PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Yeimi Gómez Rincón

Consultoría que complementa la implementación de tecnología

Trabajo con proveedores de tecnología y sus clientes para definir necesidades, optimizar procesos con apoyo de IA, organizar decisiones y lograr que las personas utilicen la solución implementada.

Cuándo puede incorporarme a un proyecto

El cliente no tiene claro qué necesita.
Le ayudo a definir prioridades, alcance y un plan de trabajo antes de implementar.

El proceso tiene tareas repetidas, demoras o pasos innecesarios.
Aplico optimización de procesos asistida por IA: analizo tareas, identifico cuellos de botella y propongo mejoras que valido con sus responsables.

El cliente migra a nube y necesita controlar el gasto.
Defino responsables de consumo, presupuesto y seguimiento de costos.

El proyecto se frena por decisiones del cliente.
Organizo las decisiones pendientes, los responsables y las condiciones para recibir la solución.

La herramienta está lista, pero los equipos no la incorporan a su trabajo.
Preparo a líderes y usuarios para adoptar los nuevos procesos y responsabilidades.

Necesita una función especializada de forma recurrente.
Trinavia ofrece FinOps delegado con reportes mensuales y una bolsa de horas para acompañar decisiones tecnológicas.

Un líder necesita fortalecer su gestión.
Ofrezco mentoría individual para desarrollar liderazgo, comunicación con el negocio y gestión de equipos.

Cómo se reparte el trabajo

El proveedor diseña, configura e implementa su solución.
Yo desarrollo el servicio de consultoría acordado con las áreas del cliente.
El cliente valida las definiciones, toma las decisiones y asigna responsables.

Servicios por proyecto o por mensualidad, para el proveedor o sus clientes. Cada contratación define alcance, entregables y dedicación.

SERVICIOS 1 Y 2 / ANTES DE IMPLEMENTAR

Aclarar necesidades y optimizar procesos

Para proveedores de software empresarial, automatización, integración y soluciones de datos.

1 Definir qué necesita el cliente

Problema: el cliente pide una herramienta, pero sus áreas no coinciden en qué debe resolver ni qué implementar primero.

Qué hago: entrevisto a los responsables, reviso procesos y sistemas involucrados, identifico brechas y facilito la priorización. Conecto las necesidades del negocio con el alcance que debe desarrollar el proveedor.

Qué entrego:
• Documento de necesidades y alcance acordado.
• Mapa de procesos, sistemas y dependencias relevantes.
• Lista priorizada de requerimientos.
• Plan por etapas con responsables y decisiones pendientes.

Ejemplo: antes de implementar una plataforma empresarial, acordamos qué áreas y procesos entran en la primera fase, con qué sistemas debe conectarse y qué queda para después.

Se completa cuando el cliente valida el alcance y el proveedor tiene las definiciones de negocio necesarias para preparar su diseño técnico.

2 Optimización de procesos asistida por IA

Problema: el proceso tiene tareas repetidas, demoras, pasos innecesarios o reglas poco claras.

Qué hago: uso IA para apoyar el análisis de tareas e información del proceso, identificar posibles cuellos de botella y proponer mejoras. Contrasto los hallazgos con quienes ejecutan el proceso y valido el rediseño con su responsable.

Qué entrego:
• Análisis de tareas y cuellos de botella.
• Propuestas de mejora priorizadas.
• Diagrama del proceso propuesto, reglas y responsables.
• Criterios para validar la mejora y requisitos de automatización, si aplica.

Ejemplo: en un proceso de aprobaciones, utilizo IA para apoyar la revisión de pasos y tiempos; propongo eliminar revisiones duplicadas y simplificar el flujo, conservando los controles necesarios.

La IA apoya el análisis. El dueño del proceso valida las mejoras; el proveedor implementa la automatización que se acuerde.

SERVICIOS 3 Y 4 / DURANTE EL PROYECTO

Controlar costos y resolver decisiones

Para partners de nube, integradores y consultoras con proyectos que requieren coordinación con el cliente.

3 Organizar el control del gasto en nube

Problema: el cliente recibe la factura de nube, pero no sabe qué servicio genera cada costo ni quién debe tomar medidas.

Qué hago: reviso con tecnología y finanzas cómo se identifica el consumo, cómo se asignan los costos y quién responde por cada servicio. Establezco una rutina de seguimiento y revisión de oportunidades de optimización.

Qué entrego:
• Mapa de costos por servicio o producto, con brechas de información.
• Responsables del consumo y del presupuesto.
• Indicadores y formato de seguimiento mensual.
• Lista de acciones de optimización para evaluar con el partner.

Ejemplo: después de una migración, el cliente puede revisar qué consume cada servicio, qué desviaciones existen y quién debe explicar o ajustar el gasto.

El partner realiza los cambios técnicos acordados. Mi servicio establece el modelo de control y acompaña su puesta en marcha; requiere acceso a información de consumo y facturación.

4 Organizar las decisiones y la entrega al cliente

Problema: la implementación avanza, pero faltan aprobaciones, responsables, definiciones de negocio o acuerdos para recibir la solución.

Qué hago: reúno a las áreas involucradas, ordeno los pendientes y facilito acuerdos sobre decisiones, dependencias y preparación operativa.

Qué entrego:
• Lista de decisiones con responsable y fecha requerida.
• Mapa de dependencias y plan de acciones.
• Criterios de aceptación acordados con el cliente.
• Lista de preparación para operar y plan de transferencia.

Ejemplo: antes de poner una integración en producción, coordinamos quién valida los resultados, quién atiende incidentes y qué debe estar listo para recibirla.

El gerente del proyecto del proveedor dirige su implementación. Mi intervención se concentra en las decisiones y responsabilidades de la organización cliente.

SERVICIO 5 / ADOPCIÓN Y COLABORACIÓN

Preparar a las personas para usar la solución

Para proyectos que cambian procesos, responsabilidades o la forma de trabajar.

5 Acompañar la adopción del cambio

Problema: la solución está disponible, pero los usuarios siguen trabajando como antes o los líderes no tienen claro cómo impulsar el cambio.

Qué hago: identifico qué cambia para cada grupo, trabajo con los líderes en sus responsabilidades y organizo la comunicación, la formación y el seguimiento del uso.

Qué entrego:
• Mapa de personas y roles afectados.
• Plan de comunicación y formación por rol.
• Guías de las nuevas responsabilidades y formas de trabajo.
• Plan de seguimiento de uso, dificultades y acciones correctivas.

Ejemplo: si se implementan tableros de datos, acordamos qué decisiones apoyan, quién revisa la información y en qué reuniones se utiliza. El proveedor enseña el manejo de la herramienta; yo acompaño su incorporación al trabajo.

Cómo contratar mis servicios

Por entregable o fase: diagnóstico, diseño, implementación o adopción.
Como especialista de su equipo: bajo su marca o con presentación conjunta.
Por mensualidad: FinOps delegado o una bolsa de horas de consejería tecnológica, según el servicio 6.

Para definir la propuesta necesito conocer la solución, el problema del cliente, la etapa del proyecto y el servicio requerido. Con esa información acordamos alcance, plazos y honorarios.

Experiencia que respalda mi trabajo

He desempeñado roles de dirección y gestión tecnológica en ACH Colombia, Previsora Seguros y Corficolombiana, y asesoría en arquitectura empresarial para la Superintendencia de Sociedades. Mi experiencia incluye actualización tecnológica, transformación digital, arquitectura empresarial, modernización cloud, FinOps, procesos, integración, gobierno tecnológico y gestión del cambio.

Yeimi Gómez Rincón · Trinavia Consulting Group
goye@trinaviaconsulting.com · www.trinaviaconsulting.com

Las organizaciones mencionadas corresponden a mi trayectoria profesional. Los ejemplos ilustran servicios propuestos y se ajustan al alcance de cada contratación.

SERVICIO 6 / ACOMPAÑAMIENTO RECURRENTE

Servicios delegados mensuales

Especialistas para su empresa o sus clientes, con dedicación mensual acordada.

FinOps delegado

Cuándo contratarlo: necesita seguimiento del gasto en nube y no cuenta con un especialista FinOps o requiere reforzar su equipo.

Qué hacemos: revisamos periódicamente consumo y facturación, comparamos el gasto con el presupuesto y el período anterior, identificamos desviaciones y mantenemos un plan de optimización con el equipo técnico.

Qué recibe cada mes:
• Informe de consumo y costos por cuenta o servicio, según los datos disponibles.
• Explicación de desviaciones y asuntos que requieren decisión.
• Plan de optimización priorizado, con responsables y próximos pasos.
• Estado de acciones y resultados de los cambios aplicados.
• Reunión para revisar el informe y acordar acciones.

Al iniciar acordamos cuentas cloud, información disponible, línea base y frecuencia de revisión. Los cambios técnicos se aprueban con el cliente y los ejecuta el equipo designado. Los ahorros se verifican sobre una base comparable.

Consejería tecnológica por horas mensuales

Cuándo contratarla: necesita criterio especializado para tomar decisiones de tecnología de manera recurrente.

En qué usamos las horas: comparar soluciones y propuestas de proveedores, revisar arquitectura e integraciones, evaluar riesgos, priorizar inversiones y definir etapas de actualización tecnológica o transformación digital.

Qué recibe: sesiones de trabajo, análisis de alternativas, recomendaciones documentadas y próximos pasos. Al cierre de cada mes recibe el resumen de temas atendidos, decisiones pendientes y horas utilizadas.

Cómo se contrata y se controla el servicio

Acordamos una mensualidad para FinOps y/o una bolsa de horas para consejería. La propuesta define entregables, dedicación, frecuencia de reuniones, tiempos de respuesta y canales de atención. Las horas incluyen preparación, análisis, reuniones y documentación.

Acordamos el tratamiento de horas no utilizadas y la autorización de horas adicionales. El cliente aprueba las decisiones y asigna los recursos.

Servicios bajo la marca del proveedor o con presentación conjunta. La operación técnica, la configuración y el desarrollo requieren un alcance acordado.

SERVICIO 7 / DESARROLLO DE LÍDERES

Mentoría para líderes de tecnología

Acompañamiento individual para fortalecer la forma de liderar, comunicar y gestionar equipos.

A quién está dirigida

Líderes de tecnología, arquitectura y proyectos que asumen un equipo o amplían su rol. El proveedor puede contratarla para sus líderes o los de su cliente.

Qué trabajamos en las sesiones

Liderazgo y gestión de equipos: delegar, establecer expectativas, dar retroalimentación y manejar conversaciones difíciles.

Comunicación con el negocio: explicar una recomendación tecnológica, presentar alternativas e influir en interlocutores con prioridades diferentes.

Gestión del rol: organizar prioridades, coordinar áreas y asumir nuevas responsabilidades.

Desarrollo profesional: identificar capacidades por fortalecer y convertirlas en acciones concretas.

Cómo funciona

Definimos objetivos y frecuencia. En cada sesión revisamos una situación real, exploramos alternativas y acordamos una acción para aplicar y revisar en el siguiente encuentro.

Qué recibe la persona

• Objetivos de desarrollo y capacidades prioritarias.
• Sesiones individuales sobre retos de su trabajo.
• Plan de acción con compromisos y fechas.
• Ejercicios para aplicar entre sesiones.
• Revisión de avances y ajustes al plan.

Ejemplo concreto

Una arquitecta pasa a liderar un equipo. Trabajamos cómo delegar entregables, conversar sobre desempeño y presentar decisiones al negocio. Entre sesiones aplica los acuerdos y revisamos qué funcionó y qué necesita ajustar.

Contratación y seguimiento

Por ciclo de sesiones o acompañamiento mensual. Si la empresa patrocina la mentoría, acordamos con la persona qué avances se comparten y qué conversaciones son confidenciales.

Mentoría: desarrollo del líder. Consejería: análisis y recomendaciones para decisiones de la organización.