

SISTEMA DE INFORMACIÓN EJECUTIVA

Integrantes de equipo:

Paty Lopez

Yoalli Rodriguez

DEFINICIÓN

Herramienta de inteligencia empresarial que permite monitorear el estado de las variables de un área/departamento de la empresa a partir de la información interna y externa a la misma.

El responsable del departamento/compañía tenga acceso al estado de los indicadores de negocio que le afectan para estudiar a detalle aquellos aspectos que no estén cumpliendo con los objetivos establecidos en su plan estratégico u operativo, y así determinar las medidas de contingencia más adecuadas.

FIN

CARACTERÍSTICAS

Diseñados para cubrir
necesidades específicas

Extraen, filtran, comprimen y dan
seguimiento a la información delicada
del negocio

El sistema está soportado por elementos
especializados de hardware (monitores,
videos de alta resolución, ratón e
impresoras con tecnología avanzada)

Ejecutivos pueden acceder e
interactuar de forma directa en el
sistema sin apoyo de intermediarios

Altas interfaces

IMPLEMENTACIÓN

La existencia de un **promotor ejecutivo** informado y enterado de los sistemas que se involucraron en el proyecto y desarrollo del sistema.

Contar con un **equipo de trabajo** apropiado que consolida tanto el aspecto técnico como el de negocios para facilitar la interacción de los usuarios con el sistema.


La existencia de un **promotor operacional** quien se encargará del aspecto técnico del desarrollo del sistema.

Contar con la **tecnología adecuada**, seleccionar el **software** y **hardware** idóneo para el funcionamiento del EIS tomando en cuenta factores como estilo directivo y el entorno.

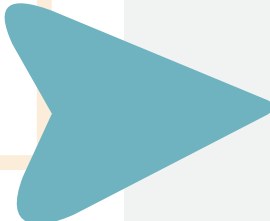
Una **administración de datos** que se encargue de obtener información, procesarla, filtrarla y suministrarla al sistema.

Un vínculo claro del **EIS** (Executive information system) y los **objetivos** del negocio.

IMPLEMENTACIÓN



Administración de la resistencia organizacional.



Administración y seguimiento de la evolución del sistema. Cabe señalar que un EIS genera información a partir de datos, pero son los **ejecutivos** los que deben **transformar esta información** en conocimiento, con los que podrán efectuar análisis, extrapolaciones, pronósticos, proyecciones, entre otros.

VENTAJAS

- Uso para la alta dirección
- Las operaciones no requieren excesivos conocimientos informáticos
- Suministra entregas a tiempo de la información sumarial de la empresa
- Proporciona información fácil de entender
- Filtra datos que mejoran el tiempo de dirección

DESVENTAJAS

- No se pueden realizar cálculos complejos
- Dificultad para cuantificar beneficios y para justificar su implementación
- Puede resultar una sobrecarga de información para muchos ejecutivos
- Dificultad para mantener los datos actualizados
- Los costes de implementación pueden ser demasiado elevados para empresas pequeñas.

EJEMPLO



Los directivos de Nestlé analizaron varias empresas de consultoría para llevar adelante el **proyecto de mejora de procesos** a través de la implementación de una herramienta de **Business Intelligence**. Finalmente Grupo ASSA fue la empresa elegida por ser la firma que mejor comprendió las necesidades de Nestlé.

La herramienta elegida por Nestlé fue **Comshare Decision (actualmente Extensity MPC)** por solidez, flexibilidad y capacidad de operación.



OBJETIVO

En 1996, Nestlé tenía **tres sistemas comerciales**, uno para cada línea de negocio. Las líneas de negocio se integraban por **Refrigerados, Helados, Alimentos y Bebidas**.

La Dirección de la empresa necesitaba contar con información al instante para la toma de decisiones.



EL PROYECTO

Se **homogeneizaron** las **modalidades de operaciones** y todas las **bases de datos** que dan soporte a los negocios de la empresa. Se **unificaron** las **estadísticas, la información de ventas, deudas y comparativos**, llevándolo a un tablero de comando. Luego se desarrollaron los modelos requeridos para la implementación de la herramienta de **Business Warehouse EIS** (Executive Information System) con el objetivo de **optimizar** el proceso de **toma de decisión**.

El proyecto se dividió en etapas:

- 1.1. Modelo de Ventas
2. Abastecimiento
3. Rentabilidad de Clientes
4. Deudores Comerciales
5. RRHH

Con este modelo, Nestlé logró que la Dirección dispusiera de mejores herramientas para **analizar** la marcha del negocio y poder **detectar oportunidades** y posibles **desviaciones** al instante.

LOS BENEFICIOS

- El modelo implementado es utilizado hoy por la Dirección de Nestlé para **conocer el funcionamiento** completo del negocio **comparando** datos de ventas de **años anteriores**, así como **datos presupuestarios**.
- Mayor **desarrollo y potencia en la toma de decisiones** del departamento de ventas al contar con reportes por ventas, por vendedores, por supervisores, por regiones y por canales.
- **Incorporación de nuevas áreas** al modelos de Business Intelligence EIS (Executive Information System) que utilizan y nutren de información al sistema como: **RRHH, Marketing y Call Center**.
- **Independencia del usuario** para generar sus propios reportes en la herramienta de acuerdo a las vistas que necesite.

EN RESUMEN

software

información
ejecutiva

toma
decisiones

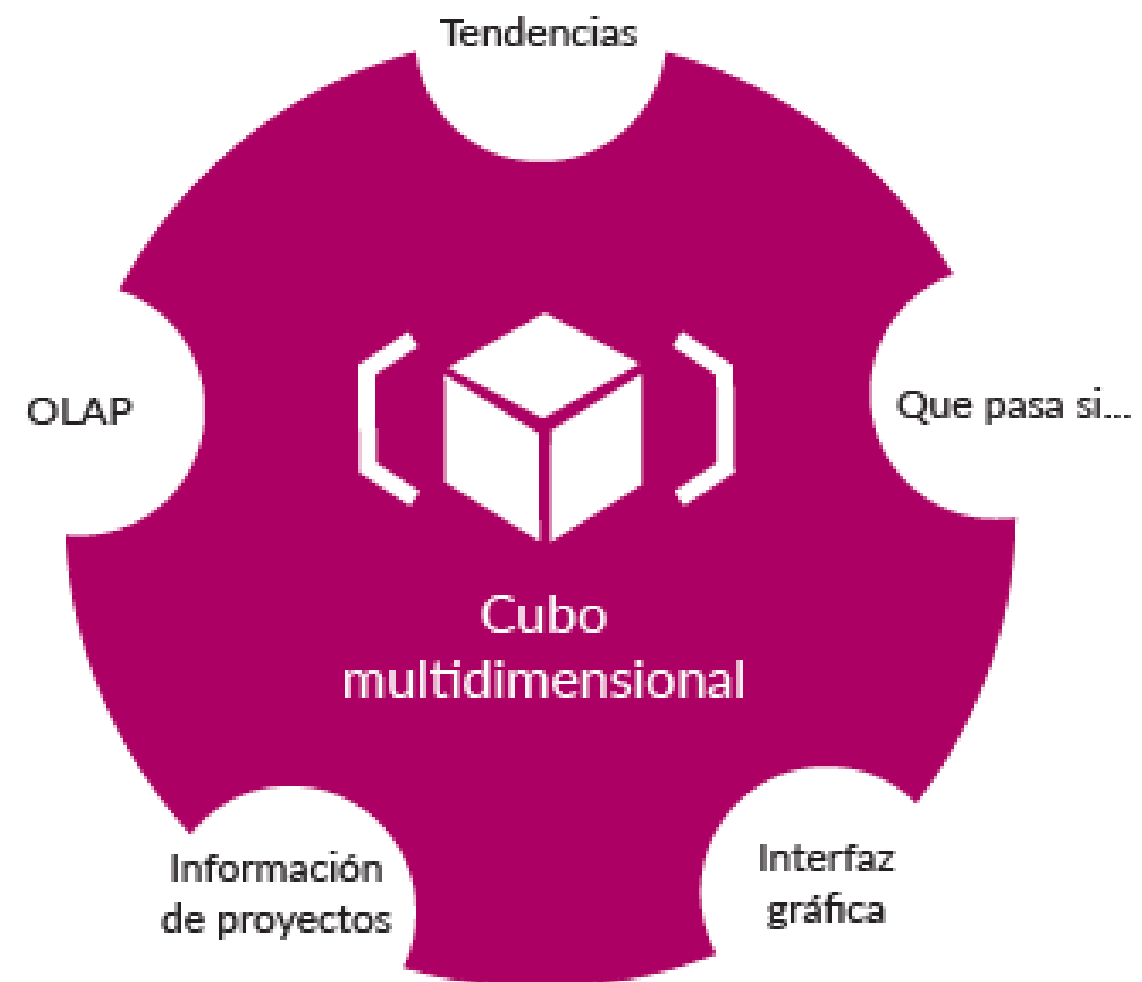
monitorear
la empresa

EN RESUMEN



Características de un EIS

EN RESUMEN



MUCHAS GRACIAS