientes técnicamente, a integrar los sistemas y tecnología del negocio



Ofrecemos una plataforma propia de e-commerce flexible, basada en la tecnología mas confiable del mercado. Adaptable 100% a los procesos del cliente e integrable con otros sistemas



Asesoramos en la adopción de Sistemas SaaS. Simples, poco costosos, como Hubspot, Zendesk y otros



Colaboramos en la selección de Software que mejor se adapte a los procesos de nuestros clientes



Nuestro servicio es integral, somos consultores en tecnología, procesos y cultura organizacional



Utilizamos metodologías ágiles – SCRUM



INNOVACION – DESIGN THINKING





El **Design Thinking** es una metodología de innovación. Permite resolver desafíos complejos de alto valor agregado, como por ejemplo la resolución de un problema sin precedentes, la creación de un nuevo producto o servicio, o hacer frente a un cambio en el contexto.

Es parte de las metodologías denominadas “Agiles”, siendo la mas utilizada por las empresas para crear y transformar.



EMPATIZAR Y FORMAR EQUIPO

Descubrir las necesidades del usuario/cliente que requiere la solución.



DEFINIR EL RETO CREATIVO

Clarificar qué queremos solucionar. Es lo más complejo, requiere que el equipo focalice.



MEDIR

Buscar información objetiva sobre el reto creativo, obtener datos.



IDEAR SOLUCIONES

Tormentas de ideas que permiten crear soluciones para el reto creativo y priorizarlas.



EMPATIZAR Y FORMAR EQUIPO

Descubrir las necesidades del usuario/cliente que requiere la solución.



TESTEAR EL PROTOTIPO

Se utiliza para aprender y corregir en base a la aceptación del usuario/cliente.



ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

Design Thinking permite que las personas puedan innovar con una lógica basada en la acción, en la realidad.



PARA TODO TIPO DE DESAFÍOS

Estrategia, Ventas, Producto, Marketing, Recursos Humanos, Canales de Venta, Nuevos Negocios, Nuevos Escenarios Locales o Globales.



CONSULTORIA PYMES Y

EMPRESAS FAMILIARES



PROFESIONALIZACION



ESTRATEGIA EN ACCION



PROCESOS EFICIENTES



EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y VENTAS



ORGANIGRAMA EFICAZ



INDICADORES DEL NEGOCIO

¿SE SIENTE IDENTIFICADO CON ALGUNA DE ESTAS PROBLEMÁTICAS?



- No hay métodos, mucha variabilidad en la calidad y forma de trabajar.
- La estrategia comercial no es clara, y no se comunica a los equipos de ventas.
- Se mezcla la relación personal con la familia. No están claras las áreas de responsabilidad.
- Lo urgente tapa lo importante, no hay tiempo para pensar en estrategia o planificar.
- Escasa delegación, los socios están en todo y no les alcanza el tiempo.
- Los empleados no toman compromiso sobre los resultados, parecen desmotivados.
- No se trabaja por objetivos, ni con procesos, ya que no están claros.
- La toma de decisiones es intuitiva, sin datos, sin consensos.
- No es clara la rentabilidad de cada negocio, tampoco puede proyectarse la caja.
- El personal de ventas es reactivo, no hay proactividad para buscar nuevos clientes.
- Resulta muy difícil implementar cambios, la cultura de la empresa no ayuda.



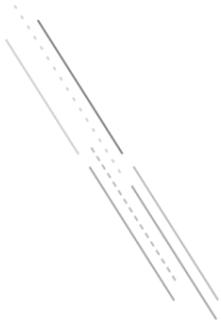
Somos BPS (BP Solutions S.A.), profesionales con 25 años de trayectoria en consultoras internacionales y mucha experiencia en Consultoría PyME. Nos focalizamos en la implementación de cambios y en desarrollar a las personas de la empresa para que nuestras soluciones sean permanentes.

Utilizamos las metodologías de consultoría mas modernas del mercado y probadas con éxito en empresas multinacionales y PyMEs (Lean, CANVAS, Scrum, Design Thinking).



Trabajamos junto con los clientes para definir una estrategia comercial efectiva, procesos estandarizados, un organigrama claro, integración digital y objetivos e indicadores de gestión útiles. Como valor diferencial desarrollamos a las personas a través del coaching y la capacitación a medida en nuestro servicio de Consultoría PyMEs.

Nuestras soluciones le permitirán profesionalizar su empresa, aprovechar al máximo los recursos que actualmente dispone y mejorar su rentabilidad, en un mejor clima de trabajo y con el personal más comprometido.





PROFESIONALIZACION





IMPLEMENTAMOS BUENAS PRÁCTICAS DE GESTIÓN EN SU EMPRESA

LO AYUDAMOS A TRANSFORMAR SUS PROCESOS.

EL CRECIMIENTO DEBE ESTAR ACOMPAÑADO POR EL DESARROLLO Y LA MEJORA CONTINUA.

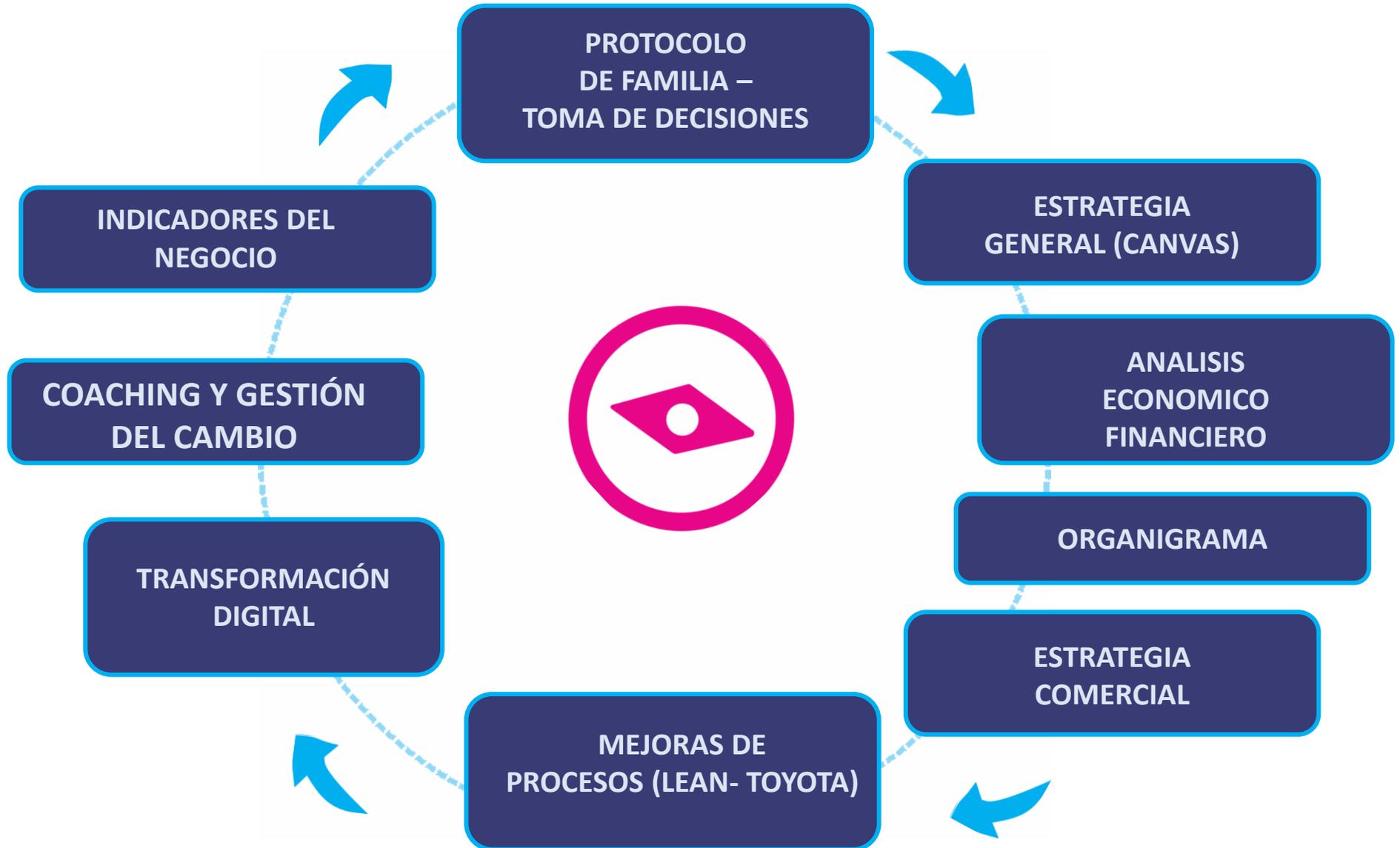
¿Qué puede lograr con nuestro apoyo?

- Resolver situaciones familia-empresa con un protocolo.
- Planificar mejor su estrategia y ponerla en práctica.
- Mejorar sus procesos de negocio y solucionar problemáticas puntuales.
- Re-definir las áreas de responsabilidad de su personal y delegar mejor.
- Mejorar el ambiente de trabajo, la eficiencia y la comunicación.
- Implementar herramientas de gestión profesional para distinguirse de sus competidores.
- Desarrollar al personal de su empresa sin hacer grandes cambios de estructura.
- Aprender a dirigir profesionalmente.

¿Cómo lo hacemos?

- Desarrollamos un Protocolo Familia-Empresa para el gobierno de la empresa.
- Definimos y consensuamos una estrategia clara, con el método CANVAS.
- Identificamos oportunidades de mejoras con herramientas de metodologías Lean y Six Sigma
- Ajustamos y hacemos eficientes las áreas de responsabilidad del personal.
- Definimos métodos de trabajo profesionales y exitosos.
- Realizamos talleres de trabajo para generar compromiso y sinergia positiva.
- Definimos planes de acción y proyectos ágiles.
- Implementamos mejoras importantes en los procesos.
- Lideramos el cambio, contenemos, ayudamos a las personas.
- Definimos un Tablero de Control, para la mejora continua.







ESTRATEGIA EN ACCION



Lideramos
Cambios
Positivos

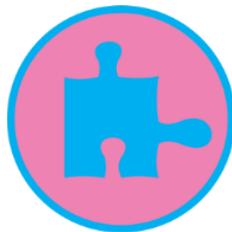




**¿ES CONSISTENTE LA
ESTRATEGIA DE SU
EMPRESA?**

**¿SUS EMPLEADOS
CONOCEN LA ESTRATEGIA?**

**¿LOS OBJETIVOS DE SU
EMPRESA SE
COMUNICAN?¿SE MIDEN?**



Lo ayudamos a definir su estrategia empresarial y a ponerla en funcionamiento con sus equipos de trabajo.

La estrategia es el primer paso para las acciones focalizadas exitosas. Los equipos con un norte claro son mas eficientes y deciden mejor.

Integramos a sus equipos de ventas, de operaciones y de administración, hacia una estrategia consensuada que le permita trabajar en equipo para distinguirse de sus competidores.

Utilizamos las herramientas CANVAS y Hoshin Kanri (Lean-Toyota), las cuales incluyen un análisis detallado de los segmentos de clientes, los canales de ventas, la forma de relacionarse con los clientes, la propuesta de valor, los costos, las finanzas, los procesos, los recursos humanos y otras cuestiones importantes del planeamiento de la empresa en el mediano plazo. Adicionalmente se definen los objetivos generales de la empresa alineados con los objetivos específicos de cada área y sus indicadores.

Además analizamos la cadena de valor de la empresa con herramientas de Lean (PDCA-VSM) e implementamos mejoras que solucionan problemáticas existentes en los procesos de la empresa.

Para generar mayor rentabilidad hace falta mejorar la experiencia del cliente y generar nuevos clientes. Para ello, en la cadena de valor, trabajamos sobre el costo, tiempo y calidad de los procesos y sobre el desarrollo de las personas que los manejan.



PROCESOS EFICIENTES



➤ **Ayudamos a nuestros clientes a construir procesos eficientes que impactan en la rentabilidad, en la fidelización de clientes y en el bienestar de las personas. Utilizamos la metodología LEAN (Modelo de Gestión Japonés).**

Somos representantes en Argentina del Lean Six Sigma Institute Internacional.





METODOLOGIA LEAN

Nacida en Toyota, es la metodología más utilizada en el mundo para mejorar procesos.



SOLUCIONAR LA CAUSA DEL PROBLEMA

Los síntomas no son los problemas. Trabajamos duro sobre las causas para generar soluciones reales.



REDUCIR COSTOS

Estandarización y simplificación para reducir los desperdicios y costos de re-procesos.



PRODUCIR CAMBIOS ÁGILES

El mejor promotor del cambio son los resultados, generan motivación e innovación.



MEJORAR TIEMPOS

Productividad y velocidad, lo más valorado por los clientes en un contexto digital.



MEJORAR CONTINUAMENTE

Filosofía "Kaizen" para el desarrollo de las personas, cada empleado implementa mejoras continuas en su proceso.



MEJORAR CALIDAD

La mejor publicidad que existe es la calidad. Cosas bien hechas, la primera vez.



PARA TODO TIPO DE PROCESOS

Ventas, Compras, Producción, Atención al Cliente, Operaciones, Logística, Administración y Finanzas, Marketing, Depósito, etc.





EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Y VENTAS





¿SU ESTRATEGIA ESTA ORIENTADA AL CLIENTE?

¿SE DIFERENCIA DE SUS COMPETIDORES?

¿EL EQUIPO DE VENTAS ES PROACTIVO?



¿Qué puede lograr con nuestro apoyo?

- Establecer una estrategia competitiva clara, focalizada en sus fortalezas.
- Hacer consistente el mensaje que brinda el equipo de ventas al cliente.
- Generar acciones proactivas para buscar clientes y fidelizar los actuales.
- Estudiar y mejorar la experiencia de los clientes en cada interacción con la empresa "customer journey".
- Conocer a su competencia, atacarla en sus flancos débiles.
- Potenciar sus fortalezas y comunicarlas con un proceso sistemático.
- Unir la estrategia competitiva con los procesos de marketing, de ventas y de atención al cliente.
- Cambiar la cultura estática, por una cultura ágil y motivadora.
- Poner objetivos claros de venta y medirlos en forma eficaz.

¿Cómo lo hacemos?

Trabajamos con los directivos y con el personal de los sectores de Ventas, Marketing y Atención al Cliente:

- Definimos una estrategia comercial clara evaluando a los clientes y a la competencia.
- Utilizamos la metodología CANVAS para determinar las acciones comerciales concretas a implementar.
- Implementamos las mejoras con metodologías ágiles.
- Revisamos y optimizamos los procesos de ventas.
- Generamos cultura proactiva de ventas a través de capacitaciones.
- Estudiamos y transformamos la experiencia del cliente con la empresa.
- Lideramos el cambio, contenemos y ayudamos a las personas.
- Implementamos un tablero de control para medir los avances y las ventas por sector/cliente.



ORGANIGRAMA EFICAZ





DISEÑO ORGANIZACIONAL - ORGANIGRAMA



**¿Están claras las tareas de los socios y empleados?
¿Son adecuadas a los perfiles profesionales necesarios?**

No es bueno que todos hagan todo. Tampoco que pocos hagan mucho. Lo ayudamos a que cada miembro de su empresa trabaje en forma eficiente, ordenada y de acuerdo con sus habilidades.

Las personas son los activos más importantes de su empresa. Ante problemas de rendimiento es necesario revisar la estructura actual de Recursos Humanos (organigrama y puestos) y hacer cambios para generar las competencias que Usted necesita en cada función.

Nuestro servicio abarca la definición de:

- La estructura óptima de acuerdo con el crecimiento actual y previsto.
- El análisis del organigrama actual, la definición de uno nuevo y la implementación de los ajustes necesarios.
- La identificación de brechas de competencias en el personal (actitud, aptitud y experiencia) y necesidades de cambios y capacitación.
- La definición de áreas de responsabilidad específicas del personal para evitar subjetividades y superposición de tareas.
- El diseño de sistemas de remuneración variable e incentivos relacionados con el cumplimiento de objetivos (alineando lo que necesita la empresa a los premios de los empleados).



INDICADORES DEL NEGOCIO





¿CUÁL ES LA RENTABILIDAD ESPECÍFICA DE MIS LÍNEAS DE NEGOCIOS / PRODUCTOS?

¿CÓMO PUEDO MEJORAR MI CAPITAL DE TRABAJO, TENER MAS CAJA?



- Analizamos a nivel de detalle la rentabilidad de cada una de las líneas de negocios. Consideramos la asignación de costos indirectos y costos fijos que muchas veces distorsionan la rentabilidad real y el punto de equilibrio.
- Analizamos indicadores financieros y de capital de trabajo de la empresa, producidos por los desfases entre las cobranzas y pagos.
- Capacitamos y desarrollamos a su personal de administración, construimos juntos una herramienta de análisis económico y una herramienta de análisis financiero “Cash Flow”.
- Construimos proyecciones económico-financieras basadas en proyecciones comerciales y operacionales de la empresa.
- Y lo mas importante... analizamos juntos los resultados y lo apoyamos para tomar las mejores decisiones para el futuro de la empresa.

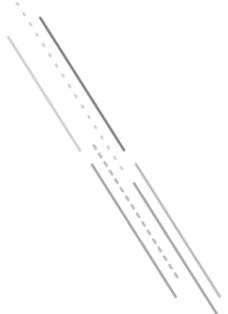


TABLERO DE CONTROL, ALINEAR LA ESTRATEGIA CON LA OPERACIÓN.

**¿CÓMO HAGO PARA
ALINEAR AL PERSONAL CON
LA ESTRATEGIA?**

**¿QUÉ OBJETIVOS E
INDICADORES PUEDO
ESTABLECER PARA MI
PERSONAL Y CÓMO PUEDO
MEDIRLOS?**

El Tablero de Control sirve para:

- Ayudar a los dueños/accionistas a conducir la empresa hacia el objetivo fijado siguiendo la estrategia definida.
 - Comunicar la estrategia al personal.
 - Establecer objetivos interrelacionados para todos los sectores de la empresa.
 - Establecer indicadores de performance y metas para todo el personal.
 - Detectar desvíos.
 - Orientar a toda la empresa en una misma dirección.
 - Visualizar mensualmente en una página el estado de situación de la empresa y tomar mejores decisiones.
- 



Somos una alternativa a las consultoras internacionales, con el mismo profesionalismo basado en la experiencia profesional de nuestros socios en las consultoras “Big Four”, los 20 años de trabajo en el rubro y la presencia permanente de nuestros socios en los trabajos que realizamos.



Trabajamos en equipo, fomentamos las definiciones conjuntas entre nuestros profesionales y los referentes de la organización, aprovechamos sinergias productivas.



Ponemos foco en la implementación. Pasamos rápidamente de la teoría a la práctica para mostrar resultados en forma permanente.



Utilizamos metodologías basadas en las mejores prácticas internacionales y modelos de excelencia. Contamos con profesionales con muchos años de experiencia en cada especialidad.



Lideramos el cambio, desarrollamos, capacitamos, dejamos un valor agregado permanente para la mejora continua.



Desarrollamos habilidades para solucionar problemas en el personal y los directivos de la empresa, fomentando la filosofía de mejora continua (Kaizen).



EQUIPO



ALEJANDRO OLIVERIO

Socio de BPS. Especialista en Gobierno de Empresas, Estrategia y Mejora de procesos.

Ex Gerente de Consultoría en KPMG Argentina, a cargo de importantes cuentas (Axion Energy/PAE). En su carrera profesional se desempeñó además en Finanzas de JP Morgan, Auditoría Externa de Ernst & Young, Sistemas y Organización de EDS, Mejora de Procesos de MetroGAS y en Control de Proyectos del Banco Interamericano de Desarrollo. Es Contador Público y Licenciado en Administración de la UBA, Posgrado en Dirección en la escuela de negocios ESADE de Barcelona, Diplomatura de Lean Management en ITBA y Auditor Certificado en Sistemas de Información. Adicionalmente, en los últimos 15 años ha sido asesor de directivos de empresas familiares y PyMEs y conferencista.



EQUIPO



MAURICIO FALCO

Socio de BPS. Especialista en Negocios y Tecnología

Postgrado en Dirección de Sistemas y Tecnología en la UB, en Management de Negocios Digitales en San Andrés, en Negocios y Tecnología en Di Tella, especialista en Calidad en Empresas de Servicio y Six Sigma de la Universidad Austral, Metodologías Agiles y Scrum en Galicia Seguros.

Es especialista en apalancar al negocio desde la tecnología, gestionando cambios organizacionales con foco en las personas y el logro de objetivos. Se ha certificado como Coach Ontológico en la escuela NewField a través del Grupo Galicia, donde ha liderado el equipo de desarrollo de software del Grupo Financiero Galicia para su negocio de seguros, durante 17 años. Es especialista en procesos, integraciones y transformación digital, ha establecido estándares de integración tecnológica entre compañías como Galicia, Zurich, Mapfre, La Caja y Allianz.

Ha participado en procesos de transformación de compañías en la industria Bancaria, Financiera, Real State, y Tecnológicas nacionales e internacionales, como así también en Pymes.



EQUIPO



PABLO GRIZZUTI

Socio de BPS, Especialista en Agilidad, Gestión de cambio y Transformación cultural

Pablo es Lic. en Sistemas (CAECE), MBA en USAL, Programa de Agilidad en UTDT, Scrum Master UTN. Especialista en Transformación Cultural, Gobierno de Tecnología y Proyectos. Adicionalmente es Coach Ontológico certificado. Ha liderado proyectos en Argentina, Perú, Colombia, México y Brasil. Para clientes como: Supermercados Peruanos e Interbank (Perú), Federación Nacional de Cafeteros (Colombia), Glencore Argentina, Galicia Seguros, Petrobras, Cancillería Argentina, DirectV, Arcos Dorados, Pfizer (Latam), AstraZeneca (Latam), Johnson & Johnson, Grupo Lartirigoyen. Ex Gerente Regional de Application Management Services (AMS) en Grupo Assa. Ex Gerente de Proyectos en EDS y Grant Thornton. Ex Gerente de Sistemas de Texaco.



BP Solutions S.A.
Av. Alicia Moreau de Justo 740
Piso 3 Ofic.1 – (C1107AAP)
Puerto Madero – Dock 5 – Bs. As. – Argentina
contacto@bpsolutions.com.ar
541152355611