

Los Procesos de Negocio

Una guía que nos ayudará a comprender como los procesos de negocio ayudan a generar valor en las empresas.

¿Qué es un Proceso de Negocio?

Para ayudarnos a comprender mejor qué es un proceso de negocio, revisemos estas definiciones:

"Un proceso de negocio es una **colección de actividades** o tareas **relacionadas** y **estructuradas** que en una secuencia específica **produce** un **producto** o **servicio** (*cumple con un objetivo en particular*)".

"Una colección de actividades que toma uno o más tipos de entrada y crea una salida que es de valor para el cliente."

"Un proceso de negocio es el conjunto de todas las tareas y actividades coordinadas formalmente, dirigidas tanto por personas como por equipos, que lleva a conseguir un objetivo organizativo específico."

Un proceso de negocio son todas las actividades y tareas que nos ayudan a conseguir los objetivos que nos hemos propuesto.



Ahora, si tomamos a la empresa como un Proceso de Negocio, lo entenderíamos así:

La empresa como un GRAN proceso

OBJETIVO: Durante el ejercicio 2020 Generar Valor para los Accionistas con un

desempeño superior al Promedio del Sector.

INDICADOR: Rentabilidad (ROI) y Rendimiento (ROA)

META: ROI (25%) ROA (15%)

Entradas/Input

RECURSOS

- Recursos Humanos / Capital Humano.
- Recursos Financieros
- Recursos Materiales
- Recursos Tecnológicos



Principales características de un Proceso de Negocio

Los procesos de negocio se caracterizan por que presentan:

Definibilidad: debe tener límites claramente definidos, entrada y salida.

Orden: debe consistir en actividades que se ordenan según su posición en el tiempo y el espacio (una secuencia).

Cliente: debe haber un destinatario del proceso, un cliente.

Valor agregado: la transformación que se está llevando a cabo dentro del proceso debe agregar valor al destinatario.

Incrustación: un proceso no puede existir en sí mismo, debe estar incrustado en una estructura organizativa.

Funcionalidad cruzada: un proceso puede, pero no necesariamente debe, abarcar varias áreas funciones.



La Cadena de Valor

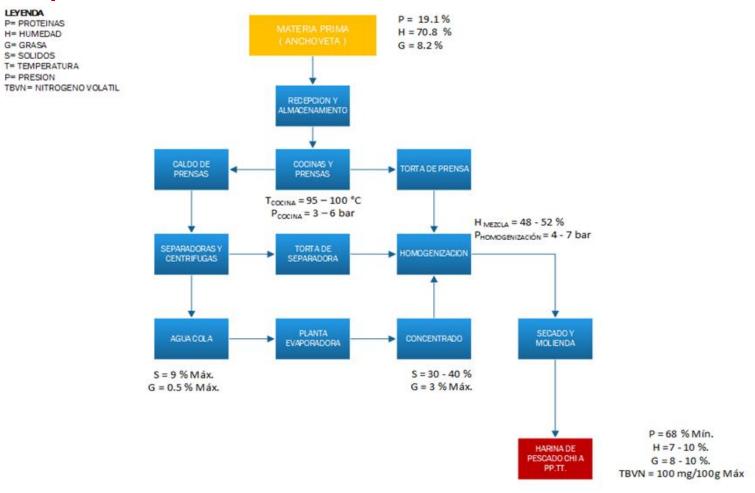
Es el proceso a través del cual una organización crea valor para el Cliente:





Usualmente los procesos de negocio se muestran como diagramas de flujo, aquí un ejemplo de una empresa industrial:

Ejemplo de Aplicación: Proceso Productivo





Los Procesos Negocio y las TI

Las Tecnologías de la Información son un habilitador esencial dado que transporta los datos que necesitan los procesos. Yo añadiría que, además, y quizá de una forma aún más importante, automatizan el proceso, dándole estructura y eliminando tareas manuales e ineficientes.

Ignacio G.R. Gavilán

Reglas de Negocio

Las reglas de negocio son las **políticas** y **procedimientos** que automatizan los puntos de decisión en un proceso de negocio.

Las reglas de negocio rigen la ruta del flujo de trabajo y alerta a los directores de los eventos.



¿Qué es un ERP?

Un ERP es un conjunto de sistemas de información que permite la integración de ciertas operaciones de una empresa, especialmente las que tienen que ver con la producción, la logística, el inventario, los envíos y la contabilidad.

Enterprise **R**esource **P**lanning Planificación de Recursos Empresariales

Es un sistema de Gestión Empresarial diseñado para modelar y automatizar la mayoría de los Procesos de Negocio en la Empresa.



El Planeamiento y las Necesidades de Información



PLANIFICACION ESTRATEGICA

PLAN ESTRATEGICO
OBJETIVOS ESTRATEGICOS

Gerentes de Nivel Medio

PLANIFICACION TACTICA

Gerentes de Primera Línea

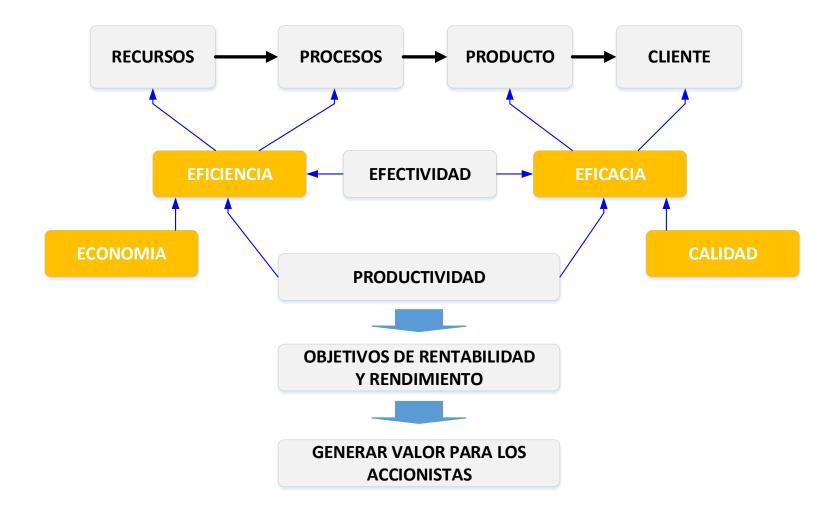
PLANIFICACION OPERATIVA

PLAN DE MARKETING, PLAN DE FINANZAS, PLAN DE PRODUCCION, PRESUPUESTO

SUPERVISAN LAS OPERACIONES DIARIAS



Modelo de Generación de Valor en Organizaciones Privadas





Ventajas de un Sistema ERP

- Automatización de procesos de la empresa.
- Disponibilidad de la información de la empresa en una misma plataforma.
- Integración de las distintas bases de datos de una compañía en un solo programa.
- Ahorro de tiempo y costes.
- Además, los ERP ofrecen **integración con soluciones de BI o Business Intelligence**, permitiendo realizar informes sobre el estado de su empresa directamente con los datos del sistema ERP.



Requisitos Funcionales de un Sistema

Los requisitos funcionales definen **qué debe** hacer un sistema.

Ejemplos:

- El sistema debe calcular el Costo Unitario de cada unidad producida.
- El sistema debe registrar el detalle de la labor realizada en cada pesada.



Requisitos No Funcionales de un Sistema

Los requisitos no funcionales definen cómo debe ser el sistema.

Son propiedades o cualidades que el producto debe tener, también se les denomina atributos

de calidad de un sistema.

Describen aspectos del sistema que no son visibles por el Usuario.

Los requisitos no funcionales incluyen:

Seguridad, Almacenamiento, Configuración Interoperabilidad, Recuperación de desastres,

Accesibilidad



La IU es una parte importante de cualquier software.

Un software es ampliamente aceptado si es: fácil de operar, rápido en respuesta, presenta manejo efectivo de errores operacionales proporcionando una interfaz de usuario simple pero consistente

La IU (Interfaz de Usuario) es la única forma en que los usuarios perciben el sistema.



Fuentes

Guillen, Giovanny. Ingeniería del Software un Enfoque Moderno

Simões, Guilherme Siqueira. Ingeniería de Requisitos: Software Orientado al Negocio

Análisis y Diseño de Sistemas, Octava edición. Kendal y Kendall

http://www.juntadeandalucia.es/turismoydeporte/publicaciones/143320547.pdf

http://www.konradlorenz.edu.co/images/publicaciones/suma_digital_sistemas/bpm.pdf



CMI ERP

Creemos que la empresa peruana puede cambiar y mejorar sus procesos de negocio, haciéndose más rentable y creciendo en el menor plazo.

Nuestro desafío: ayudar a asegurar el éxito de las implementaciones de soluciones tecnológicas como CMI ERP.

Para lograrlo creamos un software integrado, ágil y robusto, elaborado con las mejores tecnologías del mercado, incluyendo las buenas practicas de uso.

Para obtener más información o solicitar una DEMO:

infomes@cmiconsulting.pe

Contáctese con nosotros



