

Estrategia y Operaciones

ADVISORY



Los negocios enfrentan en la actualidad grandes y complejos desafíos. Existen diversas regulaciones que cumplir; constantes presiones de reducción de costos e incremento de competidores tanto locales como del exterior que deben ser considerados adicionales a la propia agenda de crecimiento que tienen las empresas. Por lo tanto, las empresas que buscan ser exitosas deben ser flexibles, dinámicas y estar listas para responder a las nuevas condiciones del mercado.

¿Cómo podemos ayudarlos?

En cualquier negocio hay siempre un riesgo de que los márgenes se conviertan en pérdidas como resultado de prácticas o procesos inefficientes. Nuestra experiencia ayuda a identificar e implementar las oportunidades de mejora que impactan en el desempeño del negocio.

Los servicios que ofrece KPMG se basan en la aplicación de metodologías que han sido desarrolladas y probadas a nivel global y están concebidas para proporcionar un enfoque flexible y coherente que parte de la identificación de los aspectos críticos necesarios para la generación de valor, basados en los lineamientos estratégicos de la organización.

En este sentido, la práctica de Strategy and Operations (S&O) de KPMG ayuda a nuestros clientes a mejorar su desempeño estratégico, operacional, organizacional y financiero con el objetivo de preservar y maximizar el valor de su negocio.

Para la mejora del desempeño del negocio, ofrecemos:

Outsourcing

El servicio de Outsourcing ofrece una ventaja competitiva a la organización, ya que permite orientar los esfuerzos a los procesos "core" del negocio logrando incrementar la productividad, reducir significativamente los costos operacionales y lograr posicionamiento en el mercado.

Nuestro servicio contempla el desarrollo de:

- Documentación de procesos As Is – To Be
- Identificación de riesgos operacionales
- Definición de controles que midan el nivel de servicio

Mejora Continua

Realizamos un análisis integrado de la cadena de valor de negocio e implementamos cambios que reduzcan los costos operativos e incrementen la rentabilidad de la organización.

Nos basamos en las siguientes metodologías:

- Transformaciones Lean
- Six Sigma
- BPM
- Implementación del SGC ISO 9001

A través de la implementación de estas metodologías, las empresas adoptan una cultura de mejora continua, motivando en cada uno de sus colaboradores la identificación de oportunidades de mejora fijando metas de ahorro de costo operativo periódicamente.

Optimización de costos

Brindamos estrategias para minimizar los costos de la operación en la cadena de valor de nuestros clientes, optimizando los procesos operativos, al menor costo posible, con altos niveles de calidad, y maximizando los beneficios planificados.

KPMG ayuda a las organizaciones a mejorar el desempeño y eficiencia de su negocio:

- Conduciendo cambios estratégicos en el modelo de negocios.
- Insertando la cultura de optimización de los costos en toda la organización.
- Conduciendo los procesos financieros y regulatorios hacia la reducción de costos y redistribución de tiempos a actividades de valor agregado
- Utilizando efectivamente la tecnología de información.
- Maximizando eficiencia en los sistemas y controles dentro de las funciones de tecnología, finanzas, tesorería y recursos humanos.

Shared Services

Es un enfoque estructurado para asistir a los clientes, que cuentan con varias organizaciones, hacia la eficiencia y la estandarización de sus procesos que pueden ser compartidos en un único centro o unidad y prestar servicios al grupo. Proveemos asesoría en definir la estrategia de los procesos de soporte back office de la organización, seguida de la asistencia en la implementación y del soporte.

Algunos de los beneficios que provee son:

- Reducción de costos de la unidad que comparte los procesos de administración, finanzas y tecnología.
- Enfoque en competencias de la operación del negocio.
- Incrementar la agilidad de la organización.
- Economías de escala.

Rapid Value Procurement

El servicio de Rapid Value Procurement (RVP) está diseñado para asistir al cliente en hallar el balance entre la reducción de gastos, gestión de riesgos y mejoras de productividad en los procesos de adquisición de bienes y servicios.

RVP está diseñado para ayudar a los clientes en los siguientes aspectos relacionados a las adquisiciones:

- Mejorar la rentabilidad.
- Manejar efectivamente el riesgo.
- Potenciar las capacidades.

Los potenciales beneficios para el cliente consisten en mejorar el desempeño de la función de abastecimiento desde la búsqueda y negociación con proveedores hasta la compra y pago, con un fuerte enfoque en el alineamiento de procesos, mejoras, riesgos y controles.



Mayor información

Contactar a:

José Luis Najarro

Socio

jlnajarro@kpmg.com

Av. Javier Prado Este 444, Piso 27

Lima 27, Perú

Telf. 51(1) 611 3000

KPMG en Perú:

