

DOSSIER DE SERVICIOS

Los datos con que decide. Los documentos con que firma.

Somos dos: una abogada, notaria y traductora jurada, y un ingeniero con más de veinte años en operaciones y experiencia en inteligencia de negocios. Esa es toda la firma, y es a propósito.

QUÉ HAY ADENTRO

01 El problema

02 Tecnología y operaciones

03 Legal y documental

04 La prueba

05 Un caso

06 Cómo se cobra

07 Quiénes somos

08 Siguiendo el paso

Los dos problemas caros casi siempre llegan juntos

La gerencia pide un número y llegan tres versiones distintas, cada una armada a mano por alguien diferente. Nadie sabe cuál es la buena, y la reunión se va en discutir el dato en vez de la decisión.

En el mismo trimestre, esa empresa firma un contrato en inglés que nadie leyó con criterio jurídico, o presenta un expediente cuya traducción atrasa un registro que ya estaba pagado.

Son dos problemas distintos con la misma raíz: información que nadie controla. Casi siempre se atienden por separado, con dos proveedores que no se hablan.

Lo que uno encuentra cuando abre el archivo

Un dossier que se manda a traducir suele venir con un contrato mal redactado adentro. Una revisión contractual termina en la pregunta de dónde están los datos que ese contrato obliga a reportar. Un proyecto de tableros destapa cláusulas de nivel de servicio que nadie revisó desde que se firmaron.

Cuando el proveedor de datos y el proveedor legal son distintos, ninguno de los dos levanta la mano: no es su alcance. Aquí sí, porque es la misma firma la que ve las dos cosas.

Regla de la casa: todo entregable cierra con un diagnóstico corto de la siguiente oportunidad detectada. Sin cobrar por señalarla.

PRÁCTICA A

Qué se mide, quién lo arma y cuánto tarda

Cuatro verticales que comparten la misma pregunta de arranque. Casi siempre la respuesta es que lo arma una persona, a mano, y que tarda más de lo que nadie quiere admitir en voz alta.

A1 Reportería e inteligencia de negocios

Tableros conectados a la fuente y una sola definición por indicador.

A2 Optimización de procesos

Rediseñar antes de automatizar, y medir las dos puntas.

A3 Continuidad y recuperación ante desastres

Cuánto aguanta cada proceso caído y qué hace cada quien ese día.

A4 Inteligencia artificial aplicada

Dónde sirve, y dónde solo agrega riesgo.

Qué se entrega

- Diccionario de métricas firmado, con una definición por indicador
 - Modelo de datos y almacén central conectado a la fuente
 - Tableros en Power BI o Microsoft Fabric, con vista gerencial y detalle por equipo
 - Reportería gerencial automatizada, con envío programado
 - Trackers a la medida: asistencia, proyectos, nivel de servicio, inventario, cumplimiento
 - Migración de plataforma cuando el tablero ya existe pero está en el lugar equivocado
-

Quién dirige la práctica: **Ricardo Giorgis**

PRÁCTICA B

El documento dice lo que usted cree que dice

O no lo dice, y eso se descubre cuando ya está firmado, presentado o rechazado. Esta práctica existe para que no se descubra en ese momento.

B1 Traducción jurada, corporativa y auditoría lingüística

Validez legal, velocidad y consistencia terminológica.

B2 Dirección legal externa

Blindaje contractual, delimitación de niveles de servicio, estructura y notariado.

Quién dirige la práctica: **Sofía Rodríguez**

Dos revisiones humanas. La máquina no firma.

- 01 **Recepción y cotización.** El mismo día.
 - 02 **Preparación y traducción base.** Con flujo interno asistido, usando el glosario del cliente.
 - 03 **Primera revisión.** Técnica y terminológica.
 - 04 **Segunda revisión.** Jurídica y de fidelidad legal.
 - 05 **Firma y sello.** Con las formalidades de la traducción jurada.
 - 06 **Entrega y archivo.** Archivo cifrado con retención pactada.
-

Tarifa publicada	Q 135 por página estándar, impuestos incluidos y envío aparte.
------------------	--

Plazo	48 a 72 h
-------	-----------

El contrato que firmó decide lo que puede cobrar

- Auditoría de acuerdo marco, orden de trabajo o acuerdo de confidencialidad, con riesgos priorizados
- Redacción o contrapropuesta de las cláusulas que lo requieran
- Definición escrita de niveles de servicio, fórmula de cálculo y exclusiones
- Constitución o adecuación de entidad, con representación legal
- Plantillas laborales ajustadas a legislación guatemalteca
- Servicios notariales de la propia firma

Aquí no hay logos de clientes. Hay demostraciones.

Esta firma es nueva y el trabajo que hay detrás de ella se hizo bajo acuerdos de confidencialidad. Por las dos razones, en este sitio no verá un solo logo, un solo testimonio ni una sola cifra atribuida a una empresa. No los vamos a inventar.

Lo que sí puede hacer es tocar el trabajo. Construimos tres piezas con datos sintéticos, rotuladas como tales, que muestran cómo se ve y cómo se comporta lo que entregamos.

● DEMOSTRACIÓN CON DATOS SINTÉTICOS



Operación de ejemplo · 200 agentes · 3 campañas · 6 equipos · últimos 30 días

Las tres demostraciones

- 01 **Tablero de operaciones.** Una operación de centro de contacto de unos doscientos agentes: volumen por intervalo, tiempo medio de atención, adherencia, ocupación, nivel de servicio, calidad, costo por contacto y pronóstico contra real. Con filtros por periodo, campaña y equipo, y profundización de la vista gerencial al detalle de equipo.
- 02 **De la hoja de cálculo al sistema.** El antes y el después de un caso real anonimizado: una hoja de cálculo con pestañas, fórmulas rotas y versiones circulando por correo, contra el sistema de medición que terminó siendo.
- 03 **Simulador de continuidad.** Elija un proceso crítico y un tiempo de caída, y vea qué se pierde en horas, en transacciones y en costo estimado. Con tiempo y punto objetivo de recuperación explicados en una línea cada uno.

CASOS · TRAYECTORIA DE RICARDO GIORGIS, ANTERIOR A LA FIRMA

«Solo necesito un Excel que haga maravillas»

EL PEDIDO, TAL COMO LLEGÓ

Una hoja de cálculo que juntara la información de varias áreas y sacara un indicador mensual. Alcance de una semana, según quien lo pidió.

QUÉ HABÍA DEBAJO

La información no estaba en varias áreas: estaba en varias versiones de varios archivos, y cada área llevaba la suya. El indicador que pedían se calculaba distinto en cada versión, así que no existía un número que juntar. Además, parte de lo que querían medir no se estaba capturando en ningún lado.

QUÉ SE CONSTRUYÓ

Un sistema de medición completo: captura estructurada en origen, un modelo de datos con una definición por indicador, la reportería automatizada encima y, como parte del mismo alcance, el instrumento de medición de satisfacción del personal que hacía falta para cerrar el indicador.

QUÉ CAMBIÓ

El reporte dejó de depender de que una persona lo armara. La discusión mensual pasó de ser sobre cuál archivo tenía razón a ser sobre qué hacer con el resultado.

El antes y el después de este caso es la segunda pieza de demostración.

Esta firma es nueva y todavía no tiene casos propios. Los de abajo son trabajo anterior de los socios, y cada uno dice de quién es. Están contados con el detalle máximo que permiten los acuerdos de confidencialidad: donde falta un número es porque no se puede publicar, no porque no exista.

Cuatro formas, y cuándo conviene cada una

Proyecto cerrado. Cuando el alcance se puede definir por escrito: un tablero, una auditoría de contrato, un plan de continuidad, un lote de traducción. Precio fijo, fecha comprometida y lo que queda fuera escrito con el mismo cuidado que lo que queda dentro.

Iguala mensual. Para reportería viva, soporte y evolución continua, y para volumen sostenido de traducción como bolsa mensual de páginas con plazo comprometido. Convierte una demanda que llega a saltos en una relación predecible para los dos lados.

Híbrido. La implementación se cotiza como proyecto cerrado y lo que sigue pasa a iguala mensual. Es la forma que encaja cuando el entregable es un sistema que va a seguir vivo.

Diagnóstico inicial acotado. Con precio bajo y definido, que se acredita al proyecto si decide contratarlo. Existe para que la primera decisión sea barata.

No publicamos tarifario de los servicios técnicos porque el alcance manda sobre el precio y una cifra suelta engaña a las dos partes. Lo que sí está publicado es cómo se cobra, que es lo que hace falta para atreverse a escribir.

La traducción sí tiene tarifa publicada, porque ahí el volumen se puede contar: Q 135 por página estándar de 250 palabras, impuestos incluidos y envío aparte. En la página de traducción hay un cotizador que hace la cuenta.

Preguntas frecuentes

¿El diagnóstico tiene costo?

El de veinte minutos no. El diagnóstico acotado, que ya incluye revisión de documentos o de datos y termina en un documento escrito, sí, y se acredita al proyecto si contrata.

¿Piden anticipo?

Para clientes nuevos sin historial, sí: la mitad al inicio. Las cuentas corporativas con contrato trabajan a crédito de 15 o 30 días.

¿Facturan en dólares?

Sí, a cliente extranjero, con la estructura fiscal de exportación de servicios correspondiente.

¿Cuánto vale la cotización una vez emitida?

Cada cotización indica su vigencia específica según el alcance y las condiciones negociadas.

¿Trabajan por horas?

Preferimos no hacerlo. Cobrar por horas premia al proveedor lento, y en automatización eso está exactamente al revés del interés del cliente.

Dos personas, y eso es toda la firma

No hay un organigrama detrás de esta página. Quien contesta el correo es quien hace el trabajo, y eso define tanto lo que podemos tomar como lo que no.

Sofía Estela Rodríguez Farfán

Dirección legal y de traducción jurada.

Título	Abogada y notaria guatemalteca
Maestría	Derecho corporativo internacional · Pontificia Universidad Católica de Chile
Traducción	Traductora jurada autorizada
En la firma	Dirección legal y de traducción jurada
Idiomas de trabajo	Español e inglés
Firma y certifica	Toda traducción jurada de la firma

Ricardo Alejandro Giorgis

Dirección de tecnología y operaciones.

Títulos	Ingeniería en sistemas · Administración de empresas
Posgrados	MBA · Gestión de Proyectos · Big Data
Trayectoria	Más de veinte años
Áreas	Inteligencia de negocios · Planificación de personal · Operaciones
Herramientas	SQL Server · Power BI · Microsoft Fabric · Power Automate · Python · Excel avanzado
Certificaciones	Six Sigma · Scrum
Alcance operativo	Operaciones de hasta 7,500 personas
Idiomas de trabajo	Español e inglés

Veinte minutos para saber si vale la pena

El diagnóstico es una conversación de veinte minutos sobre qué se mide hoy, quién arma el reporte y cuánto tarda. Sin presentación de ventas y sin compromiso de seguir.

Formas de contacto

01 **Escribir.** Con dos líneas sobre el problema basta para preparar la llamada.

Escribir	info@rg-consultorias.com
----------	--

En el sitio	rg-consultorias.com
-------------	--

RG | **Rodríguez & Giorgis**
CONSULTORES

RG Consultorías. Ciudad de Guatemala.

Dirección legal: Sofía Rodríguez, abogada y notaria.

Traducción jurada firmada y certificada por traductora jurada autorizada.

Las cifras de las demostraciones de este sitio son sintéticas y están rotuladas como tales en cada pieza.

Ningún dato pertenece a un cliente.

Este dossier se genera del mismo contenido que el sitio. Si el sitio cambia, se vuelve a generar.