

Inteligencia de Negocios

- Presentación resumen.

Septiembre 2019

Actualización Junio 2.021



Índice de contenido



- Introducción
- ¿Qué es la inteligencia de negocios?
- Datos e Información
- Ámbito de Aplicación en la empresa de la I.N.
- ¿Para qué requerimos el conocimiento que proporciona la Inteligencia de Negocios?
- Análisis de Procesos Organizacionales
- Implementar un nuevo sistema de información
- Al disponer del Sistema de Información
- Esquema simplificado de I.N.
- ¿Qué ofrece **cripox** en Inteligencia de Negocios?
- Esquema de trabajo de **cripox** en Inteligencia de Negocios.



Introducción



Son innumerables los datos con los que dispone una empresa (Big data), en ocasiones son ignorados y muchas veces es tan sobreabundante que, desde el punto de vista empresarial, podemos llegar a experimentar malestar, estrés o, incluso, desconcierto a la hora de manejar tantos datos disponibles. Y es que esta sobrecarga puede conducir a una falta de orientación y de perspectiva sobre lo que es verdaderamente relevante para nuestra organización.

Esta falta de perspectiva es posible que conduzca, en algún momento, a una toma de decisiones errónea sobre la estrategia empresarial y de negocio. En este entorno emerge la **Inteligencia de Negocios**, como una función de apoyo a la Toma de Decisiones Asertivas basada en información real.

¿Qué es la Inteligencia de Negocios?

- Se denomina **inteligencia de negocios (I.N)**, **inteligencia empresarial**, **inteligencia comercial** o **BI** (del inglés *business intelligence*), al conjunto de estrategias, aplicaciones, datos, productos, tecnologías y arquitectura técnicas, los cuales están enfocados a la administración y creación de conocimiento sobre el medio, a través del análisis de los datos existentes en una organización o empresa.....

DATOS E INFORMACIÓN:

DATOS

- Ejemplos de datos:
- * Nombres
 - * Edad
 - * Dirección
 - * Profesión
 - * Productos
 - Etc.

Organizarlos
Almacenarlos
Procesarlos
Analizarlos

- * Bases de Datos
- * Data Warehouse
- * Criterio de análisis

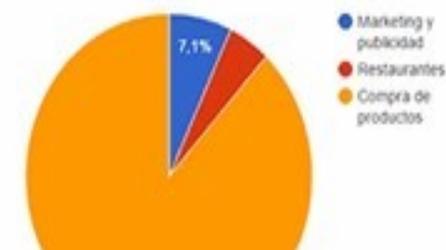
INFORMACIÓN

Ejemplos:
% Porcentaje de personas de la ciudad "x" que han comprado "y" productos



CONOCIMIENTO

Distribución de gastos



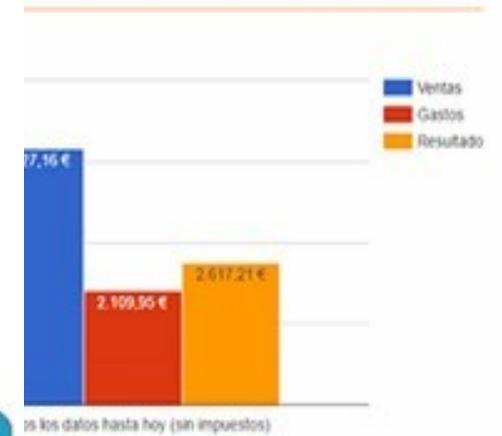
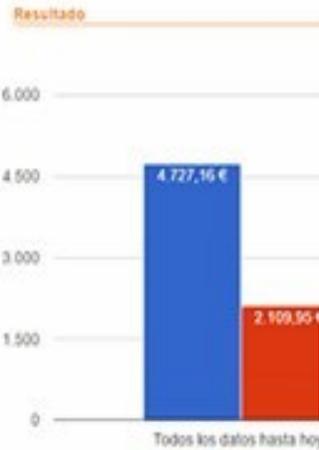
Ámbito de Aplicación en la empresa de la I.N.

La **inteligencia de negocios (I.N)**, puede ser implementado toda área de la empresa que por su dinámica y procesos registre datos que al ser transformados en información, permitan tomar decisiones.

Algunos ejemplos:

- Ventas: nivel de ventas en unidades y valores mes a mes durante un año por regiones.
- Contabilidad: nivel de cuentas por cobrar y por pagar de facturas con más de 60 días de emisión.
- Mercadeo: Rango de edad de los habituales compradores
- Operaciones: Nivel de rotación y días de inventario de determinada línea de productos
- RRHH: número de cargos vacantes dentro de la organización

¿Para qué requerimos este conocimiento?:



Análisis de Procesos Organizacionales



El primer paso antes de implementar la Inteligencia de Negocios, es analizar en qué proceso de la organización es necesaria su implementación.

Responder a las siguientes preguntas:

- ¿Qué información de base requerimos para tomar decisión?.
- ¿Con qué frecuencia requerimos de dicha información?
- ¿Contamos con los datos en formato digital (Sistemas) o en físico (papel)?
- ¿Disponemos de los datos en la base de datos de los sistemas de la empresa o es necesario recabarlos?

Si ya disponemos de los datos almacenados en sistemas implementados con perfiles de seguridad procedemos a la Depuración y Procesamiento de Datos y Generar Reportes de Gestión para Análisis de Información, de lo contrario es necesario **implementar un nuevo sistema de información.**

Implementar un nuevo sistema de información



Antes de implementar un nuevo Sistema es necesario evaluar la magnitud de lo que se requiere automatizar (para evitar la infrautilización o la sobreutilización en determinados periodos), la posibilidad de expansión del negocio y evaluar productos que ya se comercializan en el mercado.

Dicha evaluación incluye la comparación de productos en relación a sus características, facilidad de uso, disponibilidad, soporte postventa, precio y si se adaptan a cubrir las necesidades del negocio, puesto que son los sistemas quienes han de adaptarse al proceso y no los procesos al software.

Es por ello que al mismo tiempo se evalúa la posibilidad de desarrollar un sistema personalizado. Un buen ejemplo de ello es el sitio web de la empresa o sistemas para generar reportes de gestión personalizados (como un traje a la medida del usuario).

Implementar un nuevo sistema de información



Si el Sistema o Software es de paquete (está listo para implementar y usar), el proveedor se ha de encargar de brindar las pautas al cliente para el proceso de implementación y generalmente asigna personal asesor.

En otros, la empresa adquiere el software, asume la responsabilidad de la implementación de forma autónoma y contrata a un consultor externo para dar soporte al departamento de tecnología en el proyecto.

Tipo de soporte de un Asesor externo (no proveedor del Sistema):

- * Levantamiento de información sobre procesos puntuales de cada área, de forma de realizar adaptaciones en la configuración del sistema.
- * Seguimiento de las instrucciones de implementación dadas por el proveedor.
- * Elaboración de Interfaces de carga de información histórica.
- * Participación en las Pruebas de funcionamiento.
- * Entrenamiento a usuarios finales.
- * Entre otras.

Implementar un nuevo sistema de información



Si es necesario implementar un nuevo Sistema de Información a la medida de las necesidades puntuales de la empresa, son muchos los procesos y personal involucrado para la implementación, sin embargo, procedemos a enunciar algunas de las actividades y tareas básicas necesarias:

Análisis y Diseño de Sistemas: Conceptualizar el sistema, magnitud y alcance, tecnología a utilizar, recursos disponibles, modelo de entidad relación, usuarios, tiempo de desarrollo, diseño gráfico, personal involucrado en el proyecto, presupuesto, entre otros.

Desarrollo y/o implementación de Sistemas: Adecuación de las Pc's, Instalación de Software relacionados a la Programación y Diseño Gráfico), Proceso de programación (elaboración del sistema, bases de datos, etc.), fase de pruebas piloto.

Implementación de mecanismos de Seguridad de la información: Sistemas antivirus, autenticación de usuarios, Firewall, entre otros.

Recolección de datos en Sistemas: Puede realizarse mediante interfaces de datos o mediante formularios donde usuarios llenarán la información.

Almacenamiento de datos en Sistemas: Disponer de Base de Datos robustas que soporten la cantidad de datos a almacenar.

Al disponer del Sistema de Información



Si la empresa dispone de un Sistema de Información y disponemos de los datos almacenados en sistemas implementados con perfiles de seguridad procedemos a la Depuración y Procesamiento de Datos y Generar Reportes de Gestión para Análisis de Información,

Depuración y Procesamiento de Datos: Filtrar datos repetidos, corregir errores de redacción, eliminar registros no vigentes, corregir información inexacta, identificar datos impropios, ilógicos y/o extremos. Clasificación, Codificación de los registros. “Los resultados son sólo tan buenos como los datos de los que se obtienen”.

Generar Reportes de Gestión. Análisis de Información: Tabulación, Análisis de datos (mediante el uso de sistemas como SPSS, hojas de cálculo como Excel y técnicas como distribución de frecuencias, ponderación, promedios, rango de datos, moda, mediana, correlación, etc.) . Elaborar tablas y gráficos, cuadros de mando (Balanced Scorecard, Power B.I.), destacar los hallazgos más notables.

El análisis proporciona la base para las decisiones: la habilidad técnica no reemplaza la experiencia y el juicio gerencial (Housden; 1995; 83).

ESQUEMA SIMPLIFICADO DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS:

Recolección de Datos

- Mediante (opciones):
- Sistemas Administrativos
- Formularios Web
- Aplicaciones de escritorio (Ej. Excel)
- Redes Sociales
- Cuestionarios, Encuestas, Facturas, etc.
- Otros

CRITERIO DE ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE DATOS A EVALUAR

Almacenamiento de Datos

- Base de datos ubicadas en (opciones):
- Servidores propios
- Servicio de Hosting. Cloud. Arquitectura Serverless
- Computadoras
- Archivos, Libros. Papel, etc.
- Otros

CRITERIO DE ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE FORMA DE ALMACENAR LOS DATOS

Depuración y Procesamiento de Datos

- A través de (opciones):
- Sistemas automatizados, configurados para cálculos aritméticos estadísticos
- Aplicaciones de escritorio (Ej. Excel, Access)
- Cálculos aritméticos y estadísticos realizados manualmente
- Otros

CRITERIO DE ANÁLISIS PARA DEPURAR Y PROCESAR DATOS E INFORMACIÓN REQUERIDA

Análisis de Información

- Mediante:
- Cuadros de mando (Balanced Scorecard, Power B.I.)
- Reportes de Indicadores de gestión expresados en Tablas, Gráficos.
- Presentación de resultados de cálculos realizados manualmente
- Otros

PERMITE:

Observar:

¿qué está ocurriendo?

Comprender:

¿por qué ocurre?

Predecir:

¿qué podría ocurrir?

Colaborar:

¿qué debería hacer el equipo?

Decidir:

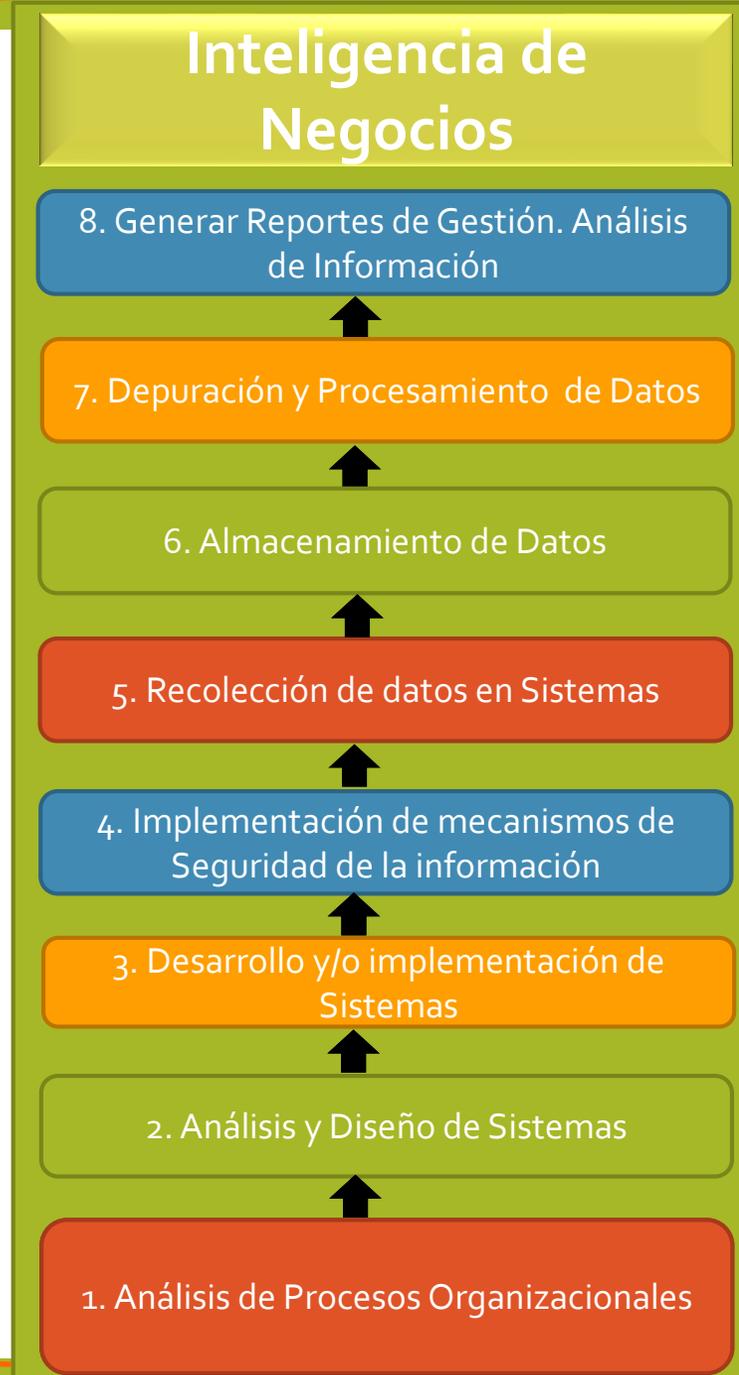
¿qué acciones tomar?



CRIPOX

Ya sabe que **ha de hacer** en el área de Inteligencia de Negocios;
nosotros le orientaremos en **cómo hacerlo** o
descanse tranquilamente que **lo haremos**
posible por y para usted .

Junio 2.021



¿Qué ofrece **CRIPOX** en Inteligencia de Negocios?

- Asesoría en Inteligencia de Negocios
- Diseño y elaboración de sitios web con manejadores de información (código abierto).
- Aplicaciones de escritorio hechos a la medida de la necesidad del proceso (Access).
- Automatización de Hojas de cálculo (Excel).
- Depuración de Bases de Datos.
- Análisis de datos.
- Diseño y elaboración de reportes de gestión.
- Elaboración de archivos de Interfaces de carga de información para migraciones de sistemas.
- Asesoría en Implementación de Software Adquirido a otro Proveedor (S.A.P., Oracle, Siebel, entre otros)
- Aplicaciones (Sistemas de Paquete) diseñados y elaborados por Cripox



Estamos a la orden para cualquier proceso de automatización que requiera, nos adaptamos a su presupuesto.

ESQUEMA DE TRABAJO DE **CRIPOX** EN INTELIGENCIA DE NEGOCIOS:

1. **Reunión Análisis de Caso:** (Modo: presencial o video conferencia. Tiempo: 2 horas aproximadamente.)
 - 1.1. El cliente expone su expectativa de análisis de mejora y automatización de procesos de un área de la organización e indica reportes de gestión requeridos y tiempo máximo de implementación.
 - 1.2. El cliente informa recursos disponibles (datos recabados o por recabar, tecnología a nivel de software y hardware, personal involucrado en proyecto y datos de contacto, entre otros).

2. **Propuesta de servicios:** (Modo: correo electrónico / presencial. Tiempo máximo: 4 días hábiles aproximadamente (posterior a la reunión 1).)
 - 2.1. Cripox envía vía correo electrónico propuesta de servicios indicando los requerimientos expuestos por el cliente y presupuesto.
 - 2.2. Cliente aprueba propuesta de servicios y presupuesto.
 - 2.3. Cliente firma propuesta de servicios en señal de aprobación.
 - 2.4. Cliente realiza adelanto de pago 20% de presupuesto. Cripox envía factura fiscal.
 - 2.5. Cripox presenta el consultor asignado.

3. **Reunión Diagnóstico:** (Modo: presencial. Tiempo: 40 horas aproximadamente, varía según magnitud de proyecto).

El consultor se reúne con el líder del proyecto y personal del área, evalúa proceso, condición de los datos disponibles, y presenta informe diagnóstico.

4. **Desarrollo:** (Modo: presencial o a distancia. Tiempo: (varía según magnitud de proyecto).)
 - 4.1. Cripox elabora automatización y reportes de gestión.
 - 4.2. Cliente realiza pago programado (dos cuotas: 20% y 20%). Cripox envía factura fiscal.

5. **Prueba Piloto:** (Modo: presencial. Tiempo: 40 horas aproximadamente, varía según magnitud de proyecto).
 - 5.1. Cripox y Cliente, realizan pruebas de funcionalidad.
 - 5.2 Cripox realiza últimos ajustes requeridos.

6. **Puesta en Producción y entrenamiento:** (Modo: presencial. Tiempo: 40 horas aproximadamente, varía según magnitud de proyecto).
 - 6.1. Cripox y Cliente, implementan automatización y realizan charla de entrenamiento a usuarios.
 - 6.2. Cliente realiza pago programado (40%). Cripox envía factura fiscal.

Inteligencia de Negocios



Septiembre 2019

Actualización Junio 2.021