Sinergis
CONSULTORES ASOCIADOS

Consultoría en eficiencia operacional para empresas de servicios

Presentación de servicios · Octubre 2026

Tu operación puede rendir más

Identificamos dónde tu operación pierde eficiencia y definimos, con datos, cómo mejorar su desempeño económico.

3 **etapas**

Diagnóstico y propuesta, diseño de la solución y acompañamiento.

2 **consultores senior**

A cargo de cada proyecto, junto al cliente, de principio a fin.

1 **foco: rentabilidad**

Mejorar el resultado económico con inversión acotada.



¿Suena conocido?

01 Costos crecientes

02 Márgenes y utilidades decrecientes

03 Productividad estancada

04 Procesos y funciones poco claros

05 Limitada información e indicadores



"Percibimos oportunidades de mejora, pero no hemos determinado cómo abordarlas".

El problema de fondo

"Destinamos más recursos, pero los resultados no mejoran o empeoran."

"Operamos como siempre, pero nuestro rendimiento y utilidades disminuyen."

"Queremos rentabilizar más la operación y necesitamos identificar cómo."



Palancas de la eficiencia operativa

Sinergis
CONSULTORES ASOCIADOS

Cada palanca libera capacidad, reduce costos o mejora el servicio. Ahí buscamos oportunidades en la operación.

1



Optimización de recursos

Ajustar herramientas y trabajo a lo que la operación realmente necesita.

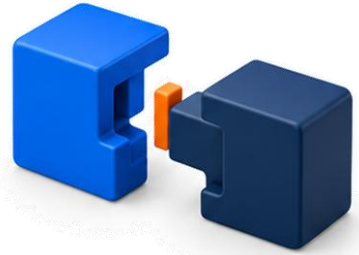
2



Mejora de procesos

Revisar cómo se opera revela oportunidades de ahorro y crecimiento.

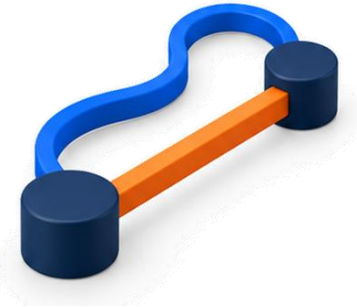
3



Reducción de errores

Controles y revisiones periódicas que minimizan fallas y retrabajo.

4



Aceleración de tiempos

Flujos de trabajo ágiles: las tareas se completan en menos tiempo.

5



Mejora de la calidad

Una operación eficiente sostiene los estándares de lo que el cliente recibe.

Una ruta en tres etapas

ETAPA 1

Diagnóstico y propuesta



Medimos, identificamos oportunidades y proponemos soluciones priorizadas.

Núcleo del servicio

ETAPA 2

Diseño de soluciones adecuadas



Desarrollamos operativamente las soluciones aprobadas y elaboramos planes de acción.

Núcleo del servicio

ETAPA 3

Acompañamiento en la implementación



Apoyamos la implementación de las soluciones diseñadas y medimos los resultados.

Opcional

Etapa 1 · Diagnóstico y propuesta

Qué hacemos

1. **Conocemos la operación**
   Documentos, entrevistas y observación en terreno.

2. **Establecemos la base de medición**
   Definimos los indicadores necesarios y dimensionamos la situación inicial.

3. **Analizamos oportunidades**
   Identificamos causas raíz y estimamos su impacto económico.

4. **Priorizamos mejoras**
   Proponemos soluciones, mecanismos de implementación y siguientes pasos.

Qué recibes para decidir



- Diagnóstico sustentado en métricas.
- Mapa de oportunidades priorizadas, con estimación económica.
- Propuesta de soluciones y siguientes pasos.

Claridad y precisión sobre lo que se podrá mejorar y su impacto económico estimado.

Entregables tipo; se ajustan a cada proyecto.

Etapa 2 · Diseño de la solución

Qué hacemos

1. **Detallamos los cambios aprobados**
   Desarrollamos la solución acordada.

2. **Organizamos el trabajo**
   Definimos procesos, funciones y cargas de trabajo.

3. **Definimos cómo medir y controlar**
   Diseñamos indicadores y controles para sostener los resultados.

4. **Evaluamos la automatización**
   Con proveedores especializados, cuando la solución lo requiere.

Qué recibes para implementar



- Procesos rediseñados y documentados.
- Funciones y cargas de trabajo definidas.
- Indicadores y controles de gestión.
- Plan de implementación y beneficios esperados.

Una solución detallada y un plan de acción para llevarla a la práctica.

Entregables tipo; se ajustan a cada proyecto.

Etapa 3 · Acompañamiento

Qué hacemos

1. **Apoyamos la implementación**
   Acompañamos la ejecución de los cambios acordados.
2. **Seguimos los avances**
   Revisamos hitos y resultados durante la implementación.
3. **Preparamos a los equipos**
   Apoyamos la gestión del cambio y la capacitación.
4. **Facilitamos la comunicación**
   Apoyamos las comunicaciones internas del proyecto.

Qué recibes para avanzar



- Plan de gestión del cambio.
- Capacitación a los equipos involucrados.
- Reportes de avance por hito.
- Medición de resultados frente a la base inicial.

Apoyo para aplicar los cambios y verificar los resultados.

Etapa opcional, cotizada por separado. Entregables tipo; se ajustan a cada proyecto.

Un punto de partida acotado

Para empresas como la tuya

Empresas comerciales, de servicios u operaciones con fuerte orientación al cliente, complejas e intensivas en personas.

Desde aproximadamente 50 a 100 colaboradores.

Comenzamos donde tiene sentido

Desde un contrato de servicios, un área o un proceso relevante. Una revisión integral, cuando el tamaño y la complejidad lo permiten.

Conversamos con dueños, gerentes generales y de operaciones.



Aportas el conocimiento de la operación y juntos validamos las oportunidades.

Consultores asociados

Juan Carlos Leiva

Licenciado en Matemáticas y Física por la Universidad de Talca, Ingeniero en Finanzas por la Universidad Diego Portales y máster en Dirección de Personas y Organizaciones por la Universidad Adolfo Ibáñez. Cuenta con más de treinta años de trayectoria en la banca y empresas comerciales y de servicios, donde ha ejercido desde cargos ejecutivos hasta la gerencia general. Su experiencia incluye reorganización de equipos, mejora de procesos, control de costos y optimización de recursos. En Sinergis lidera el análisis operativo y económico, orientado a identificar oportunidades para mejorar el desempeño y la eficiencia de la organización.

Rodrigo Ríos

Ingeniero en Marketing y MBA por la Universidad Diego Portales. Metodólogo, consultor y formador especializado en desarrollo de personas, con trayectoria en grandes empresas a cargo del área de Capacitación. Especialista en comunicaciones internas, formación de equipos y gestión del cambio. En Sinergis aporta rigor metodológico, formación de equipos y herramientas para facilitar la adopción de cambios.



Más otros especialistas según el proyecto: procesos, tecnología, comercial, legal, otros.

Conversemos sobre tu operación

01 **Reunión inicial**
Conversamos con quienes deciden y delimitamos el proyecto.

02 **Propuesta de apoyo**
Acordamos alcance, entregables, plazos y valor de la consultoría.

03 **Inicio del diagnóstico**
Comenzamos a observar y medir su operación.



El primer paso es identificar en conjunto dónde conviene comenzar.

Sinergis
CONSULTORES ASOCIADOS

Consultoría en eficiencia operacional para empresas de servicios

Presentación de servicios · Octubre 2026