



BIENVENIDO



De la digitalización a la
ventaja competitiva digital

Anfitrión y Presentador



SAMIA MURGHAM

GLOBAL BUSINESS DEVELOPMENT

VENTAS



EUGENIO LOBO

GLOBAL BUSINESS DEVELOPMENT

CONSULTOR

Cómo la Transformación **Digital Sustentable** Ofrece Ventaja **Competitiva Digital**

Pasar de proyectos de transformación a
una arquitectura de transformación global

Siguientes temas:

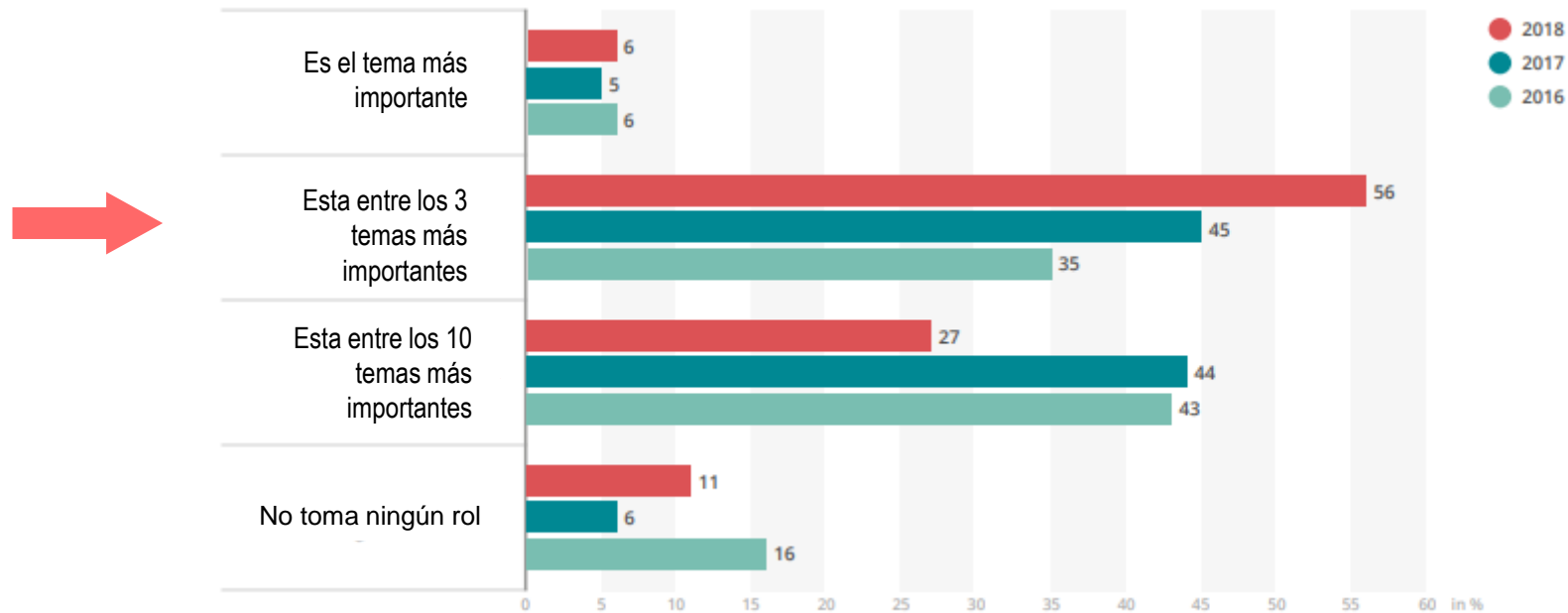
- *¿Qué aporta la digitalización?*
- *¿Qué significa la ventaja digital?*

“Digitalización”

en el informe de tendencias "Transformación digital" * entre las

3 Prioridades principales

de empresas (Alemania).



* Fuente: <https://service.etventure.de/digitale-transformation-2018>

55% de todos los encuestados

del informe de tendencias "Transformación digital" * esperar

Digitalización del modelo de negocio existente.

y / o

de los procesos existentes.

* Fuente: <https://service.etventure.de/digitale-transformation-2018>

55% de todos los encuestados

del informe de tendencias "Transformación digital" esperar

Digitalización del modelo de negocio existente.

iEsperen más!

y/o

de los procesos existentes.

¿Para qué sirve la digitalización?

Digitalización & Transformación

Optimizar

CTQ*,
Eficiencia
Efectividad

* Costo, Tiempo, Calidad

La digitalización está muy vinculada a la optimización ...



“La primera regla de cualquier tecnología utilizada en un negocio es que la automatización aplicada a una operación eficiente aumentará la eficiencia.

*El segundo es que **la automatización aplicada a una operación ineficiente aumentará la ineficiencia**”.*

Bill Gates

... optimización con una comprensión de lo existente y el diseño de lo nuevo!

¿Para qué sirve la digitalización?

Digitalización & Transformación

Optimizar

CTQ*,
Eficiencia
Efectividad

Nueva Oferta

* Costo, Tiempo, Calidad

Más que transformación: la digitalización como facilitador de cosas nuevas

Presente → Futuro

Oferta Smart

Presente

Producto

Servicio

Servicio

Producto

Pasado

Producto

Servicio

¿Como llego hasta ahí? ¿Cómo uso las oportunidades de digitalización?

¿Identificar y abordar los problemas más apremiantes que necesitan digitalización?

¿Implementar (muchos) proyectos que aumenten el grado de digitalización?

¿Ver las funciones digitales como una forma de diseñar nuevos procesos y ofertas?

¿Probar tecnologías prometedoras en digitalización (RPA, bots, flujos de trabajo, ...)?

Si

¿Como llego hasta ahí? ¿Cómo uso las oportunidades de digitalización?

¿Identifica y aborda los problemas más apremiantes que necesitan digitalización?

¿Implementar (muchos) proyectos que aumenten el grado de digitalización?

¿Ve las funciones digitales como una forma de diseñar nuevos procesos y ofertas?

¿Probar tecnologías prometedoras en digitalización (RPA, bots, flujos de trabajo, ...)?

¡Esperen más!

Si

Fuente:

How Sustainable Digital Transformation
Delivers Digital Competitive Advantage



La Ventaja Competitiva



La Ventaja Competitiva requiere ser Digital

Cómo la Transformación **Digital Sustentable** Ofrece Ventaja **Competitiva Digital**

Pasar de proyectos de transformación a
una arquitectura de transformación global

Siguientes temas:

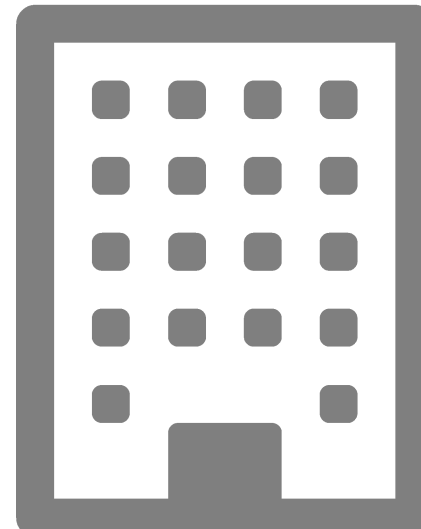
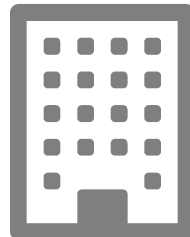
- ¿Qué es una ventaja competitiva digital?
- ¿Qué significa "sustentable" en este contexto?
- ¿Como llego hasta ahí?

¿Cómo genero una ventaja digital sustentable?

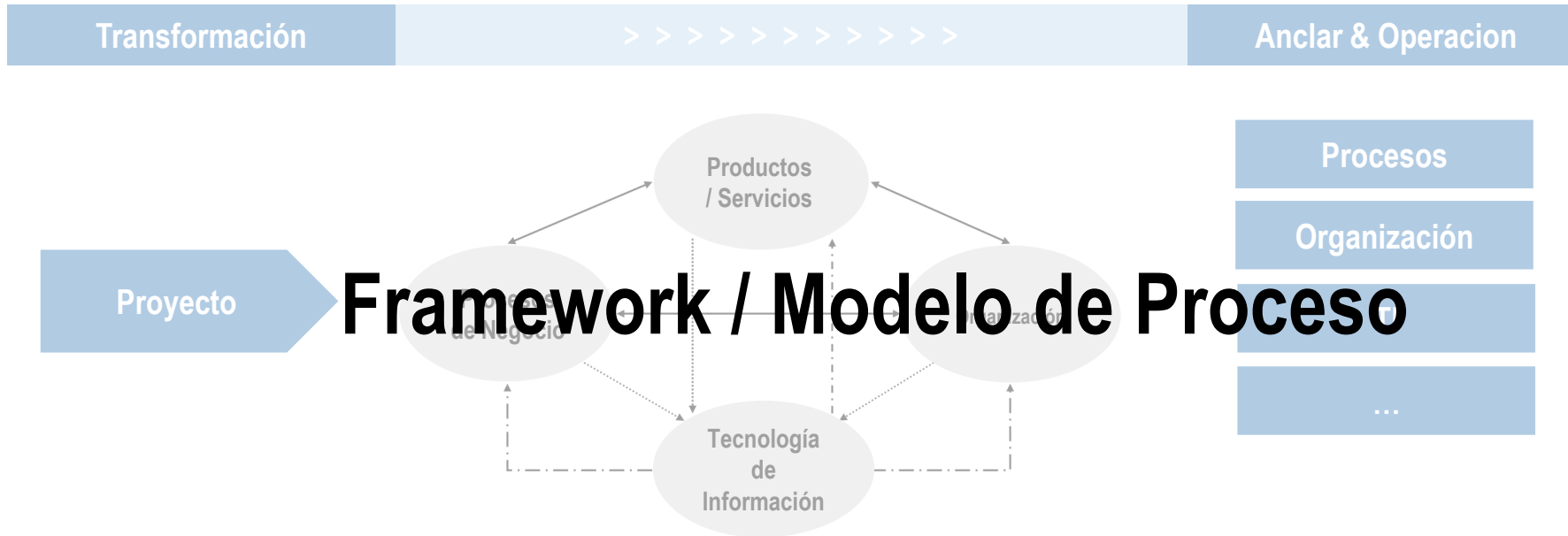
Al cambiar algo, y el cambio generalmente tiene lugar en los proyectos ...

Transformación

Proyecto



¿Cómo genero una ventaja digital sustentable?

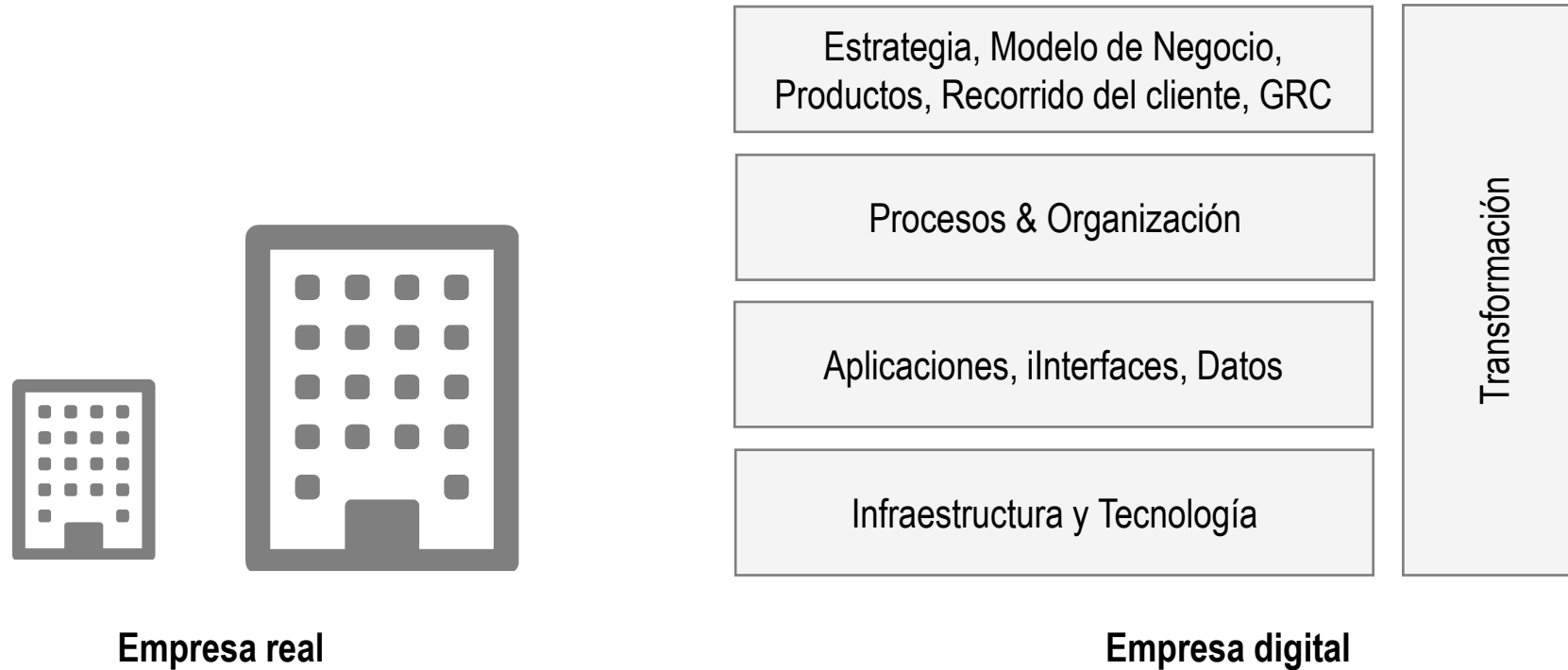


Tesis

- Dominar el cambio digital requiere habilidades fundamentales de especialistas y gestión.
- Una ventaja es competitiva si tiene un impacto positivo en mi situación competitiva.
- Una ventaja es sustentable si sus efectos son "reutilizables".

Niveles de empresa como base de comprensión y diseño.

El modelo de arquitectura corporativa como imagen digital de la empresa.



Real

Estrategia, Modelo de Negocio,
Productos, Recorrido del cliente, GRC

Procesos & Organización

Aplicaciones, Interfaces, Datos

Infraestructura y Tecnología

Transformación

Digital

Un modelo de arquitectura corporativa que permite a las empresas describir, comprender, definir estados objetivo y llevar a cabo la transformación.



Gemelos digitales
conectar
Digital y Real

Real



Diseño



Conectar

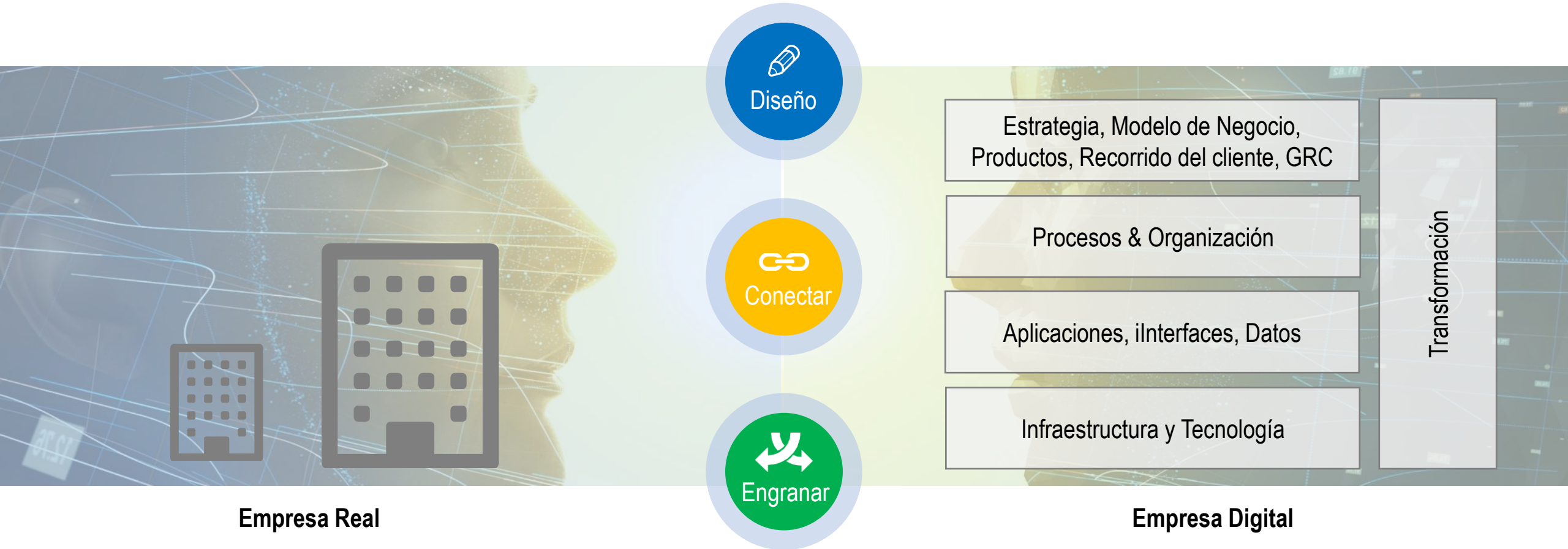


Engranar

Digital

Tu gemelo digital. Digitalización Sustentable. Implementado.

El repositorio de su empresa. Diseñado. Conectado. Engranada.

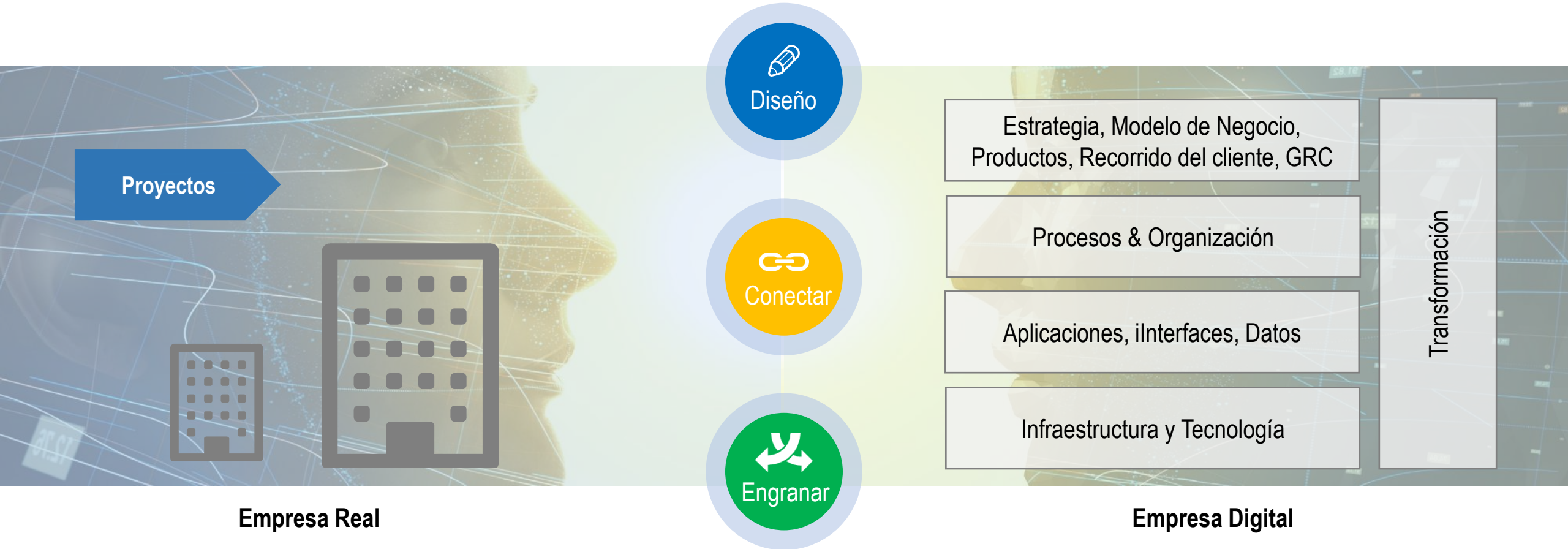


Empresa Real

Empresa Digital

Idea clave: Pasar de proyectos de transformación a una arquitectura de transformación global

El repositorio de su empresa. Diseñado. Conectado. Engranado.

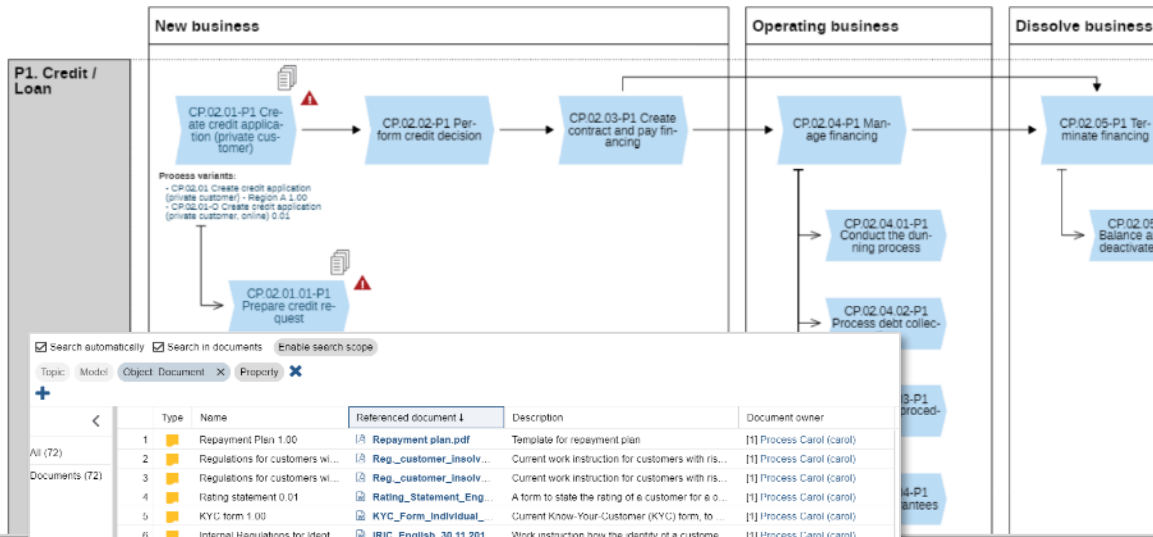


Registro, estructuración y vinculación de todos los niveles.

Desde el negocio, el proceso hasta la aplicación, el riesgo y la arquitectura de datos



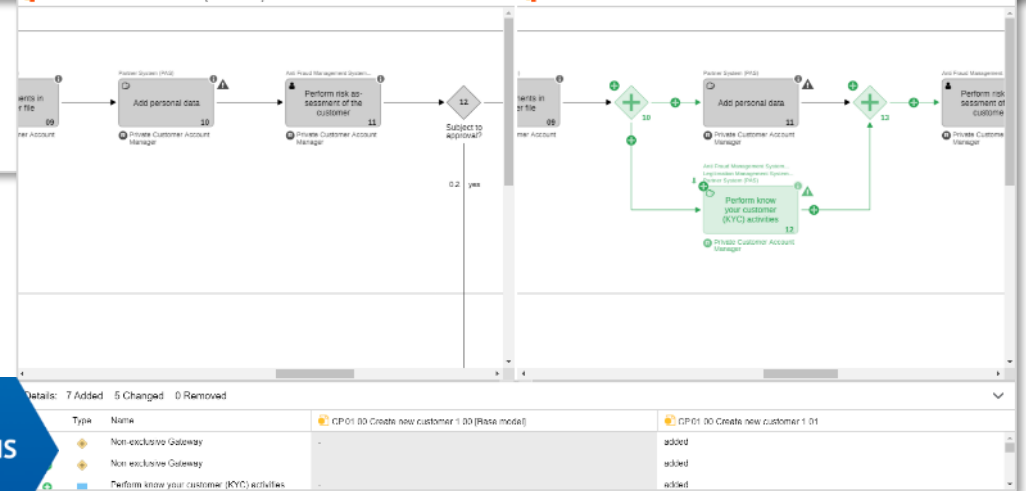
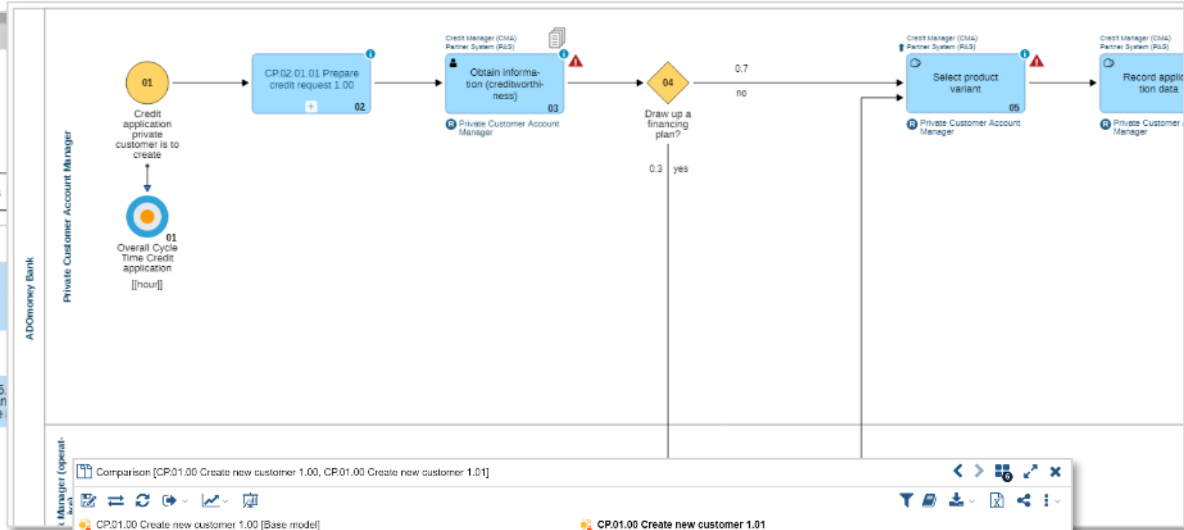
CP.02 Financing



Search automatically Search in documents Enable search scope

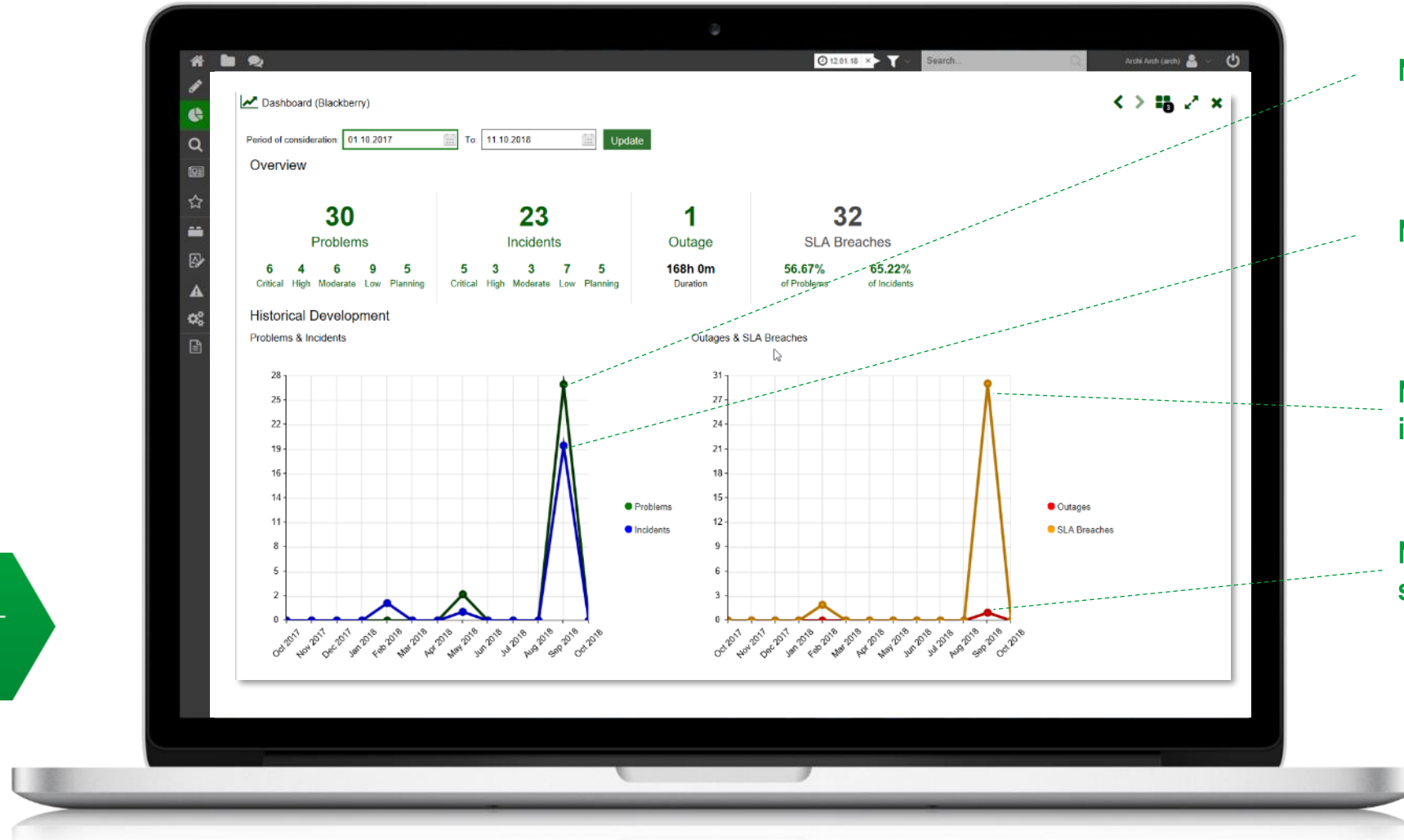
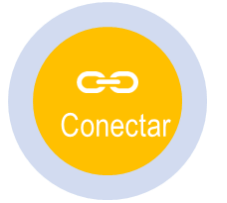
Topic: Model Object Document X Priority X

Type	Name	Referenced document ↓	Description	Document owner
1	Repayment Plan 1.00	Repayment plan.pdf	Template for repayment plan	[1] Process Carol (carol)
2	Regulations for customers wi...	Reg_customer_insoolv...	Current work instruction for customers with ris...	[1] Process Carol (carol)
3	Regulations for customers wi...	Reg_customer_insoolv...	Current work instruction for customers with ris...	[1] Process Carol (carol)
4	Rating statement 0.01	Rating_Statement_Eng...	A form to state the rating of a customer for a o...	[1] Process Carol (carol)
5	KYC form 1.00	KYC_Form_Individual...	Current Know-Your-Customer (KYC) form, to...	[1] Process Carol (carol)
6	Internal Regulations for Ident...	IRIC_English_30.11.201	Work instruction how the identity of a custome...	[1] Process Carol (carol)
7	Incident information 1.00	Incident_information_E	Incident information should be complete in ord...	[1] Initiative Andrew (andrew)
8	Rules for incident escalation	Incident_Escalation_R	The rules for incident escalations (2nd and 3r...	[1] Initiative Andrew (andrew)
9	Financing Plan 1.00	https://en.wikipedia.or...		[1] Process Carol (carol)
10	Capital Requirements Regulat...	https://en.wikipedia.or...	The Capital Requirements Regulation (CRR)...	[1] Process Carol (carol)
11	Capital Requirements Regulat...	https://en.wikipedia.or...	The Capital Requirements Regulation (CRR)...	[1] Process Carol (carol)
12	Audit Plan 1.00	https://en.wikipedia.or...	Template for an audit plan	[1] Compliance Susan (susan)
13	Economic Documents 1.00	Economic_Documents...	Economic documents for the customer	[1] Process Carol (carol)
14	Credit Handbook 1.00	Credit_Handbook_Engl...	Instructions for granting loans	[1] Process Carol (carol)
15	Credit Application 1.00	Consumer-Credit-Appli...	Credit application form (template)	[1] Process Carol (carol)
16	Excerpt from the Commerces...	Commercial_Registral...	Official excerpt from the commercial register...	[1] Process Carol (carol)
17	Statement Regarding Audit...	Audit_Report_Stateme...	Template for a statement towards an audit rep...	[1] Compliance Susan (susan)
18	Audit Report 1.00	Audit_Report_German_...	Example for an audit report	[1] Compliance Susan (susan)
19	Guidelines for the Conduct o...	Audit_guidelines.pdf	Work instruction giving guidelines to run an audit	[1] Compliance Susan (susan)
20	Assessment Centre Prepara...	Assessment_Centre_P...	This document guides you through the planin...	[1] Rectorator
21	Assessment Guidelines (Fr...	Assessment_guidelines	Work instruction and guidelines for assessments	[1] Compliance Susan (susan)
22	Assessment Guidelines (Fr...	Assessment_guidelines	Work instruction and guidelines for assessments	[1] Compliance Susan (susan)



Actuar basado en datos reales

Conecta Digital y Real: Información de la aplicación



Número de problemas

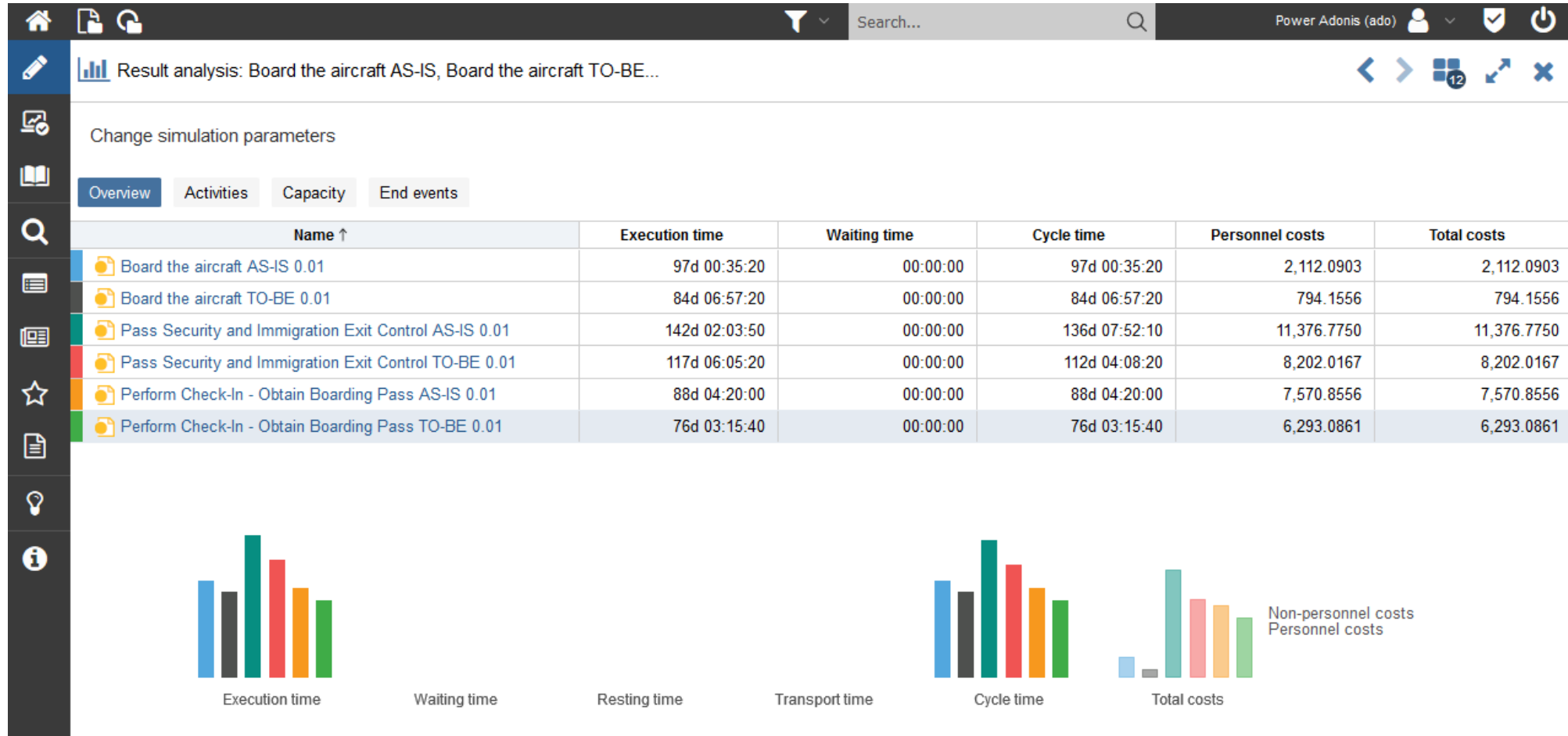
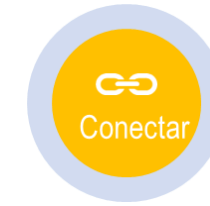
Número de incidentes

Número de incumplimientos de SLA

Número de cortes de servicio

Evalúa el impacto de la transformación.

Calcular, simular: conocer las opciones antes de actuar



Adquiriendo conocimiento analizando el repositorio

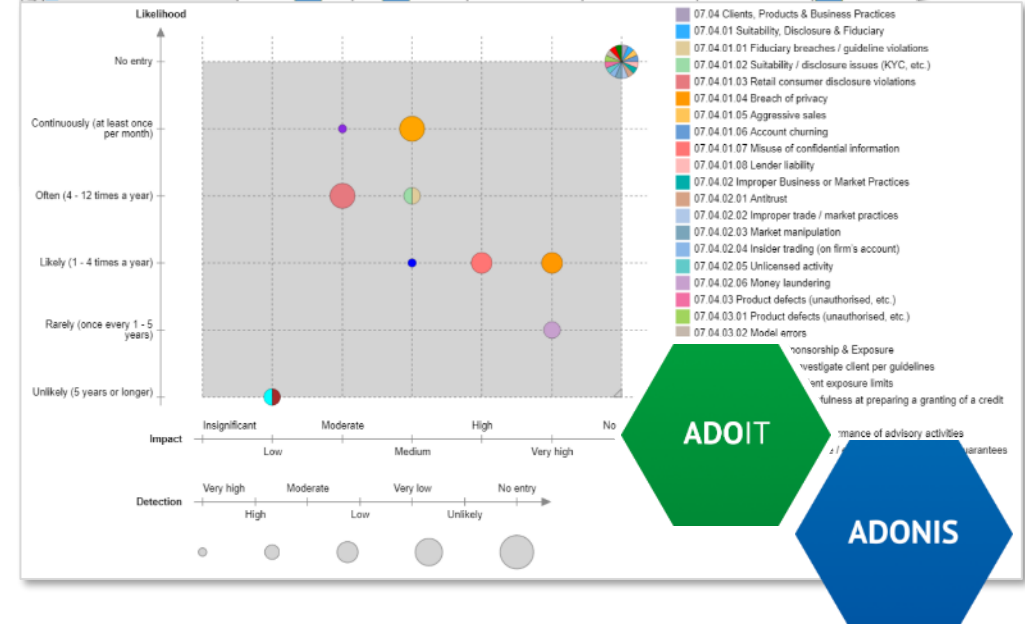
Desde roles, casos de prueba hasta análisis de matriz de riesgos como base para la optimización



	Identify information stakeholders and their	Instruct experts opinion	Obtain financial and functional approval	Prepare loan request	Produce and distribute timely reports	Quarterly check of credit grants	Sampling inspection	Use of internal guidelines
CP:01.00 Create new customer 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)
CP:01.00 Create new customer 1.01	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)
CP:01.00 Create new customer 1.01	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)
CP:01.00.01 Check for connected Clients 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)
CP:02.01-P1 Create credit application (private customer) 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	140 (47.6%) 07.01.01.04 Decision to unwise credit grants	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v
CP:02.01.01-P1 Prepare credit request 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	140 (47.6%) 07.01.01.04 Decision to unwise credit grants	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v
MP:01 Manage Strategy 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	120 (40.9%) 07.04.01.03 Retail consumer disclosure	140 (47.6%) 07.04.01.04 Breach of privacy
MP:05 Manage MP:01 Manage Strategy 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	24 (8.2%) 07.04.05.02 Lack of knowledge / experien...	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v
MP:07 Manage Risks 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v
MP:09 Conduct HSEQ Management 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v
SP:06 Accounting 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v
SP:07 Human Resource Management 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v
SP:08.AP006 Manage Budget and Costs 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v
SP:08.AP012 Manage Risk 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v
SP:08.EDM03 Ensure Risk Optimisation 1.00	140 (47.6%) 07.07.01.02 Data entry, maintenance or leads	90 (30.6%) 07.02.01.02 Forgery	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	40 (13.6%) 07.04.04.01 Failure to investigate client per	100 (34.0%) 07.04.01.02 Suitability disclosure issues (K)	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v	100 (34.0%) 07.04.01.01 Fiduciary breaches / guideline v

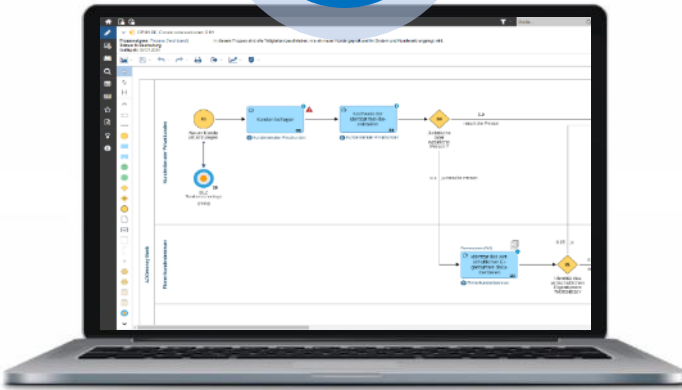
- ✓ Mapa de calor de riesgo
- ✓ Matriz RACI
- ✓ Matriz de conformidad
- ✓ Portafolio de control
- ✓ Etc ...

	Anerender	Incident Manager	IT-Operator	Major Incident Team	Request Management Team	Service Desk Agent
Erinnerung zur Behandlung des incidents senden						D
Erstlingsanalyse durchführen		E				D
Funktionale Eskalation 2nd/3rd-Level durchführen		E				
Lösung und Wiederherstellung durchführen		E				D
Major Incident weiterleiten		E	M	I		D
Management Eskalation durchführen		D, E				
Service Request weiterleiten		E			I, D	
Störung abschließen		E				D
Störung erfassen		E				D



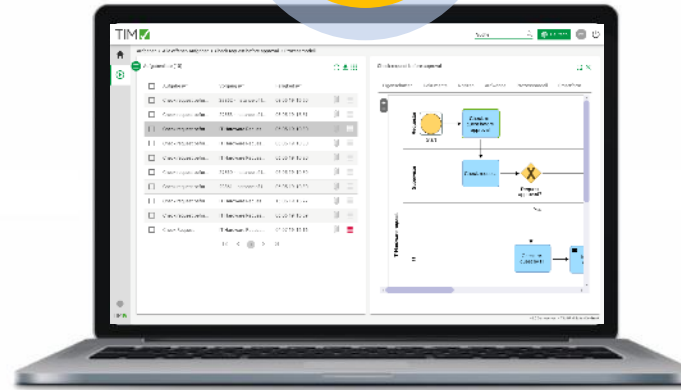
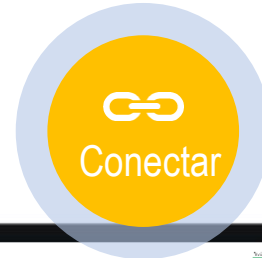
Automatizar el diseño del objetivo

Procesos técnicos definidos y ejecutados como flujo de trabajo.



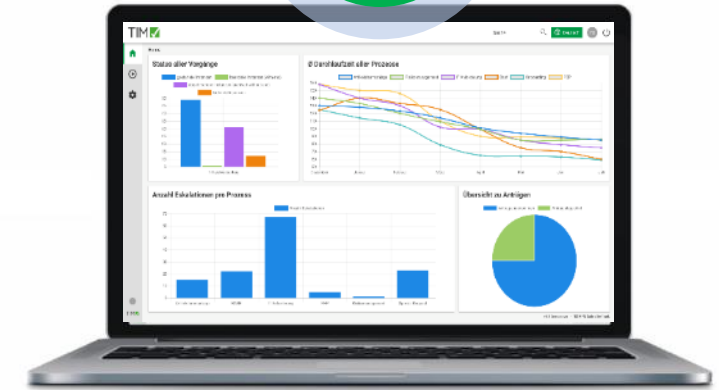
Diseña

- Priorización de procesos
- Del proceso actual al objetivo
- Detallando el proceso especializado



Automatiza

- Implementación ágil y retro rápida
- Ejecución directa del proceso
- Integración y programación

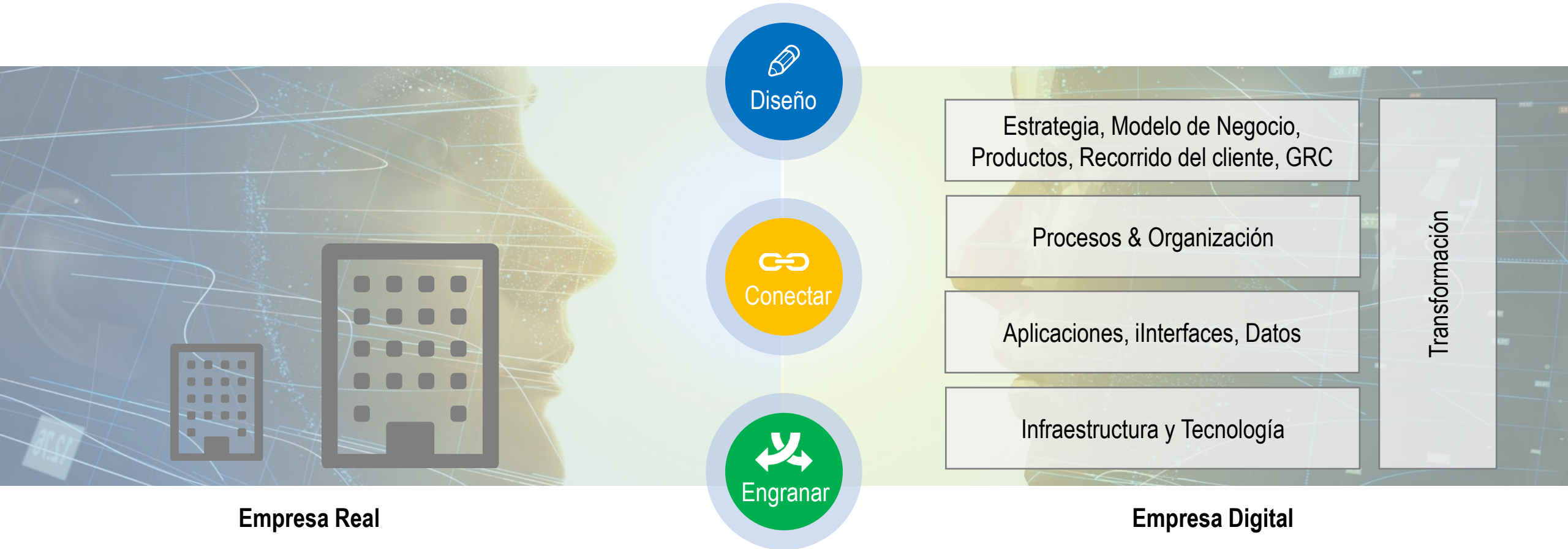


Optimiza

- Monitoreo - análisis de desviación
- Anclaje profesional y técnico
- Control, control, análisis de desviaciones.

Tu gemelo digital. Digitalización Sustentable. Implementado.

El repositorio de su empresa. Diseñado. Conectado. Engranado.



Empresa Real

Empresa Digital

Crea tu ventaja digital.

Comience simple: con BPM, AE y GRC

“Gemelo Digital”





Activa tu ventaja digital.

Ágil.

Rápido. Abierto. Integrado.
Alineado.

Sustentable.

Porque es más que proyectos.
Todos los niveles de acción bajo control.

Mejor.

Mejorar las cosas existentes.
Crear cosas nuevas.





Transformación Empresarial & La Experiencia Del BOC Grup

BOC GROUP **X**perience

Mucho más que software.



**BOC
MANAGEMENT
OFFICE**



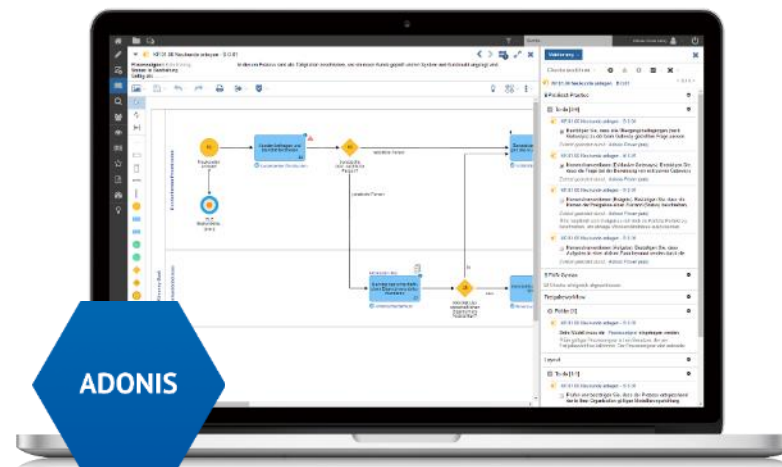
ADONIS:CE
Your free BPM Tool

PRUEBELO GRATIS AHORA
www.adonis-community.com



ADONIS

Su plataforma de transformación
para los departamentos



You host
(On-Premise)



We host
(SaaS)



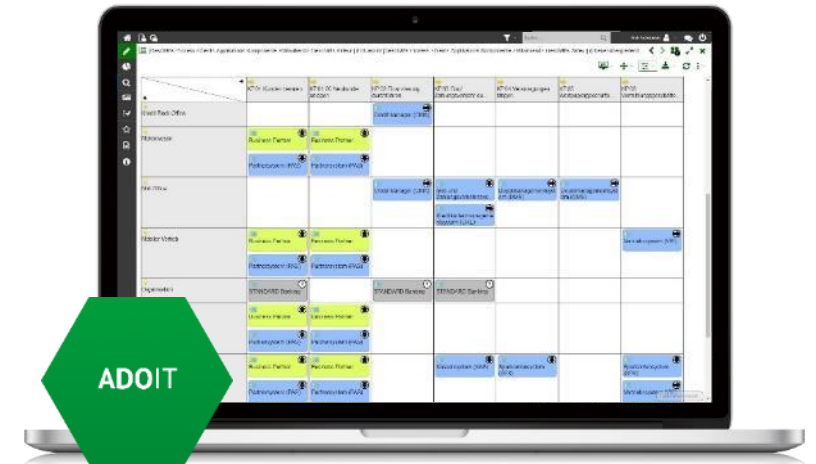
**BOC
MANAGEMENT
OFFICE**



www.boc-group.com/adoit

ADOIT

Su plataforma de transformación para
Arquitectura corporativa y TI



You host
(On-Premise)



We host
(SaaS)



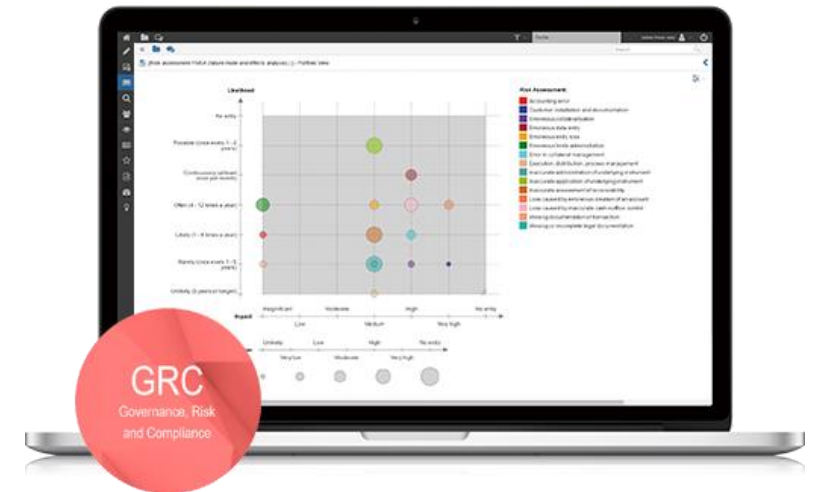
**BOC
MANAGEMENT
OFFICE**



www.boc-group.com/grc

GRC

Su plataforma de transformación para
Gobierno, Riesgo y Cumplimiento



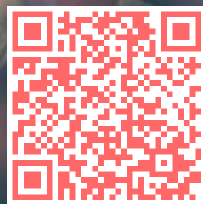
You host
(On-Premise)



We host
(SaaS)



BPM & EA MARKETPLACE



marketplace.boc-group.com

AMPLÍE SU PORTAFOLIO DE ADONIS O ADOIT

Encuentre los complementos perfectos para sus necesidades de Gestión de Procesos de Negocio y Arquitectura Empresarial.

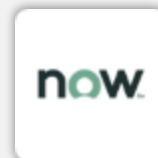
OFERTAS DESTACADAS



ADONIS
Automatización de
procesos



**ADONIS Conecta a
Confluence**



**ADOIT Conecta a
ServiceNow**



**GPA con ADOIT |
E-Training**



BPM, EA & GRC CENTRO DE CONOCIMIENTO



knowledge.boc-group.com

APRENDA Y AMPLÍE SU CONOCIMIENTO

su plataforma de conocimiento. Tutoriales, mejores prácticas. Fácilmente comprensible y listo para usar.

CONTENIDO RECOMENDADO



Start BPM now –
Success factors for implementing process management



BPM & Workflows –
Digitization, optimization & automation



www.boc-group.com/events



EXPERIENCIA & CONFERENCIAS

BENEFICIOS DE 25 AÑOS DE EXPERIENCIA

Soporte y asesoramiento.
Su atención directa al cliente. Profesional y competente. Acceso a una red mundial de expertos.





THE BOC GROUP EXPERIENCE

Mucho más que software

www.boc-group.com
marketplace.boc-group.com
knowledge.boc-group.com



BOC MANAGEMENT OFFICE



BPM & EA MARKETPLACE



BPM & EA CENTRO DE CONOCIMIENTO



EXPERIENCIA & CONFERENCIAS



Local. Global. Digital.



Productos. Consultoría. Formación.



0% Outsourcing



Más de 25 años de experiencia.

¡CONECTE CON NOSOTROS!



Videos gratis y eventos regionales
Temas actuales en BPM, EA y GRC
Noticias y destacados

www.boc-group.com/newsletter

