



## EVALUACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN ESTRATÉGICA

Este servicio conlleva las siguientes actividades:

Análisis de Opciones Estratégicas, dónde y cómo competir, grupos estratégicos en la industria y estrategias competitivas, matrices de mercado (masivo, especializado) y estrategia genérica (costo o diferenciación),

Identificación de Factores Críticos de Éxito para Competir y Análisis de Brechas, (factores críticos y dificultad para alcanzarlos / Gap Analysis)

Análisis de Portfolio y Sinergia de Productos, análisis de complementación comercial de productos, complementariedad y otros (Growth & Share Analysis, Fit & attractiveness analysis).

Estimaciones de Metas Estratégicas (ventas, participación, costos, rentabilidad )

Determinación de Requerimientos al Modelo de Negocio (características y visión en la Cadena de Procesos, Tecnología, Estructura y Recursos Humanos).

## EVALUACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN OPERACIONAL

Costos y calidad de procesos y servicios en la Cadena de Abastecimiento, mejoras desde el cliente final.

- Identificación de cada entidad de servicio, entidad relación, relación proveedor / cliente,
- Cantidad del servicio para un nivel de operación normal (o presupuestado para el año)
- Unidad de medida del servicio,
- Capacidad de producción disponible del servicio,
- Costo del servicio para el área que lo entrega,
- Costo del servicio para áreas que apoyan
- Costo Total del servicio,
- Atributos de calidad y métricas asociadas,
- Autoevaluación / métricas de calidad /proveedor,
- Evaluación de cumplimiento de métricas , atributos de importancia alta, media y baja,

Rediseño de Procesos de Negocio, Benchmarking, Análisis de Posibilidades de Outsourcing, Diseño de Cadena de Abastecimiento (Supply Chain Management), Sistemas de Control de Gestión, Sistemas de Costos por Actividad , ABC Costing, Sistemas de Indicadores de Gestión , Balanced Scorecard u otros.

### Objetivos Específicos

Identificación De Opciones Estratégicas De Negocio.  
Identificación De Factores Críticos Del Éxito y Brechas.  
Análisis De Portfolio.  
Determinación De Metas Estratégicas.  
Determinación De Requerimientos Al Modelo De Negocios.  
Determinación Modelo De Negocios Actual / Cadena De Valor.  
Determinación Atributos De Servicios.  
Brechas Requerimientos De Clientes Externos e Internos.  
Implantación De Mejoras Por Acuerdos Cliente/Proveedor.  
Regulación Expectativas & Control De Consumos De Servicios.  
Identificación Opciones De Cambio Organizacional.  
Determinación De Costos De Servicios.  
Involucramiento para Facilitar Cambios.



- Identificar relaciones de prestación de servicios Modelo de Negocio / Mapa de Clientes, Proveedores y Servicios que los relacionan.
- Atributos de servicios actuales y requeridos por los clientes, identificando brechas entre ambos
- Acercamiento de visión de clientes y proveedores, acuerdos de implantación, mejoras factibles de desarrollo,
- Mejora orientadas a eliminar brechas detectadas y adecuar la organización y recursos de las áreas a las necesidades.



- Determinación de niveles de calidad factibles en servicios, regulación de expectativas de clientes y control de costos asociados a estos servicios,
- Determinación de costos de servicios, componentes del área proveedora y de apoyo,
- Determinación de precios de transferencia de servicios entre áreas,
- Unidades de negocios , clientes, costos de servicios y atributos de calidad, incentivos para mejorar calidad de servicios, orientación al cliente y búsqueda de eficiencia.

## DETERMINACIÓN DE UN PLAN DE DESARROLLO

Aspectos estratégicos y organizacionales se integran en la generación de un Plan de Desarrollo.

- Evaluación e implantación de proyectos estratégicos identificados
- Visión Organizacional y Estratégica
- Modificaciones de procesos y tecnología, estructura
- Capacidad de producción disponible del servicio,
- Los procesos administrativos (contabilidad, tesorería, adquisiciones, recursos humanos, informática,), los procesos operacionales (emisión y mantención de pólizas, tarificación, actuariado,), los procesos comerciales (marketing administración de vendedores o corredores y servicio a clientes).
- Aplicación de "Buenas Prácticas Comerciales" de última generación/enfoque multicanal / Call Center, Internet/ Atención en terreno a través de oficinas comerciales / vendedores / gestión comercial orientada al marketing uno a uno, Datawarehouse / análisis de datos y mercados.
- Sistemas de Gestión (presupuestarios, costos, operaciones, Balanced Scorecard / ABC Costing.