

Titulo del articulo

Andre Reinoso Aranda, Marko Antonio Rivas Rios, Andree Velasco Sucapuca

August 18, 2019

Abstract

Abstract en ingles

Abstract

Abstract en español

I. INTRODUCCION

Actualmente en el Perú las pequeñas y medianas empresas producen al mercado peruano ingresos y empleado, la gran cantidad de informacion que manejan es debido al alto numero de operaciones que realizan a diario.

El aumento de competencia hace que el area administrativa tome decisiones a base de su experiencia, publicidad, tecnologia, recursos humanos y hasta de su propia intuicion.

Sin embargo hay empresas que no toman de manera estructurada las decisiones, o no implementan herramientas de Business Intelligence que permitirian al gerente escenarios, pronosticos, reportes, etc. una mejor toma de deciciones respecto a su rubro.

Aquella empresa que si lleva a cabo procesos de extraccion de datos, transformacion de datos, uso de herramientas y metodos, tendra una ventaja notoria a comparacion de las demas que no lo aplican.

II. MARCO TEORICO

- Aqui
- Aqui

III. DESARROLLO

i. ¿Que es la inteligencia de negocios?

La informacion ha propiciado la necesidad de tener mejores, mas rapidos y mas eficientes metodos para extraer y transformar los datos de una organizacion en informacion.

En 1958 **Hans Peter Luhn**, investigador de la IBM, acuña el termino en el articulo "A Business Intelligence System":

"La habilidad de aprender las relaciones de hechos presentados de forma que guien las acciones hacia una meta deseada"

En 1989 **Howard Dresden**, analista de Gartner, propone una definicion formal del concepto.

"Conceptos y métodos para mejorar la toma de decisiones comerciales mediante el uso de un sistema de soporte basado en hechos"

En pocas palabras:

Es el conjunto de metedologias, aplicaciones, capacidades administrativas de informacion que permite tomar mejores decisiones a los usuarios de una organizacion.

ii. ¿Cuando aplicar la inteligencia de negocios?

Contenido

iii. Titulo Nr3

Contenido

iv. Beneficios de la inteligencia de negocios

PONGAN DESCRIPCION Y EJEMPLOS min 2

v. ¿Que es el análisis de negocio?

Es la exploración iterativa y metódica de los datos de una organización, resaltando el análisis estadístico. El análisis empresarial es usado por empresas que toman decisiones basadas en datos.

Las empresas basadas en datos tratan sus datos como un activo corporativo y buscan convertirlos en una ventaja competitiva. El análisis empresarial depende de la calidad de los datos, de los analistas expertos que entienden las tecnologías y el negocio, y el compromiso de la organización de utilizar los datos para obtener información que ayude en las decisiones comerciales.

Business analytics, se define como el campo del análisis empresarial, se trata del proceso de recopilación, almacenamiento y análisis de datos para asesorar a una empresa mejorando su eficiencia para aumentar sus ingresos.

Si una empresa usa un enfoque que se base en datos en su proceso de toma de decisiones, da como resultado que el análisis juega un rol de gran importancia para la toma de decisiones. Las personas especialistas en este tema se llaman **"Analistas Empresariales"**

Las instituciones recopilan y almacenan datos durante muchos años, pero en los últimos años, han aumentado en cantidad significativa pero la mayor parte de estos datos

no están estructurados.

Según **MarTech** *"El universo digital tiene 2,7 Zettabytes de datos, y si la mayor parte no está estructurada, analizarlo requerirá muchos analistas de datos. No es de extrañar que el gasto en proyectos de bigdata (proyectos de análisis de negocios) en el 2018 alcanzó los \$114 mil millones de dólares."*

vi. Función del análisis de negocio

Cuando se determina el objetivo comercial del análisis, se selecciona una metodología de análisis y se adquieren datos para respaldar dicho análisis. Esta adquisición de datos implica la extracción de uno o más sistemas comerciales, la limpieza y la integración en un único almacén de datos.

Este análisis inicial se realiza con una muestra pequeña de datos. Las herramientas que se utilizan van desde hojas de cálculo, estadística, aplicaciones complejas de extracción de datos y modelado predictivo. A medida que se van descubriendo patrones y relaciones, se hacen nuevas preguntas, completando el proceso analítico, hasta que se cumpla el objetivo comercial.

El despliegue de modelos predictivos implican la puntuación de registros de datos, generalmente en una base de datos, el uso de los puntajes son para optimizar las decisiones en tiempo real, dentro de las aplicaciones y los procesos comerciales del BA, además ayuda en la toma de decisiones tácticas en respuesta a eventos imprevistos. Y en muchos casos, hasta la toma de decisiones esta automatizada para admitir respuestas en tiempo real.

vii. Tipos de análisis de negocio

Los tipos específicos de análisis de negocios incluyen:

- **Análisis descriptivo:** Rastrea los indicadores clave de rendimiento (KPI) para

comprender el estado actual de un negocio.

- **Análisis predictivo:** Analiza los datos de tendencias para evaluar la probabilidad de resultados futuros.
- **Análisis prescriptivo:** Utiliza el rendimiento pasado para generar recomendaciones sobre cómo manejar situaciones similares en el futuro.

[Jordi Conesa y Josep Curto, 2010] Introducción al Business Intelligence

[Margaret Rouse, 2019] Análisis de negocios (BA)

[Noodle Editorial Staff, 2018] Business analytics career paths

viii. Titulo Nr8

Contenido

ix. Titulo Nr9

Contenido

x. Titulo Nr10

Contenido

	last_name	job_id	Sal
1	King	AD_PRES	24000.00
2	Kochhar	AD_VP	17000.00
3	De Haan	AD_VP	17000.00
4	Hunold	IT_PROG	9000.00
5	Emst	IT_PROG	6000.00
6	Austin	IT_PROG	4800.00
7	Pataballa	IT_PROG	4800.00
8	Lorentz	IT_PROG	4200.00
9	Greenberg	FI_MGR	12008.00
10	Faviet	FI_ACCOUNT	9000.00
11	Chen	FI_ACCOUNT	8200.00
12	Sciarra	FI_ACCOUNT	7700.00

IV. CONCLUSIONES

Aquí van las conclusiones

REFERENCES

[Silvia Chavez y Carmen Contreras, 2018] Implementación de Business Intelligence, para el proceso de toma de decisiones del área de ventas.