



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL



**Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales
y Administrativas.**

Tarea 2: "The decision process"

Integrantes:

- **Mejía Ávila Rodrigo**
- **García Muñoz Erick Yael**
- **Jiménez Hernández Ana Karen**
- **Hernández González Alejandro**
- **Sánchez Flores Estephania**
- **Rico Carlos Gerardo Misael**
- **Carlos Eduardo Martínez de la Cruz**

Fecha de entrega: 2-09-2018

INTRODUCCIÓN:

Para cualquier empresa, bien sea pequeña o mediana, es importante tener un manejo de los datos de su operación y para identificar oportunidades de negocios. Y es acá, donde las herramientas tecnológicas de inteligencia de negocios llegan a ser protagonistas.

Existen diferentes niveles de apropiación de Business Intelligence, niveles que dependen del estado en el que se encuentre la empresa y de sus necesidades. A continuación les compartimos los factores que deben tener en cuenta para saber cuándo es pertinente apostar por esta tendencia:

1. Conocer al cliente:

Conocer los hábitos de consumo de los clientes, esto te podría ayudar a definir los pasos de tu negocio, y con ayuda de esta herramienta es posible conocerlos aún mejor.

2. Planear las ventas:

Los software de Business Intelligence permiten a las empresas concentrar las ventas en cierta línea de productos, establecer descuentos o incluso, tener una idea de cuál será el impacto de tus acciones sobre los ingresos.

3. Observar los resultados:

Con el Business Intelligence también es posible tener un conocimiento previo y exacto de la ganancia de las ventas, realizando evaluaciones y comparaciones con los objetivos que han sido establecidos en un principio.

4. Corregir las campañas de ventas:

Otra posibilidad importante del Business Intelligence es la posibilidad que ofrece de detectar con anterioridad si tenemos que aumentar o reducir los costos durante una campaña de ventas.

Como podemos ver el Business Intelligence no solo ayuda a mejorar la gestión, sino que realmente pueden apoyar la **rentabilidad y sostenibilidad de las organizaciones**, además de ayudarles a planificar el futuro al reconocer oportunidades de negocio potenciales.

Dependiendo del perfil del **directivo** o responsable que interactúa con la herramienta, **WorkMeter** proporciona soluciones que contribuyen a perfeccionar los resultados de su labor. Así:

*Para un **gerente o director general** permite:*

- Concienciar e involucrar a las personas en los resultados de la empresa.
- Conseguir mediciones objetivas y automáticas sobre el rendimiento de los empleados.

*Para un **director de RRHH** permite:*

- Disponer de datos para tomar decisiones objetivas en relación al equipo.
- Introducir nuevos modelos de trabajo, como el teletrabajo, o potenciar la conciliación laboral y personal, garantizando la productividad.

*Para un **director financiero** permite:*

- Determinar qué departamentos o áreas de negocio necesitan más recursos.
- Planificar distribuciones más rentables.

*Para un **director de operaciones o sistemas** permite:*

- Liberalizar el acceso a Internet, correo electrónico y redes sociales sin mermar el rendimiento.
- Medir y optimizar el uso de los recursos tecnológicos.
- Rentabilizar las inversiones realizadas en nuevas aplicaciones y medios.

*Para un **director de calidad** permite:*

- Analizar los procesos internos y su eficiencia.
- Medir los impactos de las políticas de cambio y mejora.

La optimización del tiempo dedicado al análisis, que se consigue gracias al **automatismo en la medición de la actividad y de la productividad** que **WorkMeter** lleva a cabo, permite a los **roles directivos** sacar todo el partido a la **Business Intelligence** sin perderse en detalles relacionados con cada actividad. Ésta sea quizás su principal diferencia si se compara con las clásicas herramientas de control de tareas, y la cualidad que posiciona a esta solución como una de las **herramientas de inteligencia de negocio punteras**.

Business Intelligence System	Characteristics	Competitive Advantage
Group Decision Support Systems (GDSS)	Allow multiple decision makers to collaborate, often anonymously and at different times and in different locations.	Improve decision outcomes by reducing many of the biases inherent in group discussion and option evaluation.
Reporting Systems	Integrate and process data by sorting, grouping, summing, and formatting. Produce, administer, and deliver reports.	Improve decisions by providing relevant, accurate, and timely information to the right person.
Data-Mining Systems	Use sophisticated statistical techniques to find patterns and relationships.	Improve decisions by discovering patterns and relationships in data to predict future outcomes.
Knowledge Management Systems	Share knowledge of products, product uses, best practices, etc., among employees, managers, customers, and others.	Improve decisions by publishing employee and other's knowledge. Create value from existing intellectual capital. Foster innovation, improve customer service, increase organizational responsiveness, and reduce costs.
Expert Systems	Encode human knowledge in the form of If/Then rules and process those rules to make a diagnosis or recommendation.	Improve decision making by non-experts by encoding, saving, and processing expert knowledge.

Conclusiones:

Mejía Ávila Rodrigo:

Lo que podemos observar es una representación de como expresamos lo que es la Inteligencia de Negocios, Los beneficios que nos aportan en un entorno administrativo, Nivel operativo, Nivel táctico y el Nivel Estratégico en las ventas en a mercadotecnia, ventas, finanzas, logística, y producción. Y las ventajas que puede tener tu empresa, en eficiencia en tu negocio y otros campos en el cual abarca los campos estratégicos para un mejor aprovechamiento de estos.

García Muoz Erick Yael:

La toma de decisiones tiende a basarse en las creencias de lo que para uno es “mejor”, sin embargo, se deben tomar bases para poder realizar esta toma de decisiones, especialmente si se refiere a una empresa, es por eso que el business intelligence aporta un gran valor a la información, permitiendo de esta manera tener bases sólidas para una correcta toma de decisiones, pues sin esta, repercutiría de una manera grave a la empresa, no solamente financieramente si no socialmente, y no solo para una empresa si no también para uno mismo, es por eso que la toma de decisiones debe basarse en conocimiento fundamentado, recopilación de información y en base a propuestas y lo que mejor convenga

Rico Carlos Gerardo Misael:

En este trabajo observamos la relación de la inteligencia de negocios como factor determinante para la toma de decisiones dada su naturaleza de obtención de datos, información y conocimiento, se aplica a todos los niveles de la empresa aunque en forma más general al área de dirección, utilizando sistemas de información como minería de datos y reportes para respaldar nuestras decisiones.

MARTINEZ DE LA CRUZ CARLOS EDUARDO:

Bi es fundamental para la toma de decisiones como lo vimos se requiere que de la información obtenida en cada proceso de la organización se puede seleccionar las variables o datos que permiten tomar las medidas adecuadas. Para poder evaluar cada proceso y su vez tomar decisiones .

Jiménenez Hernández Ana Karen:

El proceso de toma de decisiones dentro de una empresa resulta muy importante y hay que tener distintos conceptos en mente para realizar una buena decisión, algunos de ellos son: conocer al cliente aquí sabremos que es lo que nos solicita el cliente y saber como es que vamos a satisfacer su necesidad, otro concepto que me parece muy importante es

"Planear las ventas" la inteligencia de negocios nos ayuda brindándonos distintos software para concentrar las ventas y tener un mayor control

Sánchez Flores Estephania:

La toma de decisiones es, a grandes rasgos, la elección más conveniente de entre dos o más opciones a incógnitas definidas y que permitirá solucionar problemas. Como proceso, implica el cumplimiento de pasos tales como recopilación, alternativas, selección y elección. Su relación con la inteligencia de negocios establece la base principal de esta última, la cual pretende mejorar La eficiencia, la rapidez, el control, la funcionalidad y la atención de una empresa a través del perfeccionamiento del proceso de toma de decisiones.

Referencias:

1. Richard, A. R. I. O. S. (2008, 24 septiembre). ¿Que es Inteligencia de Negocios? Recuperado 1 agosto, 2018, de http://www.oracle.com/ocom/groups/public/@otn/documents/webcontent/317529_ea.pdf
2. INTELIGENCIA DE NEGOCIOS. (2015, 12 agosto). Recuperado 1 agosto, 2018, de <https://www.edx.org/professional-certificate/galileo-inteligencia-de-negocios>
3. Joan Pons. (7-02-2014). Business Intelligent. 02-09-2018, de WorkMeter Sitio web: <https://es.workmeter.com/blog/bid/332569/la-toma-de-decisiones-a-trav-s-del-business-intelligence>