RINCÓN AGUILAR CONSULTORES

OFERTA DE LANZAMIENTO · EMPRESAS CON VENTAS DE HASTA COP 10.000 MILLONES

Herramientas de inteligencia de negocios para dirigir con los signos vitales de su empresa a la vista

Un set de herramientas interactivas que convierte los datos que su empresa ya produce en lectura gerencial, alertas y acciones, con emisiones periódicas y entrega en 12 horas.

Plan	Emisiones al mes	Mensual	Anual de lanzamiento (paga 10, recibe 12)
Básico · 4×2	8	COP 1.000.000	COP 10.000.000
Oro · 4×4	16	COP 1.500.000	COP 15.000.000

Plan anual de lanzamiento: paga 10 meses y recibe 12. Valores más IVA. Promoción válida hasta el 31 de diciembre de 2026.

WhatsApp: +57 310 258 3449 · **Correo:** juliorincon@rinconaguilar.com.co · **Web:** www.rinconaguilar.com.co

Bogotá, octubre de 2026

PRESENTACIÓN EJECUTIVA

Rincón Aguilar Consultores: más de 36 años articulando resultados con juntas directivas y gerencias

Rincón Aguilar Consultores es una firma colombiana de consultoría empresarial y formación corporativa con más de 36 años de trayectoria ininterrumpida y presencia en más de once países de América Latina y el Caribe, entre ellos Colombia, Venezuela, Panamá y República Dominicana. Ha acompañado a presidentes, vicepresidentes y equipos directivos de organizaciones líderes de los sectores financiero, industrial, comercio y servicios, salud, medios, público y académico.

RA no es una academia de cursos ni un proveedor de talleres aislados. Es un aliado estratégico para decisiones complejas y un agente de cambio organizacional. Fundada en 1989, la firma combina la profundidad de su experiencia acumulada con una continuidad generacional que le da coherencia, propósito y una mentalidad renovada para operar en entornos digitales, híbridos y de alta complejidad.

Tres capacidades fundacionales

Capacidad	Lo que significa para su empresa
Consultoría estratégica	Direccionamiento, gestión del cambio y crecimiento organizacional con metodologías validadas en los sectores más exigentes de Colombia y América Latina.
Formación profesional y directiva	Arquitecturas de aprendizaje alineadas a la estrategia del negocio, orientadas a competencias directivas de alto valor y a mover indicadores concretos.
Acompañamiento integral	Implementación adaptada al contexto de cada organización, con seguimiento continuo, medición de impacto y ajuste según la evolución del proceso.

Seis líneas expertas

Línea	Enfoque
Liderazgo estratégico y criterio directivo	Decidir bajo presión tecnológica, estratégica y reputacional, con inteligencia artificial y criterio como eje transversal.
Gestión y productividad comercial	Vender mejor: con criterio, con modelo y con identidad estratégica.
Ser digital	Cultura, competencias y capacidades cognitivas para agregar valor a la tecnología.
Negociación y procesos de acuerdo	El origen histórico de RA: procesos estructurados para producir acuerdos inteligentes y sostenibles.
Transformación organizacional y desarrollo humano	Cultura, cambio y talento que sostienen cualquier transformación.
Formación de facilitadores, instructores y mentores	Para que la organización internalice el conocimiento y reduzca su dependencia externa.

Inteligencia de negocios: la capacidad que presenta esta oferta

A esas capacidades RA suma ahora un instrumento para que la gerencia y la junta lean, con datos y a tiempo, los signos vitales de su empresa. La cadena de valor es la misma de siempre: construcción → impacto → resultados reales de negocio.

«No vendemos servicios; articulamos resultados.»

NUESTRO ENFOQUE

Signos Vitales Organizacionales: cuando la dirección llega tarde, corrige; cuando llega a tiempo, gobierna

Una empresa, como sistema vivo, no se deteriora primero en el estado de resultados. Se deteriora antes en sus patrones de decisión, en la calidad de la información que recibe, en la disciplina de ejecución, en el comportamiento de sus clientes, en la presión de caja, en la erosión del margen y en los síntomas de su cultura. Cuando el deterioro aparece en los números, ya costó dinero y margen de maniobra.

El modelo de Signos Vitales Organizacionales de Rincón Aguilar Consultores cambia la pregunta de la dirección. Ya no basta con «¿qué resultado obtuvimos?». La pregunta es «¿qué nos dicen los signos vitales sobre la capacidad real de esta empresa para sostener su valor, su rentabilidad y su continuidad?».

Un signo vital no es cualquier indicador. Es una señal crítica, recurrente, conectada y explicativa que revela la salud real de una dimensión esencial de la empresa. Por eso el modelo busca pocos indicadores, pero verdaderamente críticos: no persigue volumen de información, sino calidad de lectura.

Del dato al juicio de gobierno

Nivel	Qué es	Qué debe producir
Dato	Registro de una realidad de la empresa.	Solo sube a la dirección si es crítico o explicativo.
Indicador	Dato organizado para medir una variable.	Se filtra por relevancia para decidir.
Alerta	Desviación frente a un umbral, una tendencia o una expectativa.	Una pregunta, una explicación o un seguimiento.
Signo vital	Señal crítica que revela salud, deterioro o riesgo estructural.	Lectura recurrente en la agenda de gerencia y junta.
Juicio de gobierno	Interpretación que conecta signo, causa, riesgo y decisión.	Decisiones e instrucciones verificables.

Ocho dimensiones de salud empresarial

Dimensión	Signos vitales	Pregunta de dirección	Herramienta RA
Sostenibilidad financiera	Caja operativa, margen bruto, EBITDA, capital de trabajo, deuda vencida, flujo proyectado	¿Genera y conserva liquidez suficiente para operar y ejecutar su estrategia?	Inteligencia financiera y de cartera

Dimensión	Signos vitales	Pregunta de dirección	Herramienta RA
Modelo de negocio	Crecimiento rentable, concentración de clientes, dependencia de canales, sensibilidad al precio	¿El modelo sigue generando, capturando y defendiendo valor?	Inteligencia comercial
Gestión operativa	Productividad, costos unitarios, calidad, tiempos de ciclo, reprocesos	¿La organización ejecuta con disciplina?	Inteligencia operativa y de costos
Cliente y mercado	Quejas críticas, recompra, abandono, participación, reputación	¿El cliente confirma o desmiente la promesa de valor?	Inteligencia de mercados
Talento y cultura	Rotación crítica, ausentismo, clima, sucesión, liderazgo	¿Cuenta con el liderazgo y la cultura que exige su estrategia?	Inteligencia a la medida
Riesgo integral	Riesgos estratégicos, eventos emergentes, exposición legal, cumplimiento	¿Los riesgos están integrados a la estrategia y a las decisiones?	Inteligencia integral
Gobierno	Calidad de la información, seguimiento de decisiones, comités	¿Se gobierna con información suficiente y rendición de cuentas?	Inteligencia integral
Negocio en marcha	Deterioro de liquidez, pérdidas recurrentes, incumplimientos	¿Hay señales que comprometen la continuidad?	Inteligencia financiera e integral

Cómo lo llevan a la práctica nuestras herramientas

- **Un sistema reducido, jerarquizado, recurrente y accionable.** Pocos signos, ordenados por su peso en la decisión, leídos con ritmo fijo y siempre ligados a una acción.
- **Tres niveles de lectura.** Cada signo se interpreta en el modelo de gobierno, el modelo de negocio y el modelo de gestión, para que ninguna área explique sus números de forma aislada.
- **Cada signo con sus reglas.** Responsable de medición, periodicidad, umbral de alerta, tendencia histórica, causa probable y consecuencia para la dirección.
- **De la reacción a la anticipación.** La dirección deja de pedir explicaciones cuando el resultado ya ocurrió y empieza a exigir señales antes de que el deterioro avance.

> **Los signos vitales no son un tablero más**
>
> Son una forma de pensar: la disciplina con la que la dirección observa si la empresa sigue siendo viable, coherente, rentable y capaz de continuar. Nuestras herramientas la convierten en una práctica periódica, con datos de su propia empresa.

LA PROPUESTA EN UNA PÁGINA

Su empresa ya tiene los datos; le falta verlos a tiempo y convertirlos en decisiones

Las empresas producen cada día información valiosa en su contabilidad, su facturación, su cartera y su operación. Casi siempre llega tarde, dispersa en hojas de cálculo y sin una lectura que diga qué está pasando, por qué y qué hacer. Cuando el problema aparece en el estado financiero, ya costó dinero.

Rincón Aguilar Consultores ofrece un set de herramientas de inteligencia de negocios que vigilan los signos vitales de su empresa y se actualizan con la frecuencia que usted elija. Cada herramienta se construye con nuestro conocimiento de su sector y se adapta a las preguntas que su gerencia quiere monitorear. Cada emisión le entrega un tablero interactivo y una lectura ejecutiva con conclusiones, alertas, acciones y responsables.

Esta oferta de lanzamiento está diseñada para empresas con ventas anuales de hasta COP 10.000 millones y tiene dos planes: Básico y Oro.

8 o 16	12 h	8	2
emisiones al mes	para entregar cada emisión	dimensiones de signos vitales	meses sin costo en el plan anual

Acción que le proponemos

Elija su plan (Básico u Oro) y cómo distribuir sus emisiones, entréguenos los datos iniciales y reciba su primera herramienta instalada. A partir de ahí, cada vez que nos envíe la actualización, en 12 horas tendrá la nueva emisión.

POR QUÉ

Sin signos vitales a la vista, los problemas se descubren cuando ya son costosos

Lo que suele ocurrir sin herramientas de inteligencia

Síntoma	Consecuencia para la gerencia
Los informes llegan semanas después del cierre	Las decisiones se toman sobre un negocio que ya cambió
Cada área tiene «su» cifra	Las reuniones se gastan discutiendo datos, no decidiendo
Los reportes describen, pero no explican	Se sabe que algo cayó, no por qué ni quién debe actuar
La cartera, el margen o la caja se deterioran en silencio	El problema se descubre cuando ya es costoso corregirlo
El conocimiento vive en una o dos personas	La gestión depende de quién arma la hoja de cálculo

Lo que cambia con el set de herramientas

- **Ritmo:** la información llega con una frecuencia fija y conocida, no cuando alguien tiene tiempo.
- **Una sola cifra:** cada indicador tiene una definición escrita y es igual en todas las vistas.
- **De la cifra a la acción:** cada hallazgo se expresa en dinero, con una alerta y un responsable sugerido.
- **Trazabilidad:** toda cifra se puede rastrear hasta el archivo de origen.
- **Confianza:** si los datos recibidos no pasan los controles de calidad, no se emite una cifra dudosa: se le avisa qué falta corregir.

QUÉ

Qué recibe: un instrumento interactivo y una lectura ejecutiva en cada emisión

Cada herramienta es un sistema de seguimiento gerencial construido sobre los datos de su empresa. En cada emisión recibe dos productos con las mismas cifras:

Producto	Qué contiene	Para quién
Tablero interactivo	Indicadores, filtros, detalle desplegable, alertas, definiciones y fuente de cada cifra. Se abre en cualquier navegador, sin instalar programas.	Gerencia y líderes de área
Lectura ejecutiva (PDF)	Conclusiones, indicadores clave, explicación de variaciones, alertas, acciones recomendadas y responsables.	Presidencia, junta y gerencia

Tipos de inteligencia que puede contratar

Usted elige qué inteligencia necesita. Cada herramienta responde un conjunto de preguntas de gestión y se diseña con los datos que su empresa ya tiene.

Inteligencia	Pregunta que responde	Ejemplos de indicadores
Integral de negocio	¿Cómo está la empresa en su conjunto y dónde debo mirar primero?	Ventas, margen, caja, cartera y alertas consolidadas
Financiera	¿Puede operar y pagar, es rentable y convierte utilidad en caja?	Caja disponible, flujo operativo, cobertura de deuda, rentabilidad
Comercial	¿Qué crece, qué resta y cuánto falta para la meta?	Venta neta, mezcla, precio, meta diaria, clientes recurrentes
De mercados	¿Ganamos o perdemos posición y dónde están las oportunidades?	Participación, oportunidades detectadas, prospectos priorizados
De cartera	¿Cobramos lo que vendemos y a tiempo?	Rotación, mora por tramo, concentración, recaudo
Operativa	¿La capacidad instalada se convierte en ingreso?	Utilización, productividad, tiempos de ciclo, calidad
De costos	¿Dónde se pierde margen?	Costo unitario, desviación contra estándar, punto de equilibrio
A la medida	La pregunta que su gerencia necesite responder	Se definen con usted en el diseño

CÓMO

Cómo funciona: usted entrega los datos, nosotros entregamos la inteligencia en 12 horas

Paso	Etapa	Qué sucede
1	Conversación de diagnóstico	Su gerencia nos dice qué quiere monitorear; nosotros proponemos las preguntas e indicadores clave de su sector y área. Juntos definimos la configuración contratada.
2	Entrega de datos iniciales	Su empresa entrega los datos históricos necesarios (idealmente dos años), en archivos exportados de sus sistemas.
3	Diseño e instalación	Construimos la herramienta: reglas escritas, indicadores definidos, controles de calidad y primera emisión para su aprobación.
4	Emisiones periódicas	En cada fecha acordada, su empresa envía los datos de actualización y en las 12 horas siguientes recibe la nueva emisión.

Cómo se actualiza

Las herramientas son interactivas y de actualización programada: se renuevan con cada envío de datos, en la frecuencia contratada. No requieren conectar ni instalar nada en los sistemas de su empresa: los datos llegan como archivo, por una carpeta compartida o por correo.

Herramientas a la medida de las preguntas de su gerencia

Cada herramienta nace de dos fuentes de conocimiento y sigue evolucionando con su empresa:

Lo que aporta Rincón Aguilar Consultores	Lo que aporta su gerencia
Conocimiento de inteligencia de negocios: qué indicadores importan en su sector, en cada área y en cada tipo de inteligencia.	Las preguntas propias de la compañía: lo que quiere ver, vigilar y decidir dentro de cada inteligencia.
Reglas escritas, definiciones de cada indicador y controles de calidad.	El contexto del negocio: metas, prioridades, segmentos, temporadas y riesgos que le preocupan.

Una vez instalada, la herramienta se puede **adaptar, modificar, ampliar o complementar** con los temas que su gerencia quiera incorporar dentro de esa inteligencia. Por ejemplo: agregar un indicador por línea de producto, abrir el detalle por vendedor o sucursal, incluir una nueva alerta o sumar la comparación contra el presupuesto. Los ajustes se acuerdan con la gerencia y se reflejan en las emisiones siguientes. **En esta promoción de lanzamiento, las adaptaciones no tienen costo adicional.**

Responsabilidades

Su empresa	Rincón Aguilar Consultores
Designa un responsable de datos y un responsable de actuar sobre los hallazgos.	Diseña, construye, valida y emite cada herramienta.

Su empresa	Rincón Aguilar Consultores
Entrega los datos iniciales para crear cada herramienta.	Define por escrito cada indicador, regla y control.
Envía los datos de actualización en las fechas acordadas y en el formato pactado.	Entrega cada emisión dentro de las 12 horas siguientes a la recepción completa de los datos.
Decide y actúa con base en la información.	Avisa de inmediato si los datos no pasan los controles, con la diferencia identificada.

LOS PLANES

Dos planes de lanzamiento: Básico 4×2 con ocho emisiones al mes y Oro 4×4 con dieciséis

Cada plan le da un número fijo de emisiones mensuales. Usted decide cómo distribuirlas: más frentes del negocio con frecuencia quincenal, o menos frentes con mayor frecuencia.

Plan Básico · Fórmula 4×2 · 8 emisiones al mes

Configuración	Herramientas	Frecuencia por herramienta	Emisiones al mes	Ideal cuando
4×2	4	Dos por mes (quincenal)	8	La gerencia quiere vigilar varios frentes: por ejemplo, financiera, comercial, cartera y costos
2×4	2	Cuatro por mes (semanal)	8	Dos frentes críticos requieren seguimiento semanal: por ejemplo, comercial y cartera
1×8	1	Ocho por mes (dos por semana)	8	Un solo frente exige reacción rápida: por ejemplo, ventas en temporada alta o prospección de mercados

Plan Oro · Fórmula 4×4 · 16 emisiones al mes

El doble de emisiones para la gerencia que quiere seguir más frentes, con mayor frecuencia. La configuración de referencia es 4×4, y usted la combina como la necesite, con un máximo de seis herramientas:

Configuración	Herramientas	Frecuencia por herramienta	Emisiones al mes	Ideal cuando
4×4	4	Cuatro por mes (semanal)	16	Cuatro frentes con lectura semanal: por ejemplo, comercial, cartera, financiera y operativa
2×8	2	Ocho por mes (dos por semana)	16	Dos frentes críticos con reacción rápida
Mixta	Hasta 6	Semanal y quincenal combinadas	16	Visión amplia del negocio: por ejemplo, dos herramientas semanales (8 emisiones) y cuatro quincenales (8 emisiones)

INVERSIÓN

Inversión de lanzamiento para empresas con ventas anuales de hasta COP 10.000 millones

Todos los valores, más IVA.

Plan	Mensual	Anual de lanzamiento (paga 10, recibe 12)	Emisiones al año	Valor por emisión
Básico · 4×2	COP 1.000.000	COP 10.000.000	96	Mensual: COP 125.000 Anual: COP 104.167
Oro · 4×4	COP 1.500.000	COP 15.000.000	192	Mensual: COP 93.750 Anual: COP 78.125

Cómo funciona el plan anual

Paga diez mensualidades y recibe doce meses de servicio: ahorro de 16,7 % en ambos planes (COP 2.000.000 en el Plan Básico y COP 3.000.000 en el Plan Oro).

Incluido en ambos planes:

- El diseño e instalación de cada herramienta contratada.
- Las adaptaciones, ampliaciones y complementos de cada herramienta, sin costo adicional durante la promoción.
- La entrega de cada emisión en las 12 horas siguientes a la recepción completa de los datos de actualización.
- La revisión de la configuración al cierre de cada trimestre, de común acuerdo.

¿Listo para empezar?

Escríbanos y agendamos la conversación de diagnóstico con su gerencia.

WhatsApp: +57 310 258 3449 · **Correo:** juliorincon@rinconaguilar.com.co · **Web:** www.rinconaguilar.com.co

Valores en pesos colombianos, más IVA. Precios de lanzamiento válidos para contratos firmados hasta el 31 de diciembre de 2026.

NUESTRA DIFERENCIA

Por qué Rincón Aguilar Consultores: vendemos decisiones mejor informadas, no software

Las plataformas de tableros resuelven la visualización. Lo difícil es saber qué preguntar, cómo definir cada cifra y qué acción se desprende de ella. Ese criterio es lo que aportamos, con la experiencia de una firma con más de 36 años acompañando juntas directivas y gerencias en más de 11 países de América Latina.

Lo que garantizamos	Cómo lo hacemos
Preguntas de gerencia, no gráficos sueltos	Cada herramienta parte de las seis a ocho preguntas que la dirección necesita responder.
Cifras confiables	Controles de calidad en cada emisión: totales que cuadran con la fuente, periodos verificados, cero duplicados.
Trazabilidad total	Cada cifra indica de qué archivo y fecha proviene. Ninguna cambia sin dejar rastro.
Acción, no solo diagnóstico	Los hallazgos se expresan en dinero, con alerta, acción recomendada y responsable sugerido.
Confidencialidad	Los datos de cada cliente se manejan por separado, con acceso restringido y acuerdo de tratamiento de datos.
Formato constante	La misma estructura en cada emisión, para comparar periodos sin esfuerzo.

TÉRMINOS

Condiciones del servicio

Tema	Condición
Alcance	Las herramientas son de apoyo a la gestión. No constituyen auditoría, certificación de cifras, valoración formal ni asesoría de inversión.
Datos	La empresa es dueña de sus datos y de las emisiones. Rincón Aguilar Consultores conserva la propiedad de su método, plantillas y procedimientos.
Datos personales	Se aplican los principios de la Ley 1581 de 2012[1]: se usan solo los datos necesarios y, cuando es posible, se anonimizan. Las partes suscriben un acuerdo de tratamiento de datos.
Calidad de los datos	El plazo de 12 horas corre desde la recepción completa de los datos en el formato acordado. Si los datos no pasan los controles, se informa la diferencia y la emisión se entrega al recibir la corrección.
Adaptaciones	Las adaptaciones, ampliaciones y complementos dentro de la inteligencia contratada no tienen costo adicional durante la promoción de lanzamiento; se acuerdan con la gerencia y se incorporan en las emisiones siguientes. Una herramienta nueva o el cambio de tipo de inteligencia se acuerdan dentro de la configuración contratada.
Confidencialidad	Acuerdo de confidencialidad bilateral.
Inteligencia artificial	Las herramientas se elaboran con apoyo de inteligencia artificial, bajo supervisión y control de Rincón Aguilar Consultores. Las decisiones son siempre de la empresa.
Número de herramientas	Plan Básico: hasta cuatro herramientas. Plan Oro: hasta seis herramientas, distribuidas en sus 16 emisiones mensuales.
Aplicación	Oferta para empresas con ventas anuales de hasta COP 10.000 millones.
Vigencia de la promoción	Precios de lanzamiento válidos para contratos firmados hasta el 31 de diciembre de 2026.
Formalización	El servicio se formaliza con un contrato que incluye estas condiciones y un acuerdo de nivel de servicio[2].

[1] Ley Estatutaria 1581 de 2012: régimen general de protección de datos personales en Colombia.

[2] Acuerdo de nivel de servicio: compromiso escrito sobre frecuencia, plazos de entrega, calidad mínima de los datos y tiempos de respuesta.

COMENCEMOS

Próximo paso

Agendemos una conversación de diagnóstico con su gerencia para definir las preguntas, el plan (Básico u Oro), su configuración y los datos iniciales. Desde la entrega de esos datos, su empresa comienza a dirigir con los signos vitales del negocio a la vista.

CONTACTO

WhatsApp: +57 310 258 3449

Correo: juliorincon@rinconaguilar.com.co

Web: www.rinconaguilar.com.co

Escríbanos por WhatsApp o por correo y le respondemos para agendar la conversación de diagnóstico.

RINCÓN AGUILAR CONSULTORES