

Claridad, orden y acción para negocios reales

MVP Consultores — Resumen ejecutivo

Intervención de consultoría que evalúa y estructura los tres pilares que sostienen cualquier negocio: técnico, comercial y legal. No acompañamos indefinidamente: entramos, ordenamos lo crítico y salimos dejando estructura.

Técnico

Cómo funciona realmente el negocio

Comercial

Cómo genera ingresos reales

Legal

Cómo se sostiene y proyecta

60-90

DÍAS DE INTERVENCIÓN

UF 100

FEE ANÁLISIS BASE

UF 300

TOPE MÁXIMO

72 h

PRIMERA REUNIÓN

01 Cuándo se justifica una intervención

- **El desorden ya cuesta dinero**

Las ineficiencias operativas y estratégicas generan pérdidas cuantificables.

- **Las decisiones se postergan**

La incertidumbre paraliza la acción ejecutiva y se pierden oportunidades.

- **El negocio perdió foco**

Desviación del modelo original sin los ajustes necesarios.

- **Crecimiento o crisis**

Puntos de inflexión que exigen objetividad y criterio experto.

02 Fallas estructurales que corregimos

01 **Desconexión técnica-comercial**

Decisiones técnicas desconectadas de lo comercial: productos que no responden al mercado.

02 **Ventas sin fundamento legal**

Riesgos contractuales y vulnerabilidades que comprometen la operación.

03 **Estructuras que frenan**

Estructuras legales que limitan expansión, inversión o capitalización.

04 **Improvisación prolongada**

Operación reactiva, sin procesos claros ni métricas de control.

05 **Falta de coordinación**

Silos internos y decisiones contradictorias que afectan el rendimiento.

03 Los tres pilares del negocio

Cada pilar se evalúa en seis dimensiones y se coordina permanentemente con los otros dos.

PILAR 01

Técnico

Cómo funciona realmente el negocio

- Modelo de negocio**
Lógica de creación de valor
- Operación**
Eficiencia del día a día
- Costos**
Estructura y punto de equilibrio
- Procesos**
Flujos estandarizados y medibles
- Ejecución**
Equipo y recursos para implementar
- Escalabilidad**
Crecimiento sostenible real

PILAR 02

Comercial

Cómo genera ingresos reales

- Propuesta de valor**
Claridad del beneficio
- Cliente objetivo**
Segmentación y mercado
- Estrategia comercial**
Plan para convertir clientes
- Ventas actuales**
Resultados y tendencias
- Canales**
Distribución y contacto
- Tracción**
Métricas verificables

PILAR 03

Legal

Cómo se sostiene y proyecta

- Estructura societaria**
Gobierno corporativo
- Contratos**
Vinculaciones y obligaciones
- Riesgos legales**
Exposiciones y contingencias
- Responsabilidades**
Protección de socios
- Inversión**
Atracción de capital
- Proyección**
Blindaje jurídico

04 Coordinación permanente entre pilares

Técnico ↔ Comercial

Producto perfecto que nadie compra, o ventas de algo que no se puede operar.

Comercial ↔ Legal

Ventas agresivas sin contratos que las respalden o protejan.

Técnico ↔ Legal

Operación eficiente con riesgos legales no mitigados.

05 Dos vías de acción

VÍA 1

Evaluación y activación de nuevos proyectos

Para emprendimientos en etapa inicial que necesitan validar su modelo y estructurarse desde el origen.

- **Validación estructural**
Verificar viabilidad antes de invertir
- **Modelo mínimo viable**
Propuesta comercial con pilares sólidos
- **Estructuración inicial**
Organizar desde cero con criterio experto
- **Activación estratégica**
Plan de lanzamiento con alto potencial

VÍA 2

Estructuración y reestructuración de empresas en marcha

Para empresas establecidas que necesitan ordenar su modelo, corregir desviaciones o redefinir su estrategia.

- **Diagnóstico integral**
Evaluación objetiva del estado actual
- **Corrección de desvíos**
Ajustes críticos para restaurar equilibrio
- **Reestructuración**
Redefinir rumbo para crecer sostenidamente
- **Recuperación de rumbo**
Intervención en crisis o inflexión

06 Cómo trabajamos

Intensivo

Trabajo concentrado de alto impacto durante todo el proceso.

- Intervención focalizada
- Recursos especializados
- Objetivos claros por etapa

Inmediato

Acción desde el día uno, no estudios teóricos sin aplicación.

- Primera reunión en 72 horas
- Entregables desde la semana 1
- Decisiones accionables

Estructurado

Metodología probada con entregables claros y medibles.

- Etapas bien definidas
- Entregables estandarizados
- Métricas de avance

07 Duración y modelo económico

Intervención de 60 a 90 días



Plazo acotado con punto de partida y llegada definidos. No generamos dependencia.

Fee análisis base

Evaluación profunda, diagnóstico estructural, corrección y ordenamiento.

UF 100

Total máximo

Tres pilares coordinados, escenarios y entregables accionables.

UF 300

Forma de pago por tercios, con base mínima de UF 100. El UF 300 es un tope máximo para los tres pilares coordinados, no una obligación: el cliente parte con el Fee análisis base y define el alcance según las prioridades de su negocio.

08 Qué recibe el cliente

01

Diagnóstico integral

Visión 360° del negocio

02

Estado de cada pilar

Evaluación detallada

03

Riesgos identificados

Amenazas cuantificadas

04

Oportunidades concretas

Áreas de crecimiento

05

Escenarios viables

Alternativas factibles

06

Estrategias inmediatas

Próximos pasos

07

Hoja de ruta clara

Plan de acción priorizado

09 Nuestro diferencial

~~NO VENDE HORAS~~

Vende estructura

No contamos horas: construimos un negocio ordenado.

~~NO PROMETE ÉXITO~~

Entrega claridad

Información real para tomar decisiones correctas.

~~NO EXTIENDE PROCESOS~~

Eficiencia en el tiempo

Entramos, ordenamos y salimos dejando estructura.

~~NO TRABAJA EN SILOS~~

Enfoque integral

Evaluamos los pilares y su coordinación permanente.

~~SIN DESBALANCES~~

Sincronización constante

Coordina técnico, comercial y legal en tiempo real.

~~SIN DEPENDENCIA~~

Legado permanente

Cuando nos vamos, la estructura queda instalada.

10 Conversemos

Ordenamos los tres pilares del negocio para que las decisiones funcionen hoy.

EMAIL

mvpconsultoreschile@gmail.com

TELÉFONO / WHATSAPP

+56 9 5254 1101

OFICINA

Providencia 1208, Of. 804

Providencia, Santiago de Chile · mvpchile.lovable.app