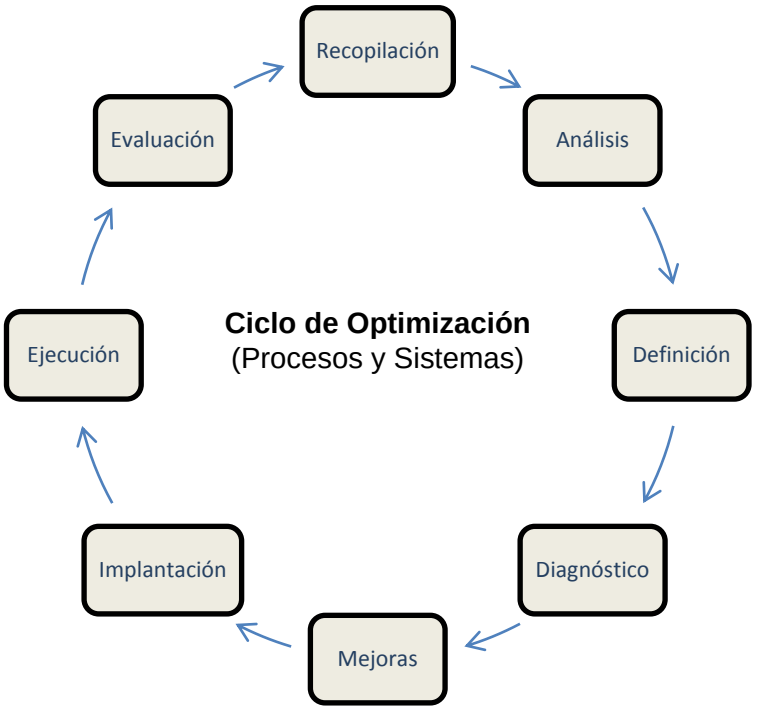
1.- Consultoría:

Ofrece al Cliente **metodologías y técnicas especializadas** para realizar los análisis, evaluaciones y diagnósticos, (no nada más de áreas de tecnológica; sino también verificando las necesidades operativas y de negocio), necesarias para resolver y cubrir; con los mejores sistemas y mejores prácticas, los objetivos prioritarios de nuestros clientes, dotándolos de **información puntual y objetiva para la toma de decisiones**.

Tipos de Áreas y Operación

- De Negocio
- De Procedimientos
- Comerciales
- Servicio al Cliente
- Jurídicas
- Contables y Financieras
- Tecnología y Sistemas
- Migraciones e Interfaces

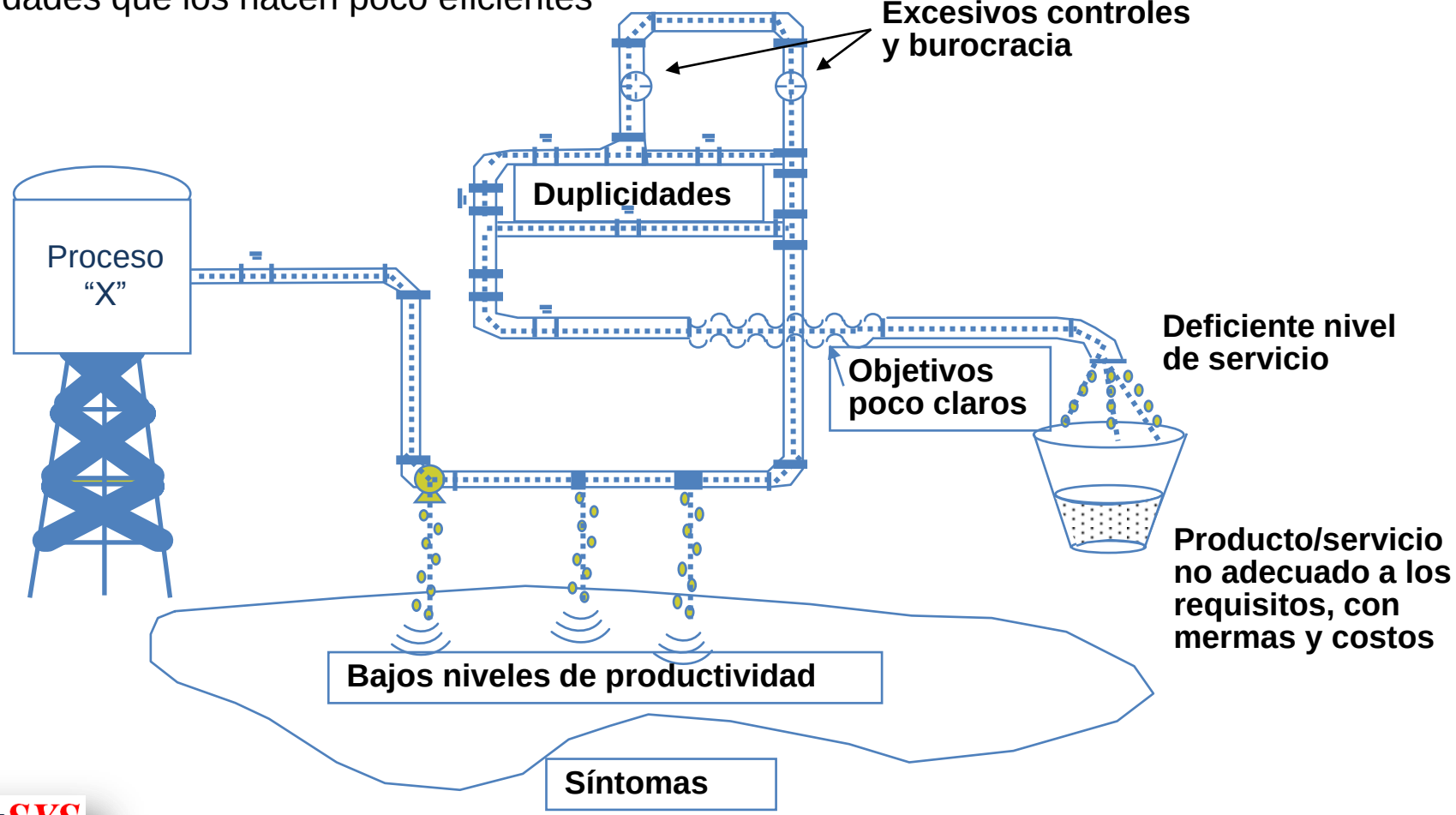


Resultados

- ✓ Mejores Prácticas
- ✓ Detecciones de Mejoras
- ✓ Propuestas de Soluciones
- ✓ Técnicas de Selección de Solución
- ✓ Cambio Cultural
- ✓ Eficiencia en ejecución
- ✓ Innovación
- ✓ Beneficios Empresariales
- ✓ Sinergias

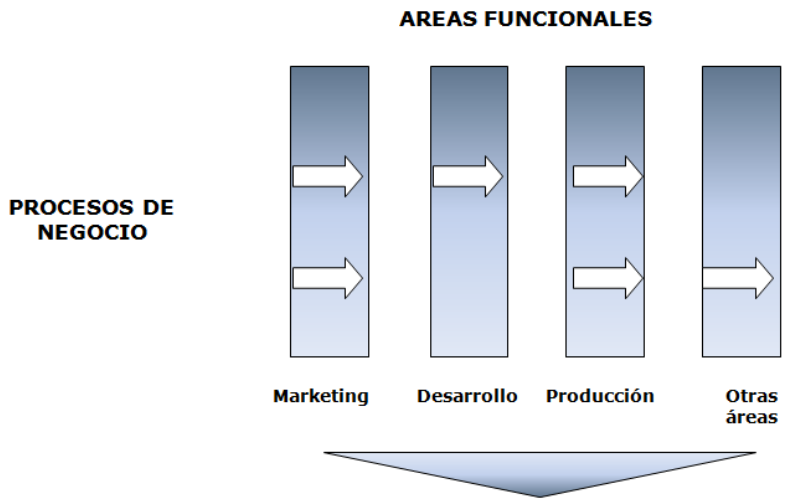
De los Procesos

En muchas organizaciones, aún cuando se encuentran documentados los procesos, éstos no responden necesariamente a una orientación al cliente y llegan a tener numerosos controles y duplicidades que los hacen poco eficientes

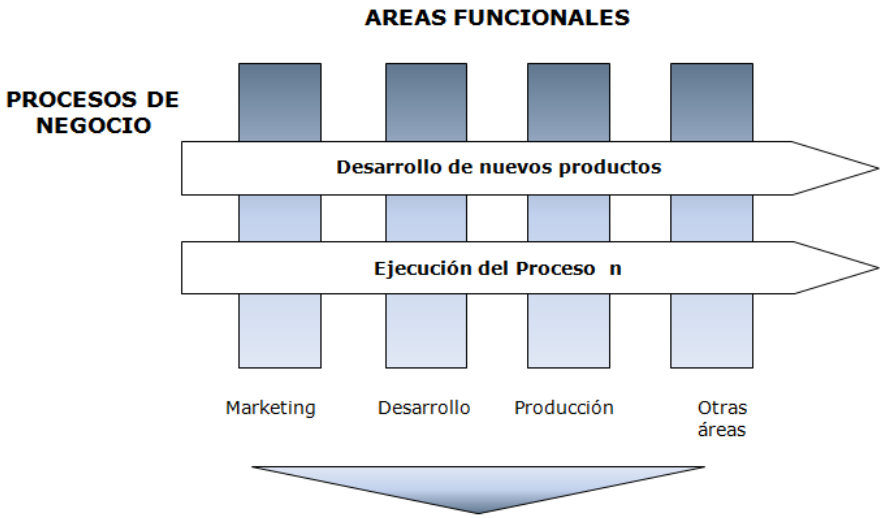


Consultoría de Negocio, Procesos y Normatividad

Así mismo, se detecta que en muchas de las organizaciones, las áreas y sus responsables **trabajan o se desempeñan de manera aislada o parcial**, sin tener una visión Integral del negocio y del proceso de negocio dejando a sus clientes tanto internos como externos y afectando la visión y productividad de las Empresas



- Tradicionalmente las organizaciones han estado estructuradas funcionalmente, con áreas funcionales con reportes verticales
- Procesos definidos dentro de cada área funcional, con traspasos entre áreas y multiplicación de controles en cada área, se pierde visión del objetivo final del proceso
- Muchos de los problemas de los procesos se dan en las "interfaces" o puntos de interacción entre áreas intervinientes



- Enfoque de procesos se basa en visualizar el proceso "punta a punta", integrando actividades realizadas por áreas con diferentes habilidades para obtener un resultado que signifique valor para la organización
- Una iniciativa de BPM debe contemplar todas las áreas que cruza un proceso. No puede rediseñarse los procesos dentro de una única área funcional. Se corre el riesgo de optimizar una actividad o función pero no proceso.

Consultoría de Negocio, Procesos y Normatividad

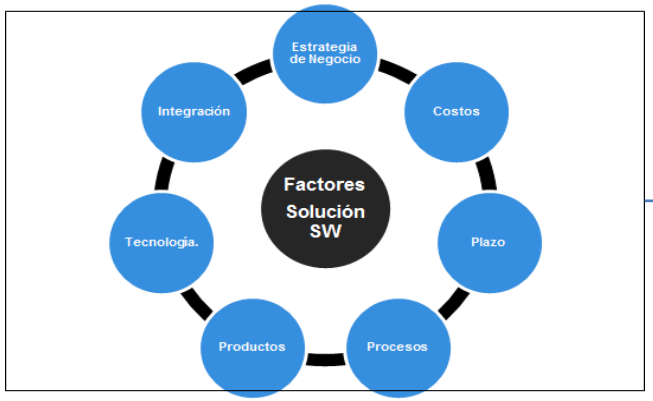
Metodología para la Selección de Herramientas Tecnlógicas

Metodología

Análisis de Situación Actual y entendimiento de estrategia → **Definición de Modelo de Procesos** → **Elaboración RFP** → **Prueba de Concepto y Selección de la Herramienta y Proveedor** → **Confirmación de la Estrategia de Implantación**

- Entendimiento de los lineamientos estratégicos
- Revisión de los productos comercializados por cada compañía
- Recopilación de mejores prácticas con base en la experiencia
- Revisión de las iniciativas en marcha (tipo Quick Hit u otras) y análisis de los objetivos perseguidos

- Definición de los Procesos Nivel 1 con base en el mapa funcional y el mapa de procesos existentes
- Definición de los Procesos Nivel 2, detallando objetivo, las principales entradas y salidas, KPI's
- Definición de los Procesos Nivel 3, puntos de control y políticas aplicables



- Elaboración de cuestionarios técnico y funcional para selección de herramienta
- Selección del "short-list" de soluciones de mercado existentes y proveedores para su implantación
- Especificación de los requerimientos funcionales y tecnológicos con base en el Modelo Objetivo
- Definir y acordar los requisitos que se demandan a la solución, y los criterios que se van a considerar para su evaluación
- Elaborar y lanzar la RFP

- Preparación y ejecución de la Prueba de Concepto de las herramientas preseleccionadas a partir de un caso de prueba a definir en conjunto con "LA EMPRESA"
- Evaluación de los distintos criterios establecidos y de las distintas alternativas
- Identificación de los gaps funcionales y técnicos con respecto a lo definido en el Modelo Objetivo
- Selección de la propuesta de los proveedores para implementar la solución (e.g. hw, sw, migraciones, etc.)
- Recomendación de la mejor alternativa de solución de acuerdo a:
  - ✓Costo de implantación
  - ✓Funcionalidad cubierta
  - ✓Beneficios
  - ✓…

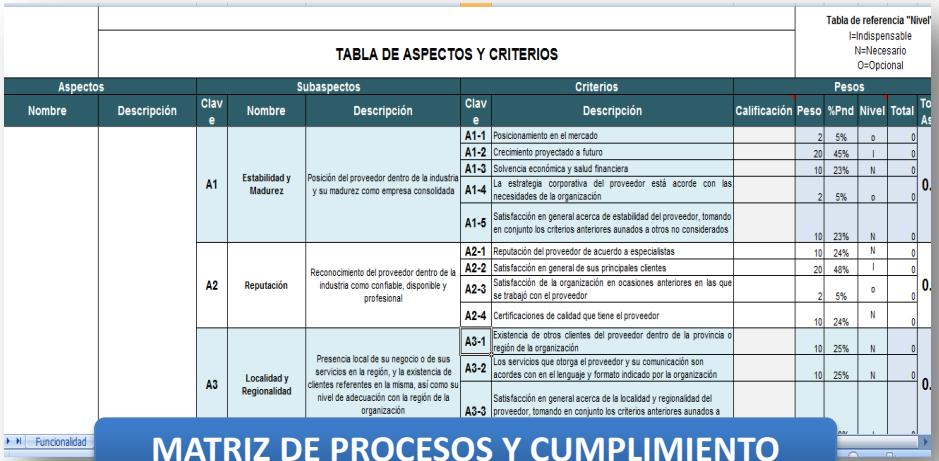
- Confirmación de Estrategia de Implantación por ramo/producto
- Revisión y adecuación del Plan de Implantación del proveedor seleccionado
- Identificación y documentación de los riesgos y acciones de mitigación de los mismos
- Realizar los ajustes necesarios al Plan Director de TI de "LA EMPRESA"" tomando como punto de partida los impactos de llevar a cabo la implementación de la Herramienta seleccionada

Consultoría de Negocio, Procesos y Normatividad

Ilustrativo

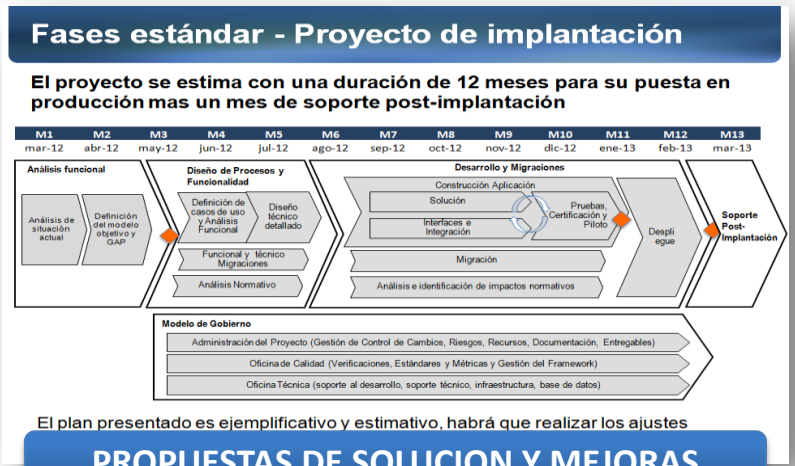
Metodología y Herramientas Robustas de Análisis, Diseño de Soluciones e Implantación

ENTENDIMIENTO Y DEFINICION



MATRIZ DE PROCESOS Y CUMPLIMIENTO

EVALUACION Y DIAGNOSTICO



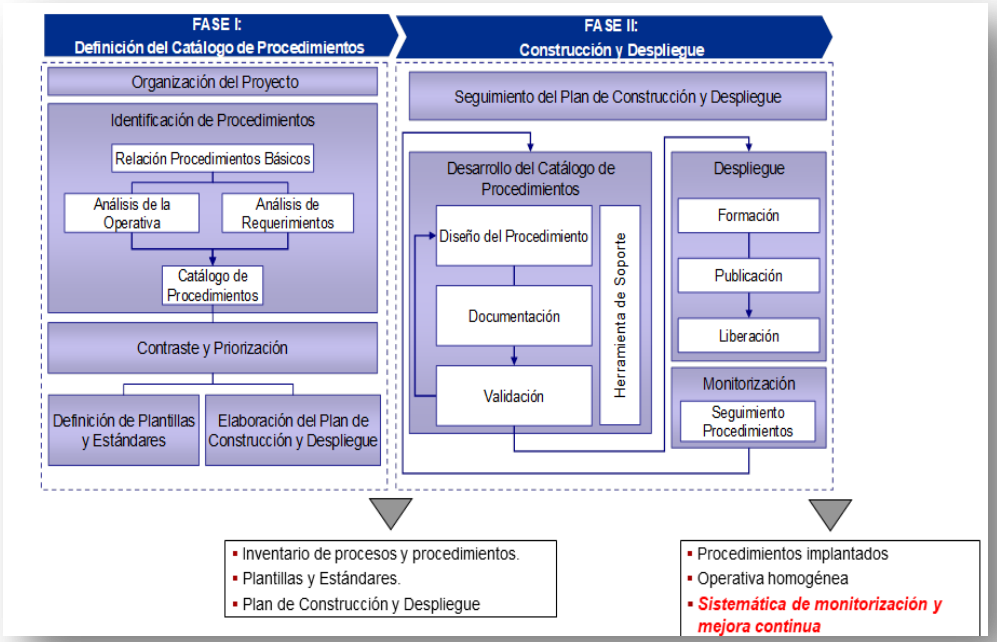
PROPUESTAS DE SOLUCION Y MEJORAS

TuningSYS

Consultoría de Negocio, Procesos y Normatividad

Principales Beneficios

Del Análisis y áreas de Oportunidad detectadas y en su caso la Implementación de las Soluciones Propuestas se generan los siguientes beneficios



- ❑ Reducción de plazos en los procesos de soporte al negocio
- ❑ Optimización de costos
- ❑ Integridad y calidad de procesos
- ❑ Integración de terceras partes en los procesos
- ❑ Consolidación de la información derivada de la gestión de los procesos
- ❑ Automatización de flujos de trabajo
- ❑ Modelado y optimización de los procesos de negocio