### PROYECTO DE BUSINESS INTELLIGENCE PARA LOS PROCESOS DE COMPRAS DE LA EMPRESA "M&C ELECTRONICS"

**DOCENTE:** ING. CASTILLO ROBLES, EDWARD

**CURSO:** SISTEMAS DE SOPORTE DE DECISIONES

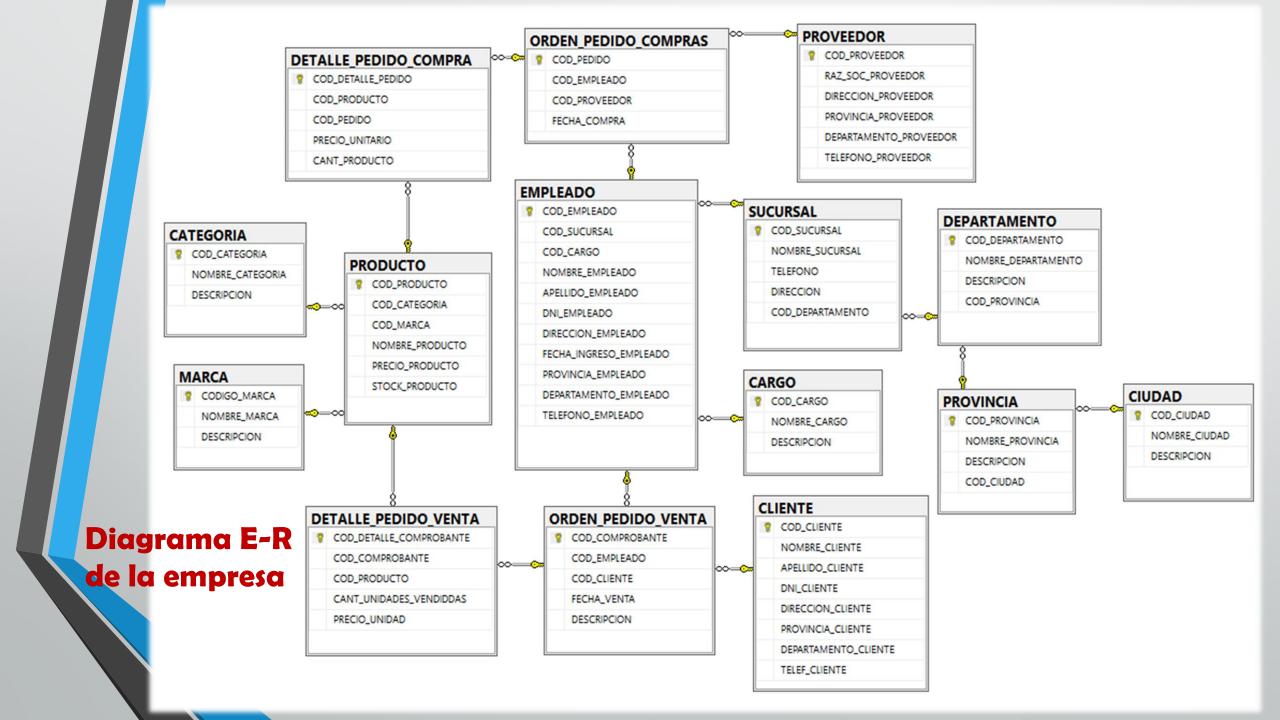
**ALUMNO:** LAVADO AREDO, JOEL

### I. ANÁLISIS DE PROCESOS A MODELAR



### 1.1. Descripción del proceso del negocio

En este presente trabajo nos enfocaremos en el proceso de Compras de la empresa "M&C Electronics", la cual tomaremos como referencia los datos del proceso de Ventas, para tener un óptimo control del inventario de productos, puesto que asegurar el stock y flujo de abastecimiento de éstos, disminuiría los problemas para el proceso de Compras y por consecuente al proceso de Ventas.



### 1.2. Problemas del proceso del negocio

- Dentro del proceso de compras, hemos detectado los siguientes problemas:
- La compañía está invirtiendo más para la adquisición de productos, en relación con los años anteriores, y teniendo casi las mismas ganancias; cuando lo que debería pasar es que, si se adquieren más productos quiere decir que las ganancias obtenidas en el proceso de ventas deberían aumentar.

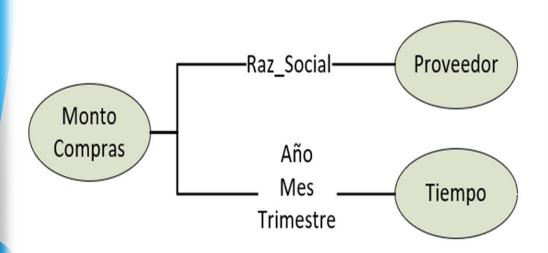
# 1.3. Requerimientos de información para toma de decisiones

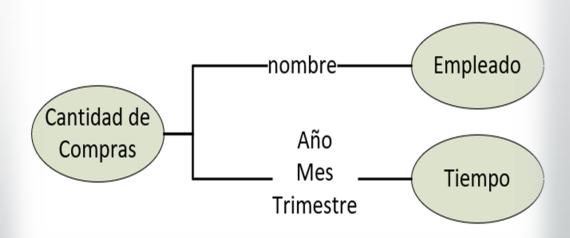
- **R1:** El monto total de las compras hechas al proveedor durante el último año.
- R2: Qué empleado solicita más compras durante el último año.
- **R3:** Los productos que son más solicitados por empleado en el último año.
- **R4:** Que sucursal es la que realiza más monto de compras en el último año.

### Análisis de los requerimientos

1. El monto total de las compras hechas al proveedor durante el último año.

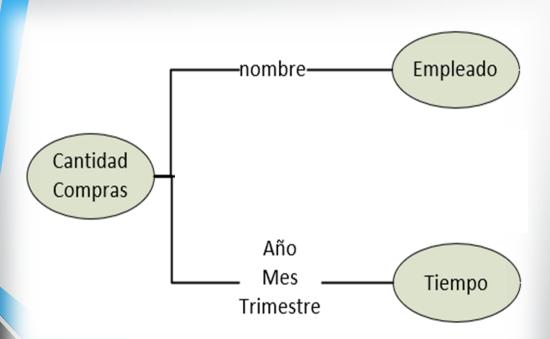
2. Que empleado solicita más compras durante el último año.



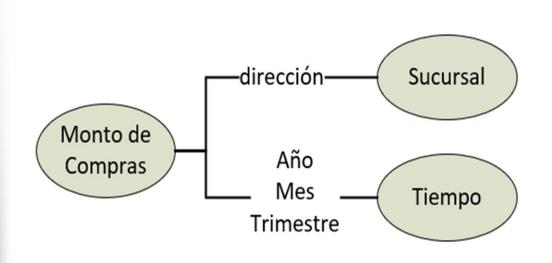


### Análisis de los requerimientos

3. Los productos que son más solicitados por empleado en el último año.



4. Que sucursal es la que realiza más monto de compras en el ultimo año.



### II. MODELO DIMENSIONAL



### 2.1. Identificación de dimensiones

DIMENSIONES	CAMPO					
Proveedor	Raz_Social					
Empleado	Nombre_Empleado					
Sucursal	Dirección					
Producto	Nombre_Producto					
Tiempo	Año, Mes, Trimestre, Día					

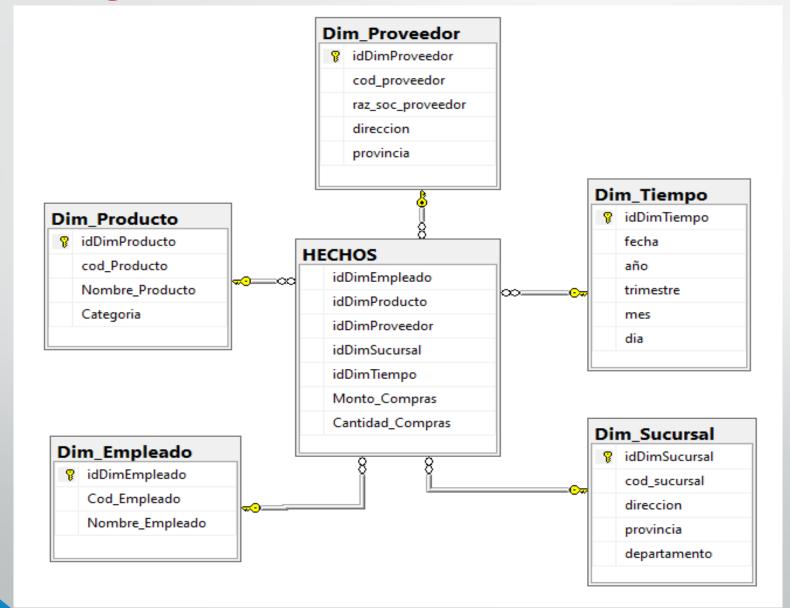
#### 2.2. Identificación de Medidas

MEDIDA	CÁLCULO				
Monto de Compras	SUM(PRECIO_UNITARIO*CANT_PRODUCTO)				
Cantidad de Compras	CANT_PRODUCTO				

### 2.3. Formar Jerarquías

DIMENSIONES	NIVELES DE JERARQUÍA				
Proveedor	Razón social				
Empleado	Nombre				
Sucursal	Departamento > Provincia > Ciudad > Dirección				
Producto	Categoría > Producto				
Tiempo	Año > Trimestre > Mes > Día				

### 2.4. Diagrama DataMart



### III. MODELADO FÍSICO



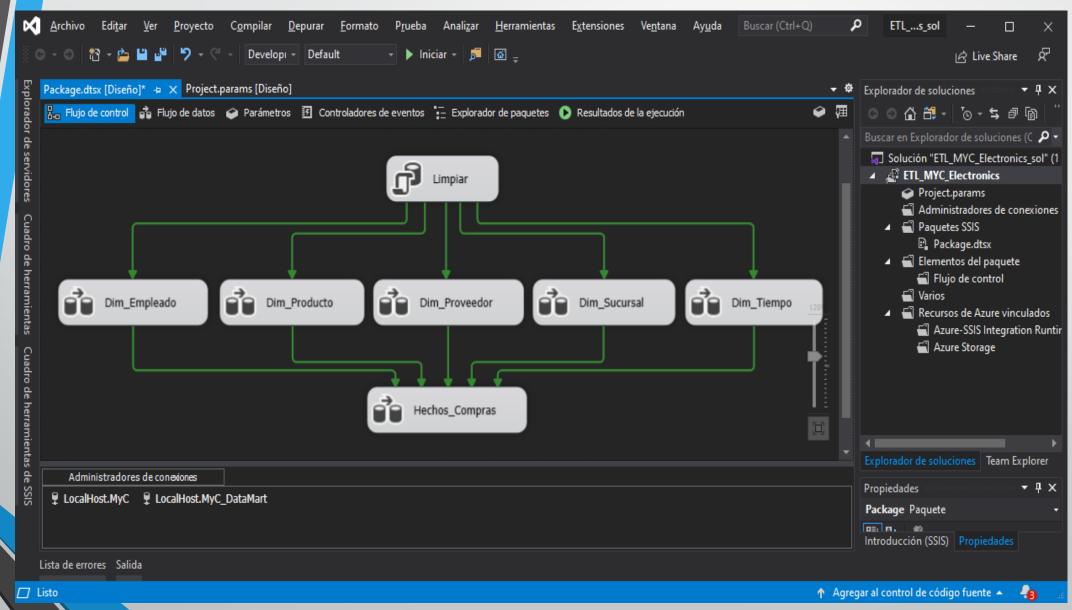
### 3.1. Mapa de Origen y Destino de Datos

TABLA	COLUMNA	S. DE ORIGEN	TABLA DE ORIGEN	COLUMNA DE ORIGEN			
Dim_Producto	Producto_Key	Nuevo	Nuevo	Nuevo			
_	COD_PRODUCTO	OLTP	PRODUCTO	COD_PRODUCTO			
	NOMBRE	OLTP	PRODUCTO	NOMBRE_PRODUCTO			
	CATEGORIA	OLTP	CATEGORIA	NOMBRE_CATEGORIA			
Dim_Empleado	EmpleadoKey	Nuevo	Nuevo	Nuevo			
_ 1	COD_EMPLEADO	OLTP	EMPLEADO	COD_EMPLEADO			
	NOMBRE	OLTP	EMPLEADO	APELLIDO_EMPLEADO+,+NOMBRE_EMPLEADO			
Dim_Proveedor	Proveedor_Key	Nuevo	Nuevo	Nuevo			
_	COD_PROVEEDOR	OLTP	PROVEEDOR	COD_PROVEEDOR			
	RAZON_SOCIAL	OLTP	PROVEEDOR	RAZ_SOC_PROVEEDOR			
	DIRECCION	OLTP	PROVEEDOR	DIRECCION_PROVEEDOR			
	PROVINCIA	OLTP	PROVEEDOR	PROVINCIA_PROVEEDOR			
Dim_Sucursal	Sucursal_Key	Nuevo	Nuevo	Nuevo			
	COD_SUCURSAL	OLTP	SUCURSAL	COD_SUCURSAL			
	NOMBRE	OLTP	SUCURSAL	NOMBRE_SUCURSAL			
	DIRECCION	OLTP	SUCURSAL	DIRECCION_SUCURSAL			
	PROVINCIA	OLTP	PROVINCIA	NOMBRE_PROVINCIA			
/	DEPARTAMENTO	OLTP	DEPARTAMENTO	NOMBRE_DEPARTAMENTO			
Dim_Tiempo	Tiempo_Key	Nuevo	Nuevo	Nuevo			
_	FECHA_COMPRA	OLTP	ORDEN_PEDIDO_COMPRA	FECHA_COMPRA			
	Dia	Derivado	ORDEN_PEDIDO_COMPRA	datename(dw, FECHA_COMPRA)			
	Mes	Derivado	ORDEN_PEDIDO_COMPRA	datepart(mm, FECHA_COMPRA)			
	Trimestre	Derivado	ORDEN_PEDIDO_COMPRA	datepart(qq, FECHA_COMPRA)			
	Año	Derivado	ORDEN_PEDIDO_COMPRA	datepart(yy, FECHA_COMPRA)			
Hechos_Compras	Producto_key	OLAP	Dim_Producto	Producto_Key			
-	Proveedor_Key	OLAP	Dim_Proveedor	proveedor_Key			
	Empleado_Key	OLAP	Dim_Emleado	Empleado_Key			
	Sucursal_Key	OLAP	Dim_Sucursal	Sucursal_Key			
	Tiempo_Key	OLAP	Dim_Tiempo	Tiempo_Key			
	Monto_Compras	OLTP	DETALLE_PEDIDO_COMPRA	PRECIO_UNITARIO * CANT_PRODUCTO			
	Cantidad_Compras	OLTP	DETALLE_PEDIDO_COMPRA	CANT_PRODUCTO			

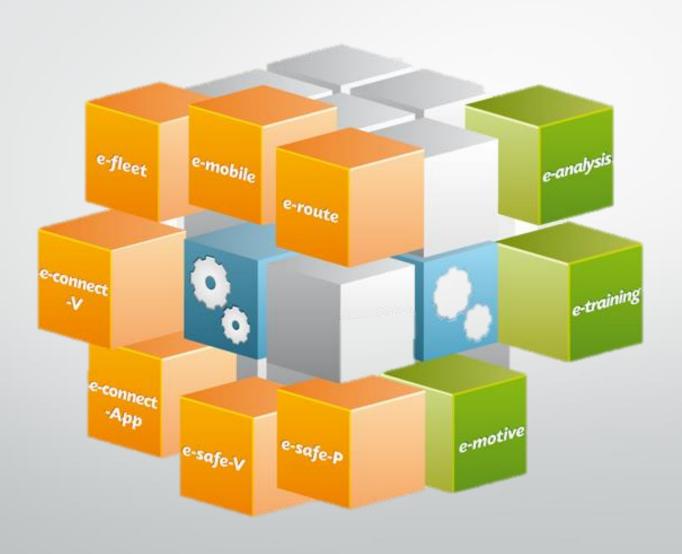
### 3.2. Tabla de Diseño Físico

TABLA	COLUMNA	TIPO	LONGITUD	NULO	CLAVE	IDENTIDAD
Dim_Empleado	Empleado_Key	Entero	5	No	PK	SI
	COD_EMPLEADO	Entero	5	No		
	NOMBRE_COMPLETO	nchar	102	No		
Dim_Producto	Producto_Key	Entero	5	No	PK	SI
	COD_PRODUCTO	Entero	5	No		
	NOMBRE	nchar	50	No		
	CATEGORIA	nvarchar	50	No		
Dim_Proveedor	Proveedor_Key	Entero	5	No		SI
	COD_PROVEEDOR	Entero	5	No		
	RAZON_SOCIAL	nvarchar	50	No		
	DIRECCION	nvarchar	50	No		
	PROVINCIA	nvarchar	50	No		
	DEPARTAMENTO	nvarchar	50	No		
Dim_Sucursal	Sucursal_Key	Entero	5	No	PK	SI
	COD_SUCURSAL	Entero	5	No		
	NOMBRE	nchar	50	No		
	DIRECCION	nchar	50	No		
	CIUDAD	nvarchar	50	No		
	PROVINCIA	nchar	50	No		
	DEPARTAMENTO	nchar	50	No		
Dim_Tiempo	Tiempo_Key	Entero	5	No	PK	SI
	FECHA_COMPRA	Datetime	8	No		
	Dia	Varchar	9	No		
	Mes	Entero	2	No		
	Trimestre	Entero	1	No		
	Año	entero	2	No		
Hecho_Compra	Producto_key	Entero	5	No	PK, FK	No
	Proveedor_Key	Entero	5	No	PK, FK	No
	Empleado_Key	Entero	5	No	PK, FK	No
	Sucursal_Key	Entero	5	No	PK, FK	No
	Tiempo_Key	Entero	5	No	PK, FK	No
	Monto_Compras	money	6	No		
	Cantidad_Compras	Entero	4	No		

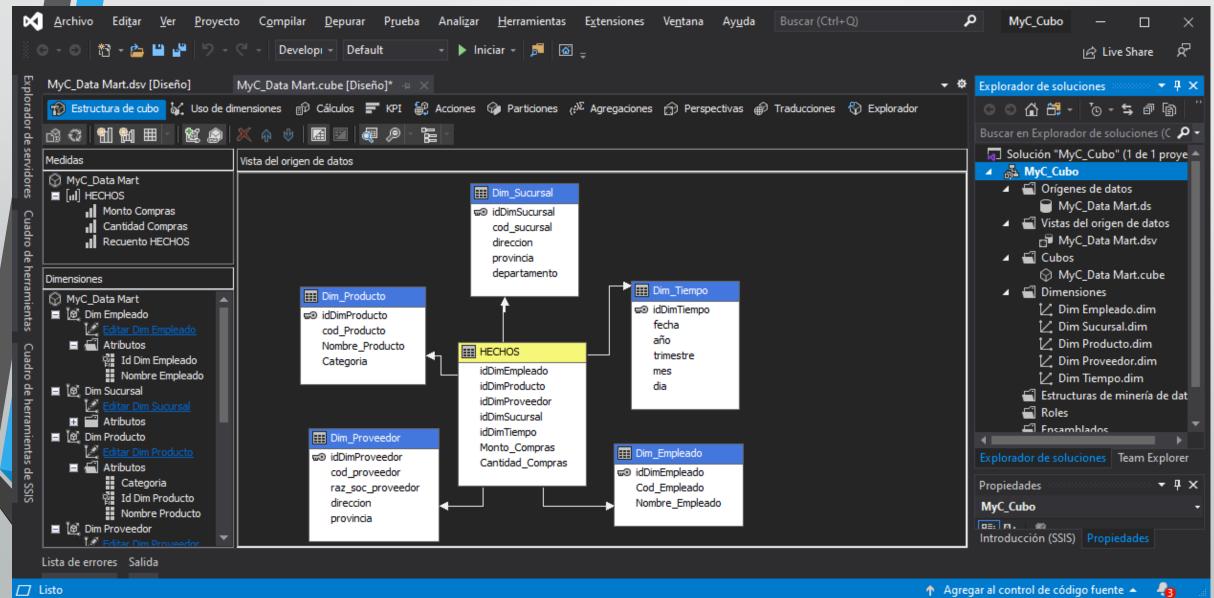
#### 3.3. ETL



### IV. IMPLEMENTACIÓN

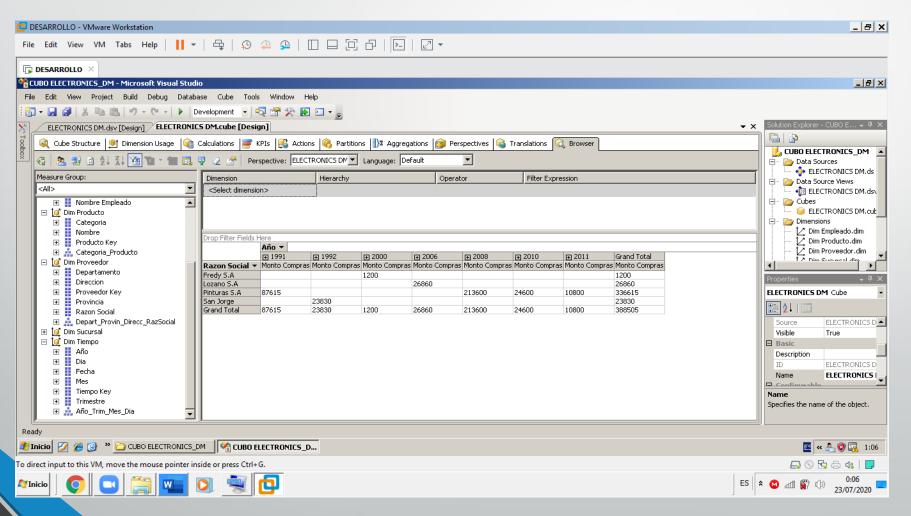


#### 4.1. Implementación del Cubo

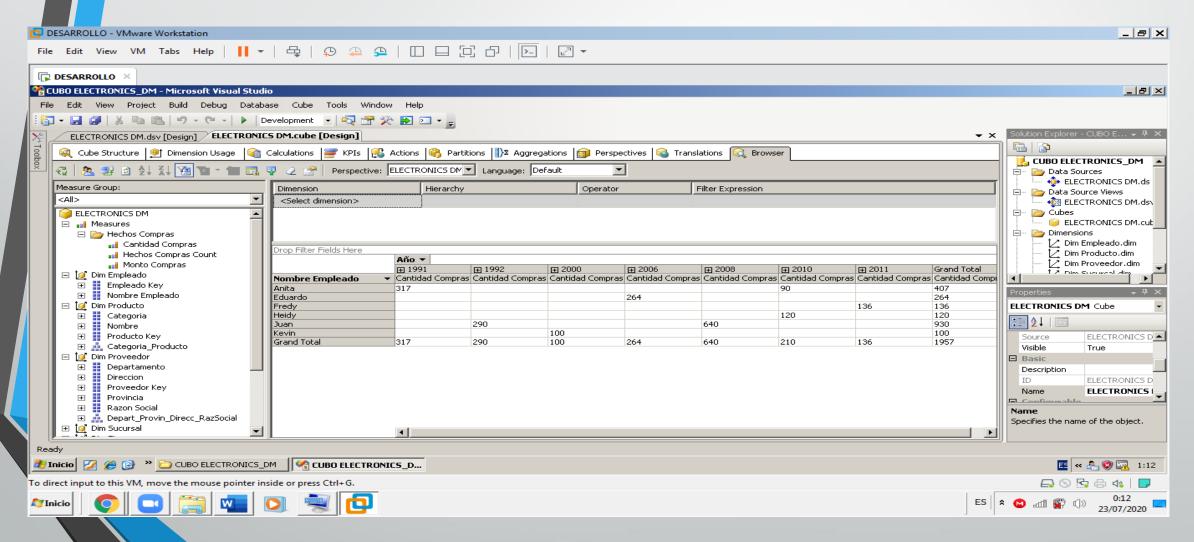


### 4.2. Reportes de Solución de Requerimientos

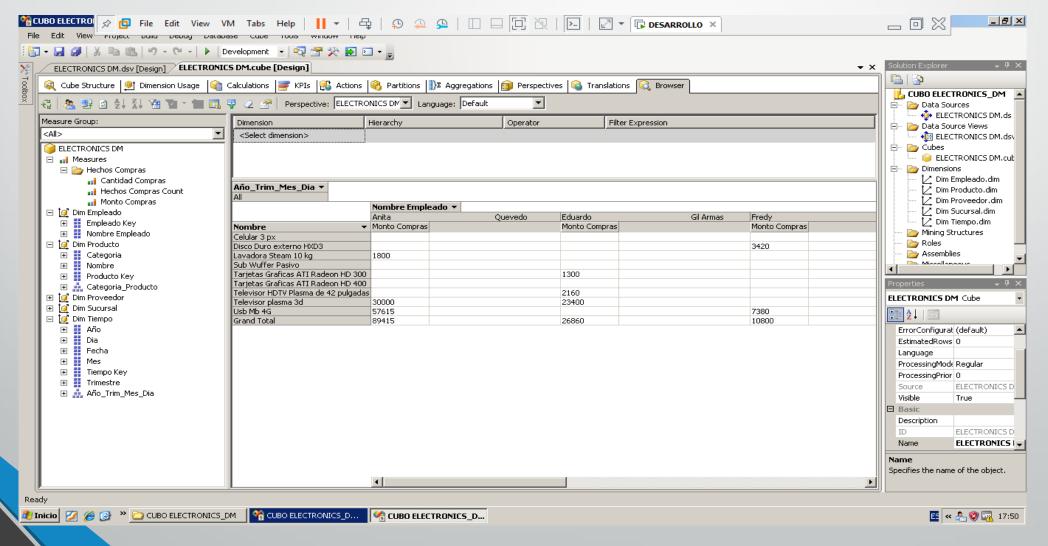
R1. El monto total de las compras hechas al proveedor durante el último año



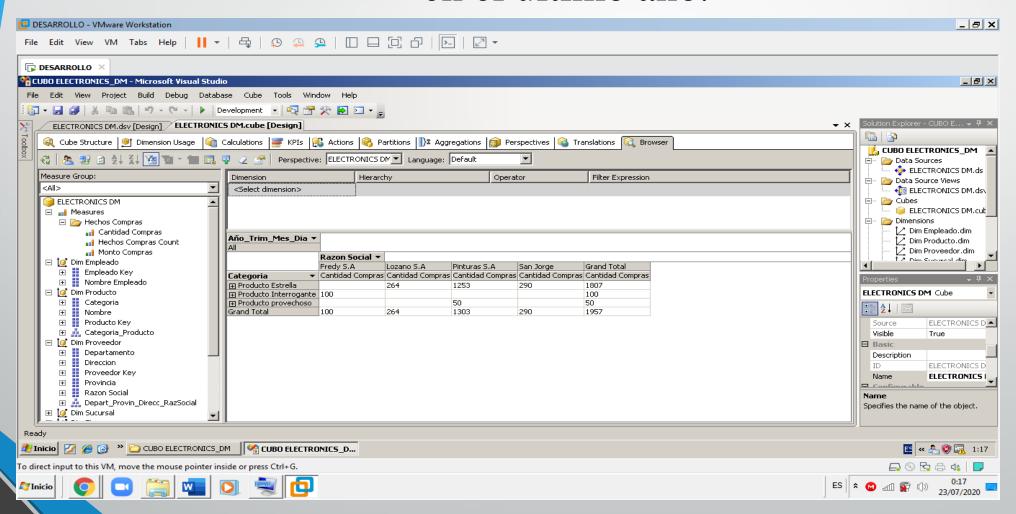
#### R2: Qué empleado solicita más compras durante el último año.



## **R3:** Los productos que son más solicitados por empleado en el último año.



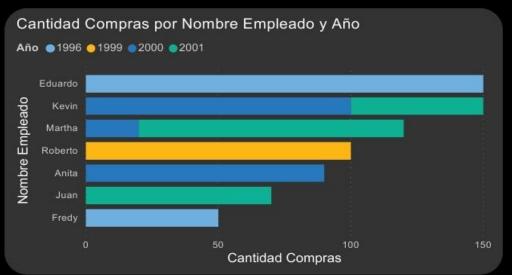
**R4:** Que sucursal es la que realiza más monto de compras en el último año.

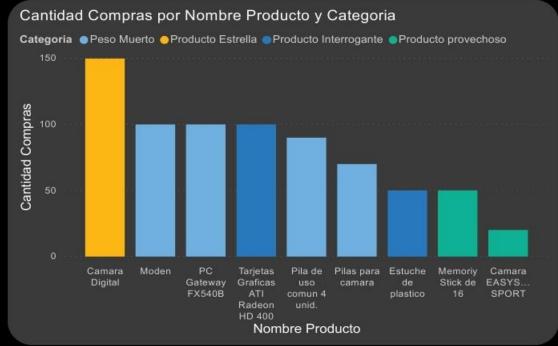


# V. DASHBOARD QUE SOLUCIONE SUS REQUERIMIENTOS

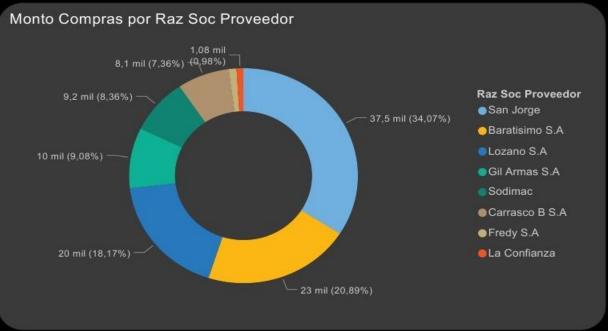


#### MYC Electronics S.A.

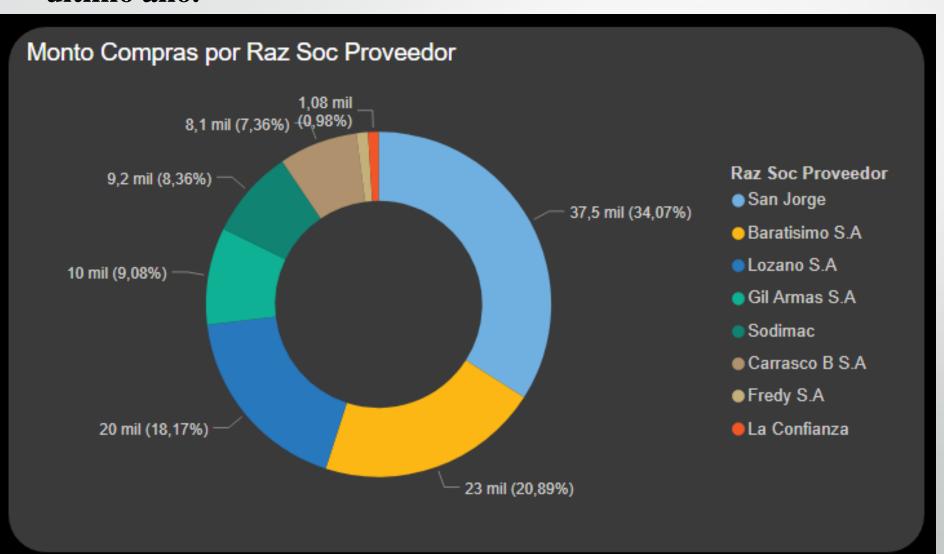




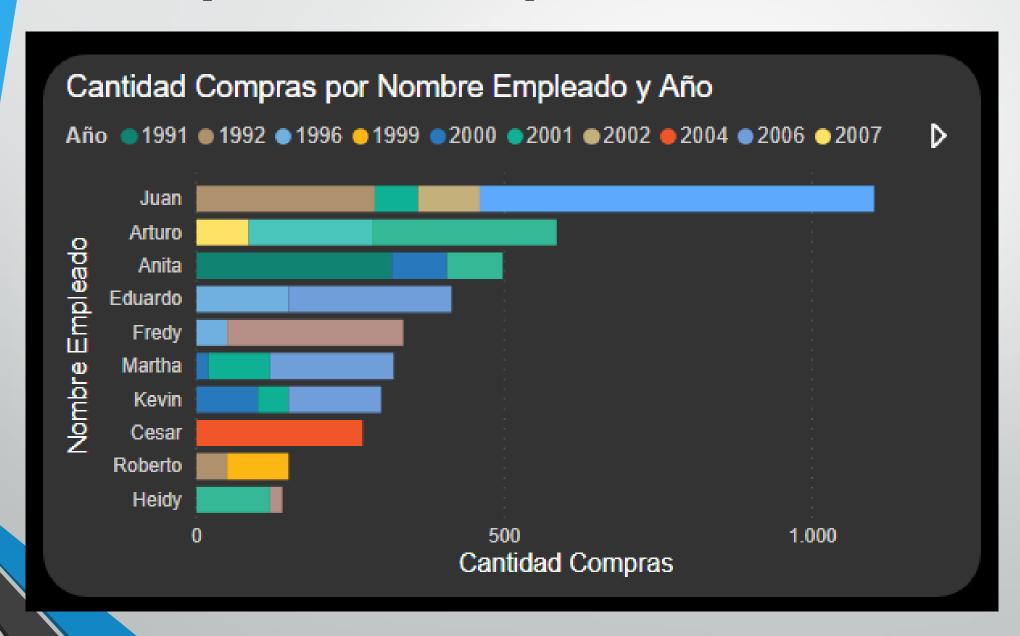




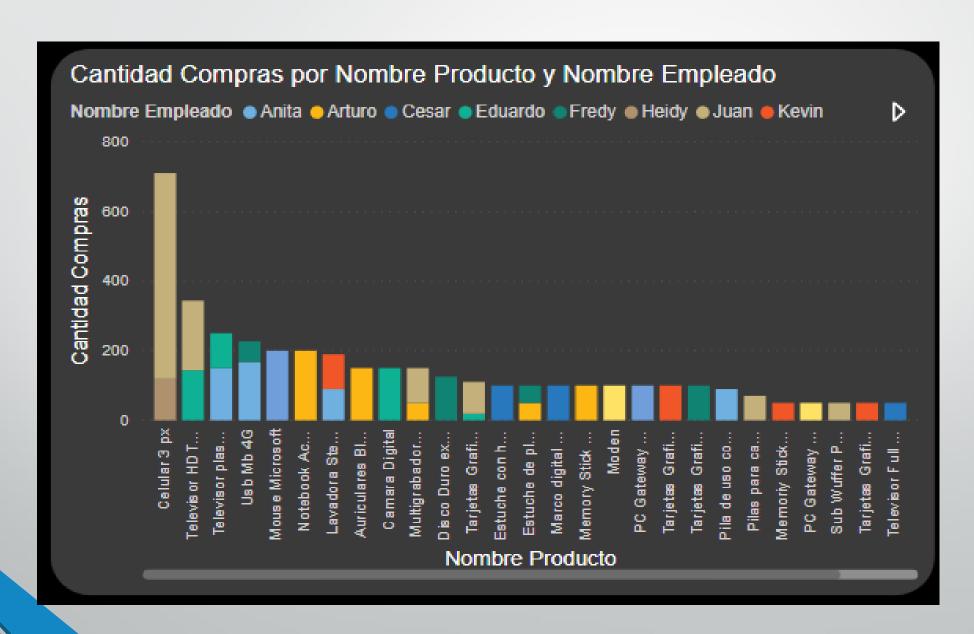
> R1: El monto total de las compras hechas al proveedor durante el último año.



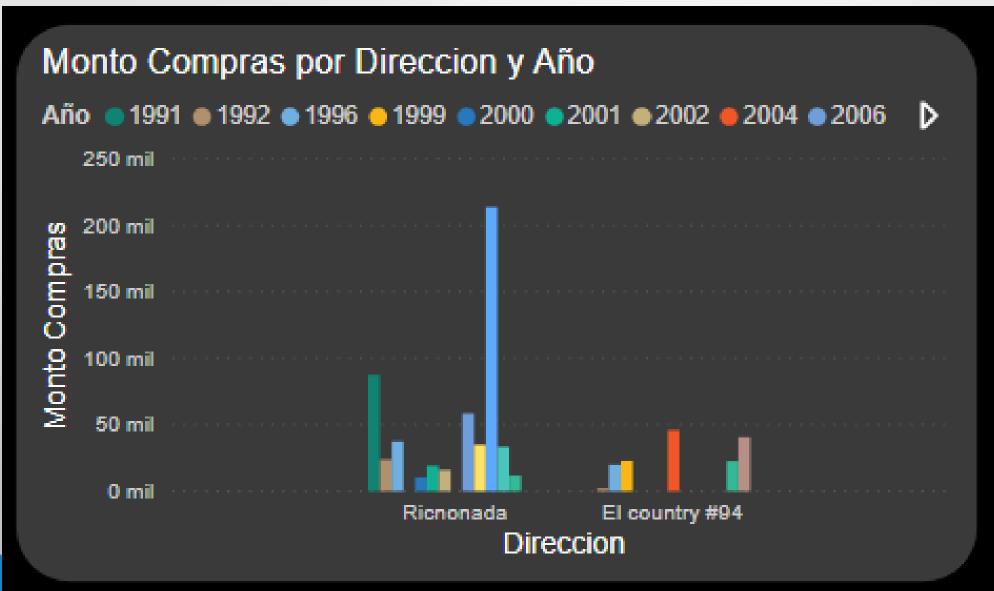
R2: Qué empleado solicita más compras durante el último año.



> R3: Los productos que son más solicitados por empleado en el último año.



>R4: Que sucursal es la que realiza más monto de compras en el último año.



### VI. COMPRENSIÓN DEL NEGOCIO



# 6.1. Establecimiento de Objetivos de Minería de Datos

Objetivo:

Predecir el monto total de las compras del próximo año o hasta 5 años

#### 6.2. Selección de Herramientas y Técnicas de Minería de Datos

O1: Predecir el monto total de las compras del próximo año o hasta 5 años

TECNICA	DESCRIP	TIVO (no su	PREDICTIVO (supervisado)		
ALGORITMO	Agrupamiento (clustering)	_	Correlaciones / Factorizaciones	Clasificación	Regresión
Redes neuronales	Х			Х	Х
Árboles de decisión ID3, C4.5, C5.0				Х	
Árboles de decisión CART				Х	Х
Otros árboles de decisión	Х	Х		Х	Х
Redes de Kohonen	Х				
Regresión lineal y logarítmica			Х		Х
Regresión logística		X		X	
Kmeans	Х				
Apriori		X			
Naive Bayes				Х	
Vecimos más próximos	Х			X	X
Análisis factorial y de comp. principales			Х		
Twostep, Cobweb	Х				
Algoritmos genéticos y evolutivos	Х	X	Х	X	X
Máquinas de vectores soporte	Х			X	X
CN2 rules (cobertura)		Χ		X	
Análisis discriminante multivariante				Х	



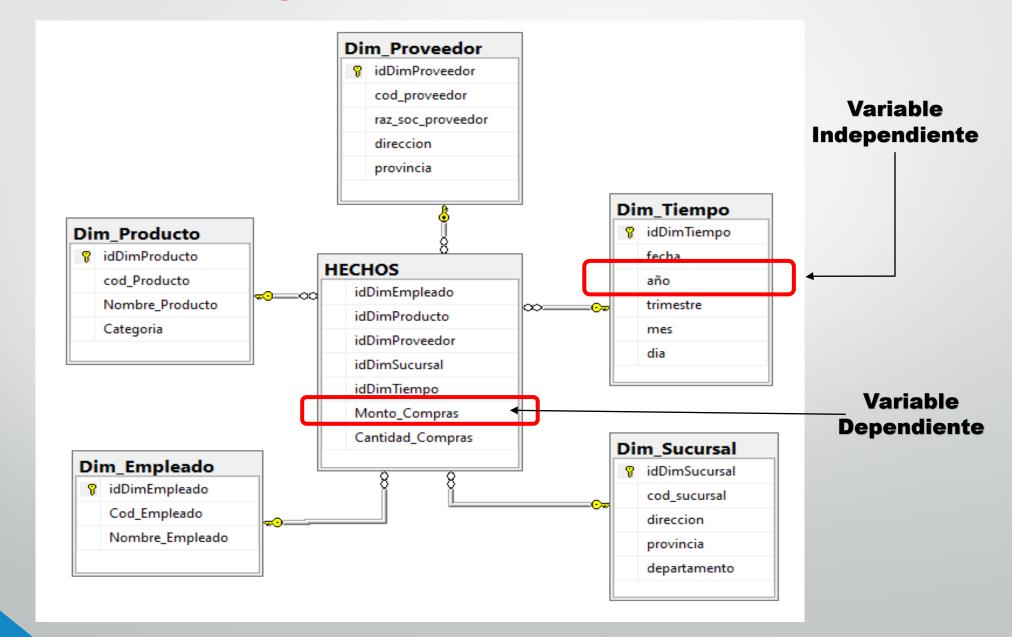
**Técnica:** Reglas de Regresión **Algoritmo**: Regresión lineal

**Herramienta:** WEKA

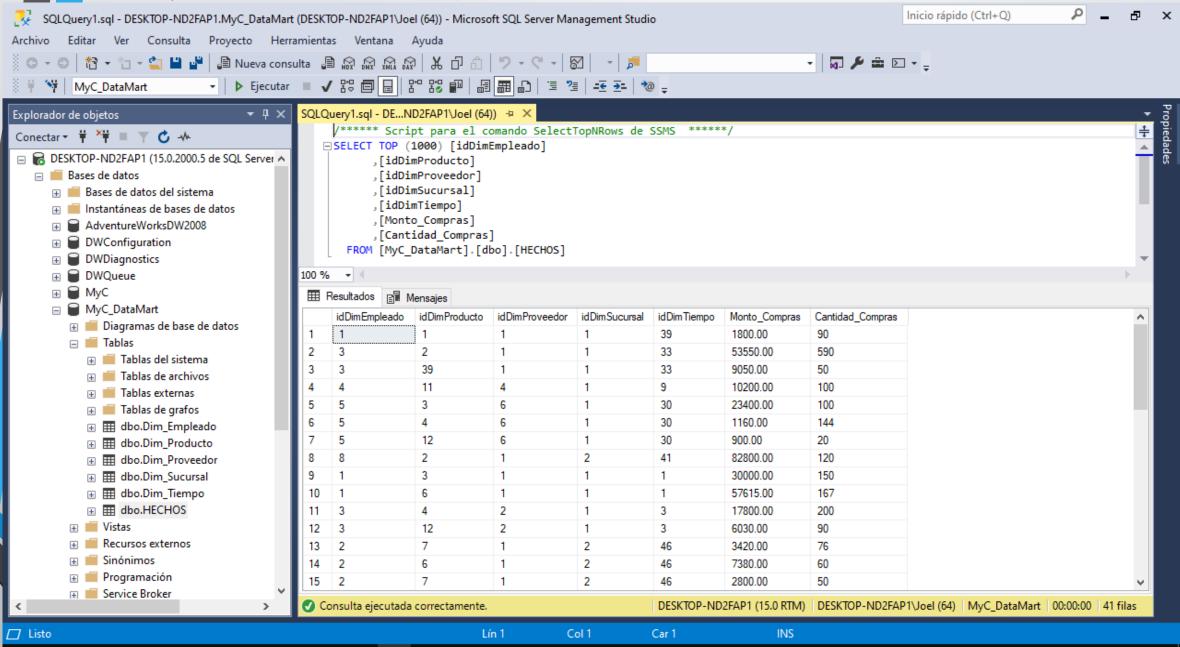
### VII. COMPRENSIÓN DE DATOS



#### 7.1. Identificación y Selección de Datos

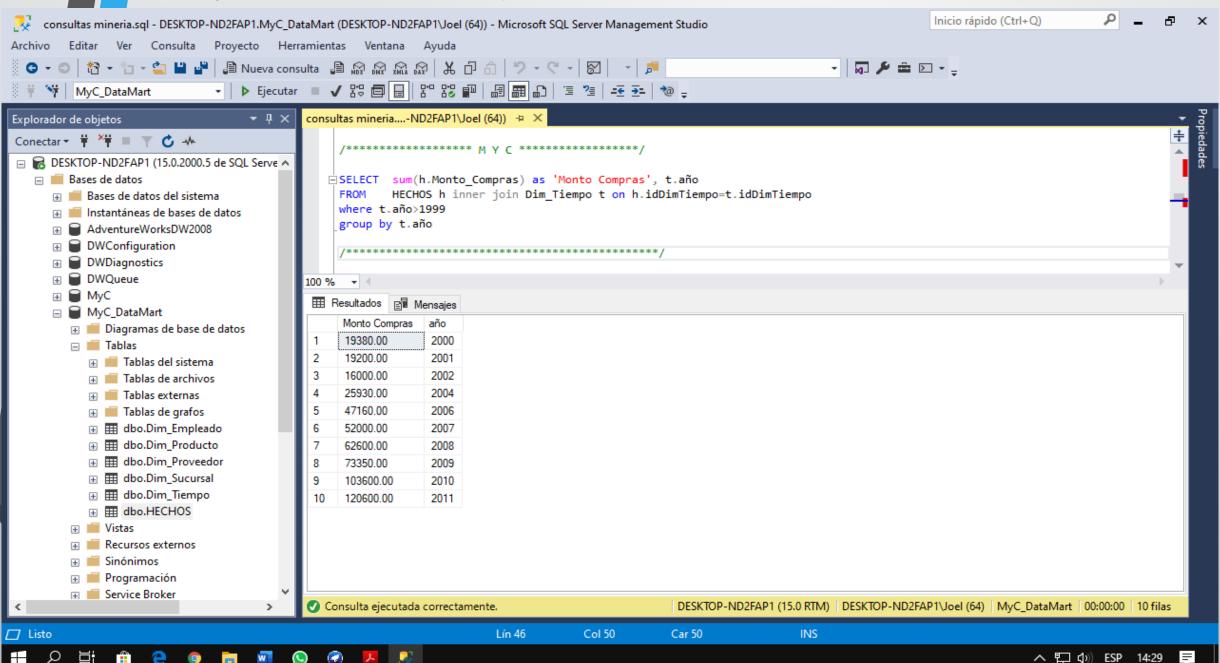


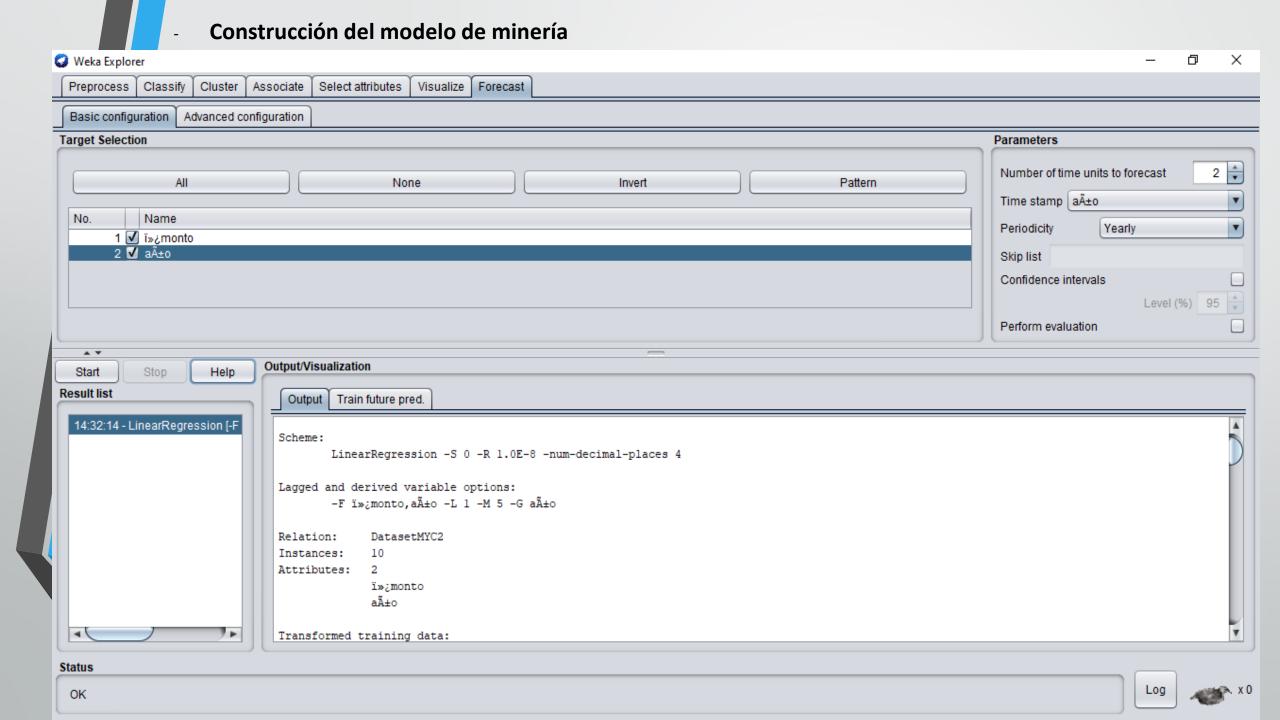
#### 7.2. Selección de Datos

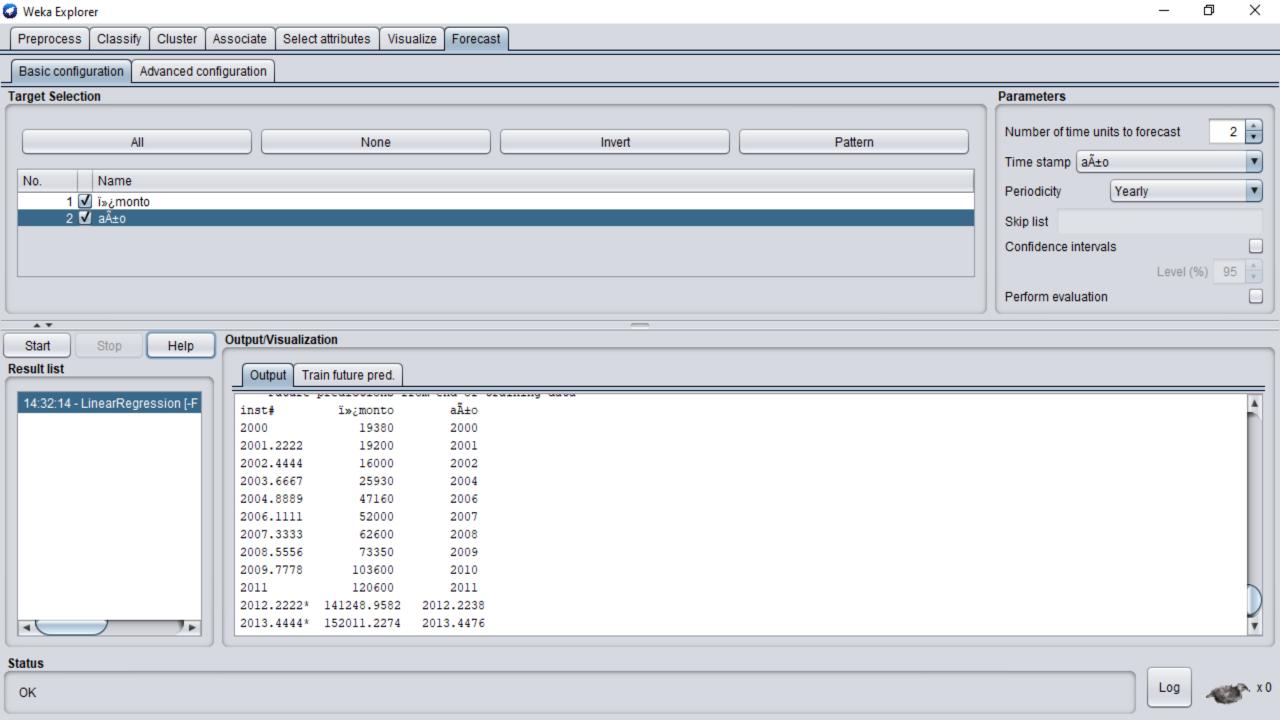


ヘ 口 (i)) ESP 14:28

#### 7.2. Selección de Datos







Se puede ver de forma gráfica como a sido el comportamiento del monto de las ventas (rojo) a lo largo de los años (azul), prediciendo a partir de los datos ingresados, los montos de ventas para los próximos dos años.

