

Presentación.

Copérnico nace con la unión de un grupo de consultores calificados en diferentes disciplinas que comparten la misma visión de negocio: “Generar Valor para el Cliente”, buscando siempre traducir los beneficios operativos en Retorno de Inversión Positivo, porque cada proyecto es único.

Nuestro Modelo de Cursos y Consultoría son una herramienta a la cual los directores de empresas recurren si sienten necesidad de ayuda en la solución de problemas de productividad. Nuestro trabajo empieza al surgir alguna situación juzgada insatisfactoria y susceptible de mejora, y termina, idealmente, en una situación en la que se ha producido un cambio que constituye un beneficio, financiera y operativamente tangible.

No solo damos el consejo necesario, sino también de manera adecuada y en el momento apropiado. Esta es nuestra cualidad fundamental, así como la imparcialidad que nos caracteriza.

No proporcionamos soluciones milagrosas, nos enfocamos al análisis de hechos concretos y en la búsqueda de soluciones originales pero factibles, siendo nuestro marco de actuación los siguientes seis valores:

- Paciencia.
- Sentido de Urgencia.
- Objetividad.
- Capacidad Analítica.
- Propuestas Específicas.
- Generación de alternativas.



Con el fin de garantizar los resultados esperados en cada proyecto, nuestro Modelo de Negocio está basado en las siguientes premisas fundamentales:

- La Organización debe ser respetada en cuanto a sus valores, creencias, criterios de trabajo, costumbres, tradiciones, etc.
- La mayoría de las organizaciones son capaces de crecer y madurar, si se crean las condiciones para ello y se les capacita para ello.
- Establecer una relación cuyo núcleo es la ayuda a la Organización.
- El consultor, en conjunto con la organización, debe propiciar el crecimiento de la misma.
- La relación de ayuda tiene un fuerte componente de aprendizaje mutuo (Consultor-Organización).
- Lo importante no es el cambio, sino el proceso mismo de cambio. La organización debe ser capaz de auto administrar sus cambios, y esto lo puede aprender, con la misma ayuda de *Grupo Copérnico*, a través del proceso mismo de cambio planificado. Debe aprender a cambiar cambiando.

En nuestro Modelo de Negocio, los programas de cambio, se caracterizan por el cumplimiento de nuestros objetivos fundamentales:

- La superación de problemas concretos.
- El aumento de efectividad organizativa.
- El mejoramiento de aspectos humanos individuales (satisfacción, actitudes, etc.) o de procesos (comunicación, conflictos, liderazgo, etc.).

Nuestra metodología, probada en diferentes ramos de la industria, debe su éxito a:

- Crear un clima de apertura y un ambiente de confianza y respeto a la individualidad de las personas en el seno de los equipos de trabajo.
- Ayudar a los equipos de trabajo a identificar los obstáculos que impiden el logro de las metas propuestas.
- Favorecer la solución de problemas en equipo mediante el análisis de sus causas y la generación de alternativas de solución.
- Promover e intervenir en los cambios que resultan necesarios, según indique el análisis de los problemas.
- Revisar los conceptos y valores que están en juego durante la implantación de cambios.
- Proponer los instrumentos que faciliten la realización de las acciones de cambio.
- Fortalecer la capacidad de los equipos para identificar, analizar y resolver problemas.
- Sensibilizar al equipo para identificar los fenómenos organizados en su dinámica interna y en su interacción con otros grupos.
- Dar seguimiento a las acciones concretadas y comprometidas por el equipo para efectuar los cambios.



Consultoría

En la ejecución de proyectos complejos, utilizamos una metodología dividida en cinco fases, desde la planeación y diagnóstico, hasta la ejecución, implantación estratégica y asesoría al cliente, asegurando el cumplimiento de metas y alta calidad.

Fase I.- EVALUACIÓN del posicionamiento estratégico actual el negocio. En esta etapa se emplearán distintas técnicas de análisis en función de las características de la empresa.

- Determinación de los objetivos y alcance del análisis.
- Elaboración de estudios.
- Estudios especiales y valoración de la solución.
- Evaluación de la estructura.
- Construir la base de datos.
- Análisis de datos.
- Presentar resultados del análisis.

Fase II.- DEFINICIÓN de los objetivos del proyecto así como una visión de cual será la situación final tras el desarrollo del proyecto.

- Estructura del equipo del proyecto.
- Planificar el cambio.
- Definir niveles de rendimiento.
- Fijar prioridades de procesos.
- Entender la estructura del proceso.
- Determinar cronograma del proyecto.



Fase III.- DESARROLLO del proyecto (incluyendo el plan de comunicación interna), así como los objetivos concretos que alcanzará.

- Capacitar al equipo.
- Desarrollar y comprender el modelo del negocio.
- Medir el rendimiento.
- Modelar procesos.
- Identificar actividades.
- Correlacionar a la organización.
- Correlacionar recursos.
- Identificar actividades de valor agregado.
- Elaborar soluciones.

Fase IV.- INSTAURACIÓN del cambio en las fases definidas. Ejecución del Plan de Formación:

- Planificar implementación
- Instrumentar e informar a la estructura
- Transformación del negocio
- Completar el diseño del sistema
- Desarrollar planes de prueba y de introducción de procesos
- Evaluar al personal
- Hacer prueba piloto del nuevo proceso
- Ayudar y dirigir la aplicación de soluciones

Fase V.- SEGUIMIENTO de la solución y Terminación

- Mejora continua
- Asesoramiento



Los Estudios y Proyectos que desarrollamos son:

- Diagnósticos de Desarrollo Organizacional.
- Diagnósticos de Clima organizacional.
- Diagnósticos de Potencial de Desarrollos Personal.
- Diagnósticos de Efectividad Organizacional.
- Detección de Necesidades de Capacitación.
- Diagnósticos Operacionales
- Elaboración de Manuales de Operaciones.
- Diagnóstico de Operaciones.
- Elaboración de manuales de procedimientos.
- Elaboración de Manuales de Puestos y Perfiles.
- Implantación de Procesos de Mejora Continua.
- Implantación de técnicas avanzadas de manufactura.
- Mejora del performance de la cadena de abastecimiento.
- Procesos de productividad y reingeniería de negocios.
- Coaching Integral.
- Desarrollo de Competencias.
- Programas de Calidad
- Cursos Especializados en Gestión Gerencial
- Programas de Auditoría Operativa



Cursos, Conferencias y Seminarios que desarrollamos :

- Liderazgo Efectivo.
- Motivación.
- Planeación Estratégica.
- Trabajo en Equipo.
- Desarrollo Organizacional y Gestión del Cambio.
- Calidad en el Servicio.
- Administración del Tiempo.
- Comunicación Asertiva.
- Interacción Humana en el Trabajo.
- Gestión Documental de la Empresa.
- Autoestima y Actitud.
- Estrategias para Optimizar Costos y Gastos.
- Análisis, Solución y Prevención de Problemas.

Outsourcing

El outsourcing es una estrategia efectiva que consiste en conferir a un tercero las operaciones diarias de la empresa en determinados procesos de negocio que no afectan de forma directa la prestación del servicio, permitiendo a su administración enfocarse en otros procesos críticos del negocio.

A través de la Tercerización de Personal su empresa podrá contar con una fuerza laboral determinada bajo la nómina de un experto, eliminando los costos generados por esta operación, contando con el apoyo de nuestro departamento de Reclutamiento, Selección y Consultoría, esto le permitirá enfocar todos sus esfuerzos en su Core Business.

Al ser un servicio 100% deducible de impuestos lo hace una herramienta estratégica y deseable para las empresas.

Nuestras soluciones para su negocio:

- Administración de personal.
- Reclutamiento.
- Consultoría en planes para el retiro.
- Desarrollo organizacional.
- Evaluación de Personal.

Cualquiera que sea su reto o meta, juntos, podemos alcanzarla. La combinación de la experiencia, profesionalismo y habilidades del equipo de trabajo, produce resultados rápidos maximizando su inversión y dándole resultados que pueden ser medidos

Conozca lo que podemos hacer por usted y su organización. Contáctenos, garantizamos nuestros resultados



Ing. Víctor M. Valencia
Business Consultant.

55 1703 2876

A continuación aparecen algunos de los clientes atendidos:



Grupo Félix





