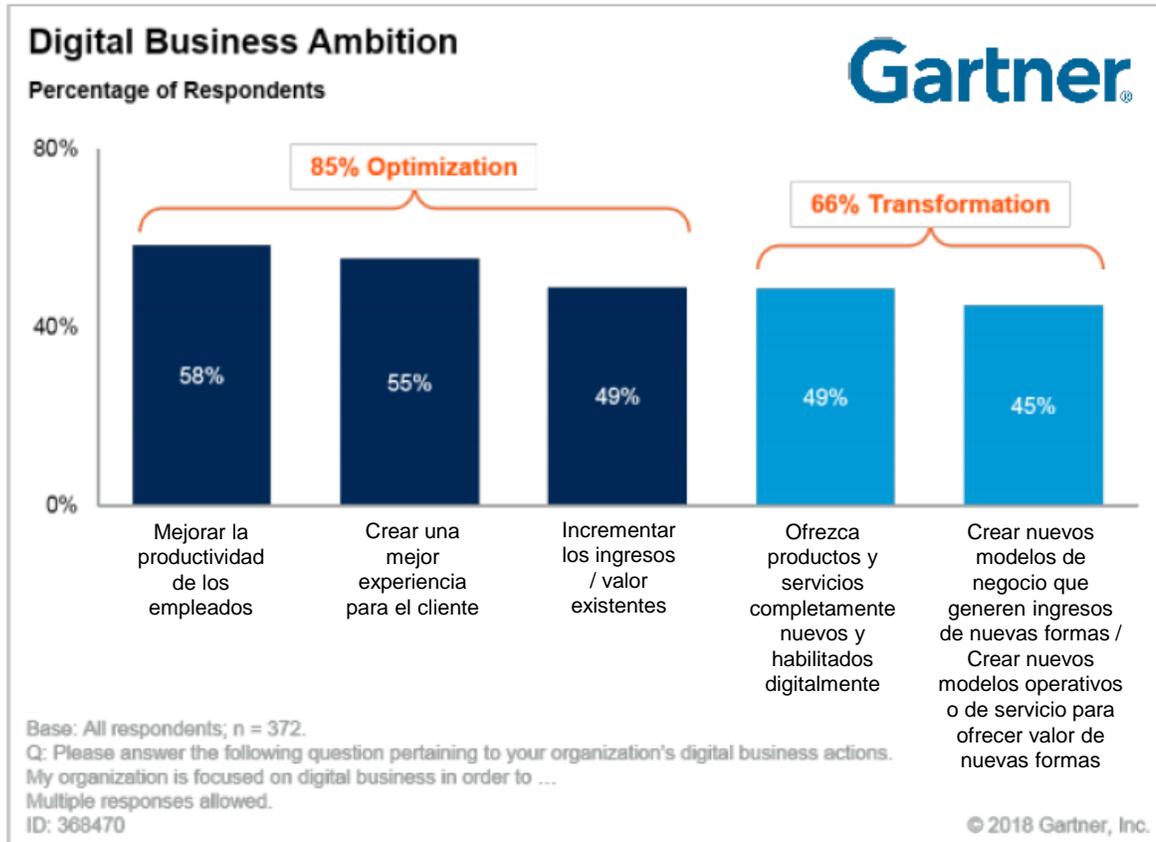




Optimización de Procesos de Negocio

Impulse la transformación a través de la optimización

OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO



- El enfoque principal para la mayoría de las empresas sigue siendo la optimización de sus operaciones.
- Las empresas no buscan ser completamente digitales, sino adaptar sus procesos de negocio para admitir tecnologías digitales que permitan mejorar las ofertas existentes y / o ampliar su valor.

Fuente: Gartner

DESAFÍOS CLAVES



Visibilidad

- Las empresas no pueden tomar decisiones informadas sobre los objetivos de transformación, porque no pueden evaluar con precisión el impacto del cambio.
- **Carecen de visibilidad operativa.**



Costo

- Las empresas se ven reprimidas por los costos crecientes que resultan de las ineficiencias de los procesos.
- No pueden responder de manera eficiente a las presiones externas (mercado, cliente, proveedor, etc.) y sus resultados se ven afectados.



Riesgo

- Las empresas asumen riesgos al optimizar los procesos porque no pueden evaluar con precisión el impacto del cambio.

OBJETIVOS



- Obtener una comprensión común de cómo se ejecutan los procesos comerciales en la empresa para resaltar cuellos de botella, ineficiencias, duplicidades de funciones o riesgos, e identificar ahorros potenciales.



- Comunicar los modelos y procedimientos de negocio claramente estandarizados, para garantizar la coherencia y la rápida adopción de los procesos, de una manera más eficiente.



- Diseñar procesos óptimos de estado futuro que mejoren la eficiencia y reduzcan los costos.



Obtener una única fuente de información verdadera

- Garantiza que las partes interesadas hagan referencia a una representación común del negocio.
- Permite a las partes interesadas trabajar en colaboración, reduciendo los silos funcionales.
- Proporciona una vista completa de las operaciones del negocio de extremo a extremo.



Estandarizar los procesos comerciales

- Crea modelos y procedimientos operativos estándar.
- Identifica brechas, redundancias, riesgos en toda la organización.
- Reduce el tiempo y el costo de implementar modelos.



Impulsar un estado futuro óptimo

- Busca mejoras en costos y rendimiento; así como apoyo a las iniciativas de innovación.
- Compara el estado actual con el estado futuro de las operaciones.
- Determina cuál de las opciones de optimización ofrece el mayor valor.

ENTREGABLES



- Modelo de proceso empresarial.



- Estado actual vs futuro.



- RACI operativo.



- Informe de análisis de procesos.



- Informe del nivel de riesgos.



- Repositorios para compartir y colaborar.

HITOS CLAVES DE LA METODOLOGÍA

Cadena de valor objetivo

- Identificar la cadena de valor a optimizar.
- Identificar las partes interesadas del proyecto de optimización.
- Definir un lenguaje común y/o un mapa de información.

Identificar capacidades y procesos comerciales

- Determinar las capacidades necesarias para ofrecer una cadena de valor.
- Identificar los procesos comerciales necesarios para ofrecer capacidades.

Modelar y analizar procesos de negocio

- Modelar procesos de negocio.
- Identificar las optimizaciones necesarias para cumplir con la cadena de valor.
- Evaluar el impacto del cambio en los objetos conectados: estrategia, personas, sistemas, cosas, etc.

Implementar y medir la optimización

- Crear un plan de proyecto de optimización.
- Definir los KPI's.
- Implementar los cambios en los procesos.
- Medir la optimización.



- Determine las partes interesadas clave para el proyecto de optimización, incluidos los expertos en la materia.
- Cree una definición común de un proceso empresarial desde el que trabajar.
- Defina el alcance del proyecto (debe ser finito).
- No haga preguntas importantes cuando realice análisis de procesos (analice el proceso!).
- Implemente optimizaciones sencillas mientras realiza análisis más profundos.
- Analice el impacto antes de realizar cambios.
- Establezca medidas razonables, basadas en el resultado objetivo.
- Informe sobre el valor logrado para el negocio.



Indicadores Clave

- Resultados obtenidos.
- Reducción en costos.
- Riesgos mitigados.
- Desempeño mejorado.
- Mejora en la experiencia del cliente.
- Incremento en los ingresos.

¿Por qué Orbis?

Contamos con un equipo de profesionales de alto nivel que han liderado con éxito numerosos proyectos regulatorios para organizaciones que requieren de licencias bancarias, de instituciones o miembros de redes de pago (Vg.: Visa o MasterCard). Nuestros expertos han participado en la elaboración de regulaciones en materia de control y tienen el conocimiento específico de marco regulatorio vigente, la experiencia y el “know-how” operacional para garantizar el éxito de la obtención de las licencias o permisos requeridos.

Conocimiento del Mercado

Con un conocimiento del mercado a lo largo de toda la cadena de valor, **Orbis** ha ayudado con éxito a sus clientes aportando conocimientos específicos del sector e impulsando a las organizaciones a moverse en mercados paralelos o ampliar su rango de productos, así como a abordar otros sectores. En **Orbis**, estamos orgullosos de tener un buen acercamiento a los mercados y conocer de primera mano el amplio abanico de productos para ayudar a diseñar e implementar planes efectivos de entrada a nuevos mercados y ayudarles a alcanzar sus objetivos de negocios.

Entrega de Proyectos

Orbis ha construido una gran reputación en la entrega de resultados. Esto ha sido posible gracias a nuestra experiencia en el sector y a la entrega de soluciones de calidad, para entregar al cliente los resultados esperados. Desde la selección de proveedores/productos y la tecnología asociada, **Orbis** posee la técnica y conocimientos para mitigar los riesgos y asegurar el éxito de proyectos en todas nuestras áreas de conocimiento.

Eficacia Operacional

Orbis trabaja con sus clientes para mejorar su eficiencia operacional a través de reducción de costos, desarrollo de procesos más ágiles y mejoras en la obtención de ingresos aportando un valor real a su negocio. Desde la evaluación comparativa del rendimiento, esquemas de reducción de costes a través de eficiencias operacionales, **Orbis** posee una dilatada experiencia operacional, datos de rendimiento y una metodología de procesos para ayudar a las organizaciones a conseguir sus objetivos de negocio.

