

Sigla Asignatura	BPY5101	Nombre de la Asignatura	BPM	Tiempo	2 Horas Totales
Experiencia de Aprendizaje N° 2	Modelamiento y documentación de las mejoras a los procesos existentes del negocio de la organización				
Actividad N° 2.2	Identificación de técnicas de mejora continua por medio del modelamiento To Be a un proceso existente.				
Nombre del Recurso Didáctico	2.2.2_Guia_Actividad_2.2				

1. Aprendizajes e indicadores de logro

Resultado de Aprendizaje	Indicadores de logro
Modelar las mejoras a los procesos existentes del negocio para establecer propuesta de valor al negocio.	Identifica en el modelo de procesos actual los posibles problemas y riesgos de acuerdo a las necesidades del negocio. Aplica técnicas de mejora continua a los procesos a través del modelamiento que le permitan proponer cambios a los procesos actuales en función de sus características particulares de cada proceso. Modela los procesos de negocio en función de las mejoras realizadas para establecer una propuesta de valor al negocio
Modela los procesos existentes en la organización en función de sus características y particularidades y documenta su estado para determinar los estados de mejora.	Modela los procesos de negocio actuales (As Is) en función a sus características particulares de funcionalidad para graficar su estado actual.

2. Descripción de la actividad

En esta actividad, usted en función de la problemática y riesgos asociados actuales determine en el caso una mejora que le permita efectuar cambios a los procesos actuales modelando a través del modelo To Be. Deberá constituir equipos de trabajo de mínimo de 3 integrantes máximo para desarrollar esta actividad grupal. Tendrá que identificar el problema o necesidad del negocio, considerando los riesgos de los procesos actuales para luego proponer una mejora al o los procesos involucrados en la problemática para finalmente modelar los procesos mejorados a través del modelo To Be.

En ella debe definir y presentar:

Los procesos asociados a la problemática o necesidad actual en conjunto con los riesgos asociados. Luego, deberán determinar las técnicas de mejoras a los procesos. Y finalmente, modelar dichas mejoras a través del Modelo To Be.

Caso N°2

La Gerencia General de la empresa VProcess en sus objetivos estratégicos ha decidido aumentar su negocio de venta de computadores por una plataforma digital a través de Internet. Para ello el área de Marketing ha estudiado el mercado y definido su plan de negocio de forma muy detallada. Con el análisis han determinado que, para entregar a sus clientes una oferta competitiva y segura, necesitan considerar la implementación de un sistema informático que permita gestionar los procesos relacionados con la plataforma digital. Como una primera etapa, se le ha solicitado al área Informática diseñar un levantamiento de procesos que permita identificar mejor las necesidades de información en los distintos procesos de negocio.

El modelo de negocio de la empresa está definido de la siguiente manera:

- Para que un cliente realice una compra por internet, deberá crear una cuenta con su RUT y password que contenga 4 números. Luego ingresar nombres, apellidos, teléfono, dirección, región y correo electrónico. Además, el cliente deberá definir la forma de pago al momento de cancelar la compra del producto, las habilitadas son Debito, Tarjeta de Crédito y Transferencias (depósitos), por otra parte, deberá indicar si el despacho será a domicilio o bien retiro en local, si elige la opción despacho, deberá cancelar valor adicional.
- El cliente tendrá la opción de contratar un seguro por la compra de algún artículo, este seguro tendrá una vigencia de un año, y podrá ser renovado con el consentimiento del cliente. El valor del seguro será un valor único en pesos.
- El cliente al momento de elegir uno o varios productos de compra se generará automáticamente un “carrito de compra”. Este carrito tendrá los siguientes datos relacionados al cliente y su compra: Número de compra (se genera por defecto), nombres, apellidos, teléfono, dirección, correo electrónico, Código de Producto, nombre producto, unidades compradas, valor unidad y valor total, forma de pago, despacho (retiro en tienda o despacho a domicilio con cobro adicional de \$5.000) y la opción de tomar seguro al producto, agregando el costo del seguro al valor total de la compra.
- Los Productos que ofrece la empresa, son ventas de computadores de diferentes tipos: Tablets, PC de escritorios, mainframe y Notebooks. Los productos tienen códigos de

productos, nombre del producto, valor unitario. Su diferencia será por el tipo de producto y características técnicas: Pantallas táctiles, portátiles y escritorios.

ESCALA DE VALORACIÓN

SIGLA	LEYENDA
CL (a)	Completamente Logrado
L (b)	Logrado (algunas dificultades)
PL (c)	Parcialmente Logrado (varias dificultades)
NL (d)	No Logrado

	a	b	c	d	OBS
Determina la problemática					
Identifica los Procesos asociados a la problemática					
Identifica técnicas de mejora continua					
Fundamenta la técnica de mejora					
Identifica mejoras a los procesos involucrados en la problemática					
Modela la mejora a través del modelo To Be					
TOTAL					