

INTELIGENCIA DE LOS NEGOCIOS

Clave del éxito en la era de la información

Eric Gustavo Coronel Castillo

youtube.com/c/DesarrollaSoftware

www.desarrollasoftware.com

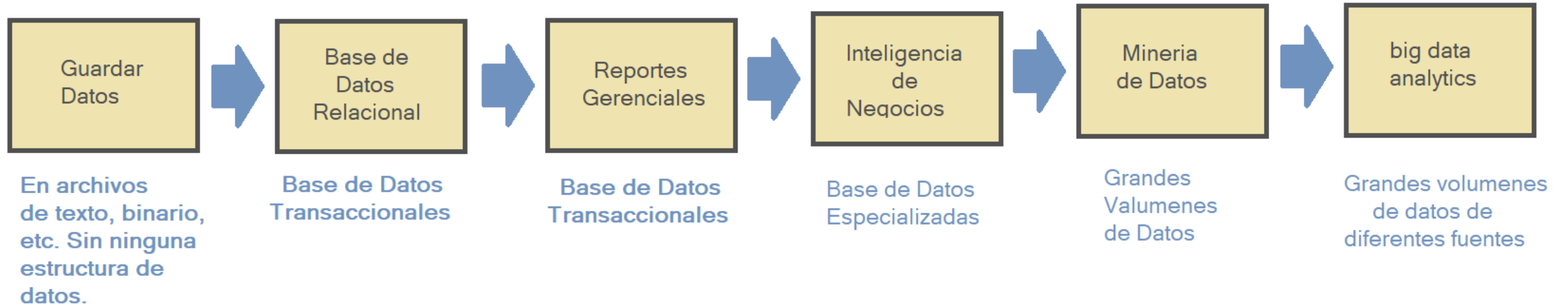
gcoronel@uni.edu.com

Logro Esperado

Al finalizar esta presentación, se espera que el participante tanga claro la necesidad de analizar los datos para obtener mejores resultados en los negocios.



Datos e Información - Contexto



LOS DATOS, EL NUEVO PETRÓLEO



Google



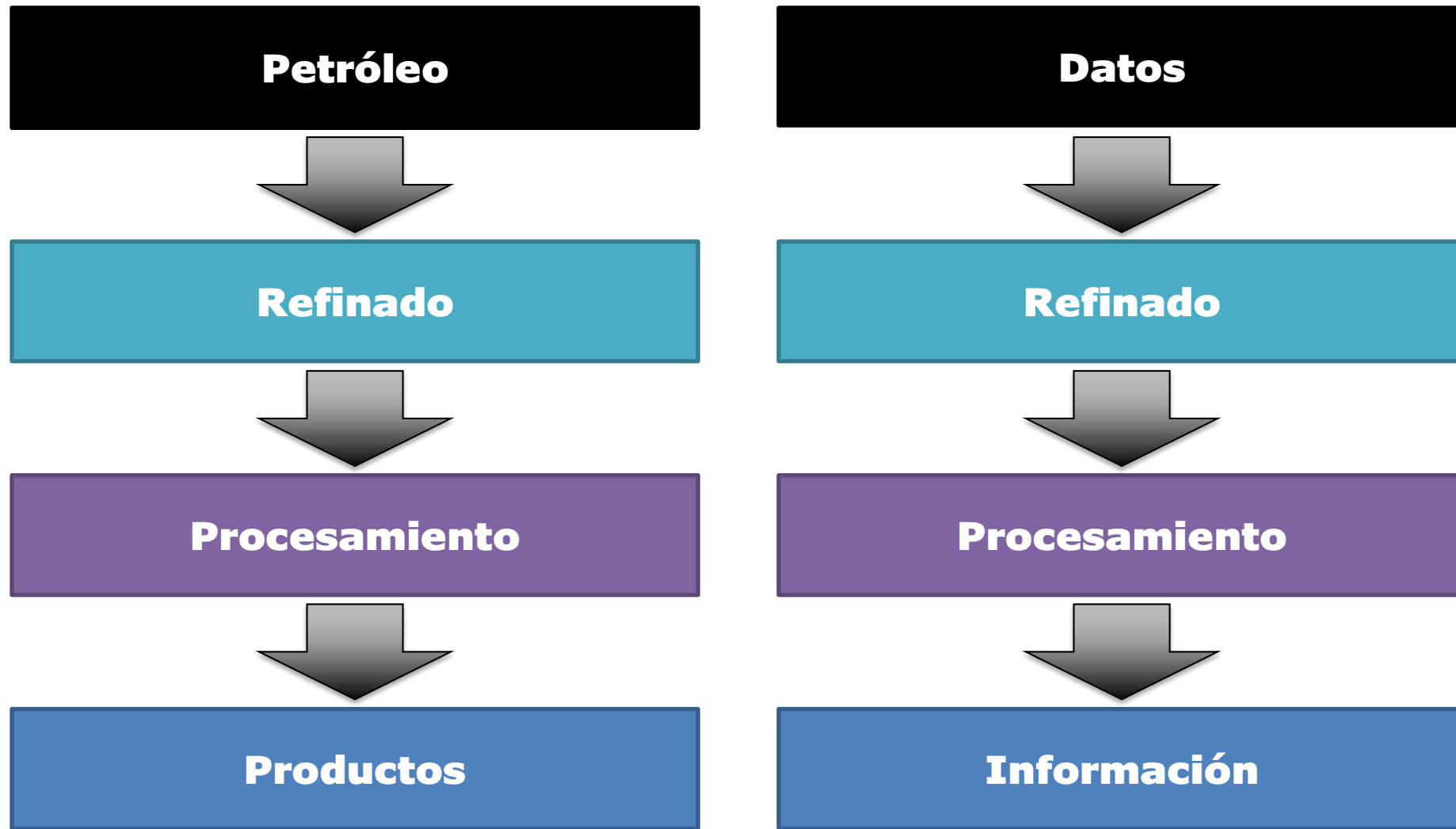
David Dennis Buckingham es un académico inglés, especializado en medios y comunicaciones. (Wikipedia)

LOS DATOS, EL NUEVO PETRÓLEO

CARACTERÍSTICA	PETRÓLEO	DATOS
PROPIETARIO	El estado	Empresas publicas, empresas privadas y particulares
MERCANCÍA	Duraderos, almacenables en grandes espacios, no es rápidamente y fácilmente transportable	Duraderos, almacenables en espacios reducidos, rápidamente y fácilmente transportables
PROPIEDADES	Muchas propiedades homogéneas	Son muy heterogéneos
USO	No es el producto de valor	No es el producto de valor
PRODUCTOS	Derivados	Información
DISPONIBILIDAD	No es fácil encontrarlo y no son reutilizables	Existen en grandes cantidades y son reutilizables

David Dennis Buckingham es un académico inglés, especializado en medios y comunicaciones. (Wikipedia)

LOS DATOS, EL NUEVO PETRÓLEO

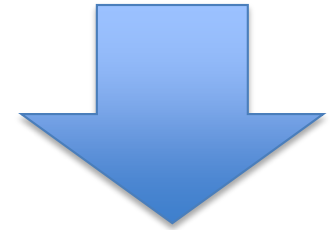


¿QUÉ ES INTELIGENCIA DE NEGOCIOS?

Dávila L. F., 2005, p.17

El manejo de la administración, la gestión y control de la información como un arma estratégica, forma parte de la inteligencia del negocio, con apoyo de herramientas informáticas y analíticas que ayudan a las organizaciones a maximizar su rendimiento generando eficacia operativa.

Así mismo, la gestión del conocimiento ayuda a obtener mayor comprensión y entendimiento del entorno y de los procesos desde la propia experiencia de las personas y organizaciones.

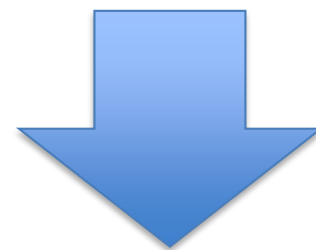


Dávila, L. F. (2005). Hacia la inteligencia del negocio con Excel 2003. Editorial Politécnico Grancolombiano.

¿QUÉ ES INTELIGENCIA DE NEGOCIOS?

Hatch (citado por Rodriguez, 2014) (p. 103)

Business Intelligence (BI) es la combinación de prácticas, capacidades y tecnologías usadas por las compañías para recopilar e integrar la información, aplicar reglas del negocio y asegurar la visibilidad de la información en función de una mejor comprensión del mismo y, en última instancia, para mejorar el desempeño.



Rodriguez, P. (2014). Cómo hacer inteligente su negocio: business intelligence a su alcance. Grupo Editorial Patria.

¿QUÉ ES INTELIGENCIA DE NEGOCIOS?

Médes (2006) (p. 23, 24)

El conjunto de herramientas y aplicaciones para la ayuda a la toma de decisiones que posibilitan acceso interactivo, análisis y multiplicación de la información corporativa de misión crítica.

Estas aplicaciones aportan un conocimiento valioso sobre la información operativa identificando problemas y oportunidades de negocio. Con ellas los usuarios son capaces de acceder a grandes cantidades de información para establecer y analizar relaciones y comprender tendencias que, a la postre, soportaran decisiones de negocio.



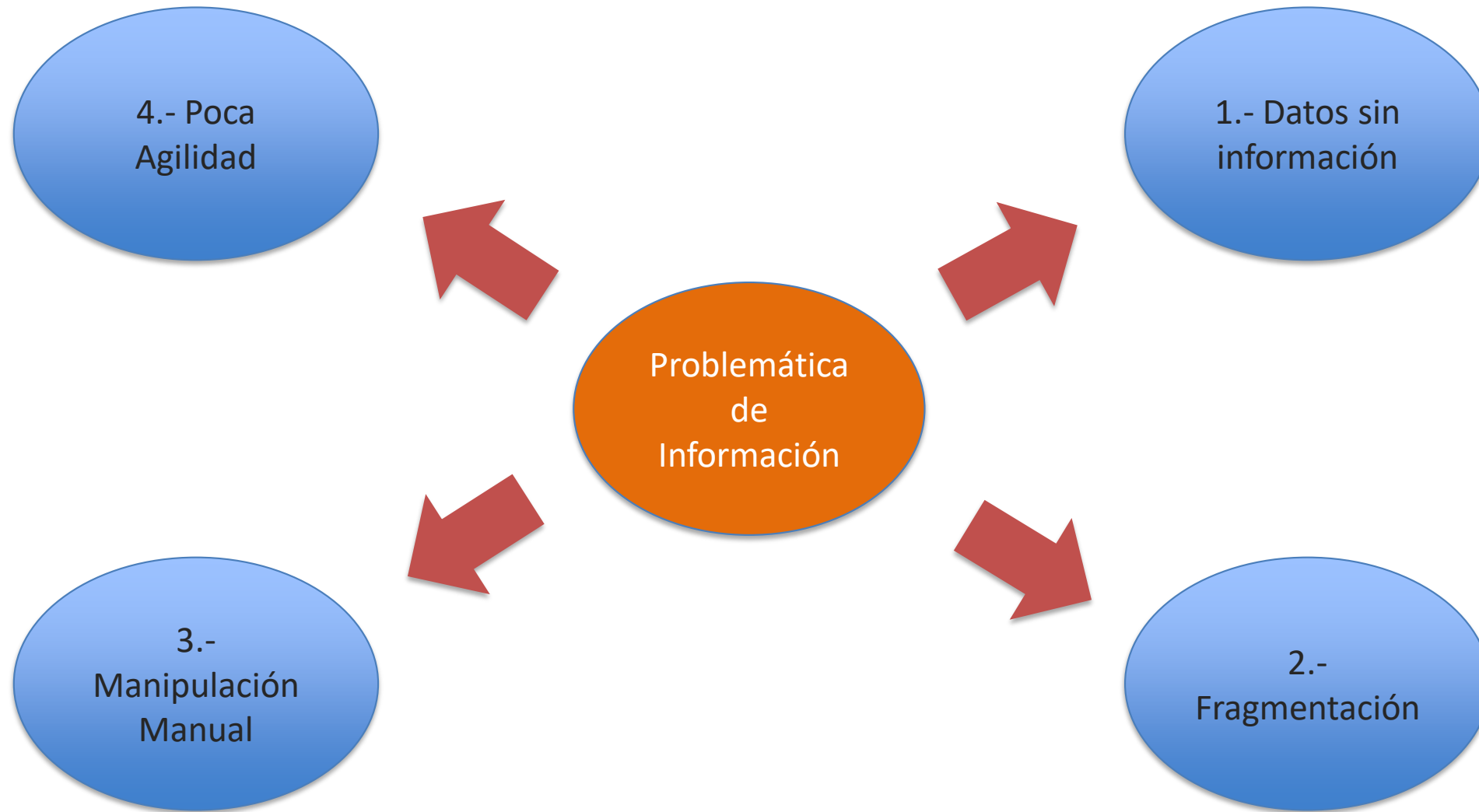
Médes, d. R. (2006). Más allá del Business Intelligence. 16 experiencias de éxito.

¿QUÉ ES INTELIGENCIA DE NEGOCIOS?

- Combinación de: Metodología, Procesos, Tecnología y Herramientas.
- Permiten transformar datos almacenados en información, esta información en conocimiento y este conocimiento dirigido a un plan o una estrategia comercial.
- Debe ser parte de la estrategia empresarial.
- Deberá permitir optimizar la utilización de recursos, monitorear el cumplimiento de los objetivos de la empresa y la capacidad de tomar buenas decisiones para así obtener mejores resultados.



¿QUÉ ES INTELIGENCIA DE NEGOCIOS?



Necesidad de Información Empresarial



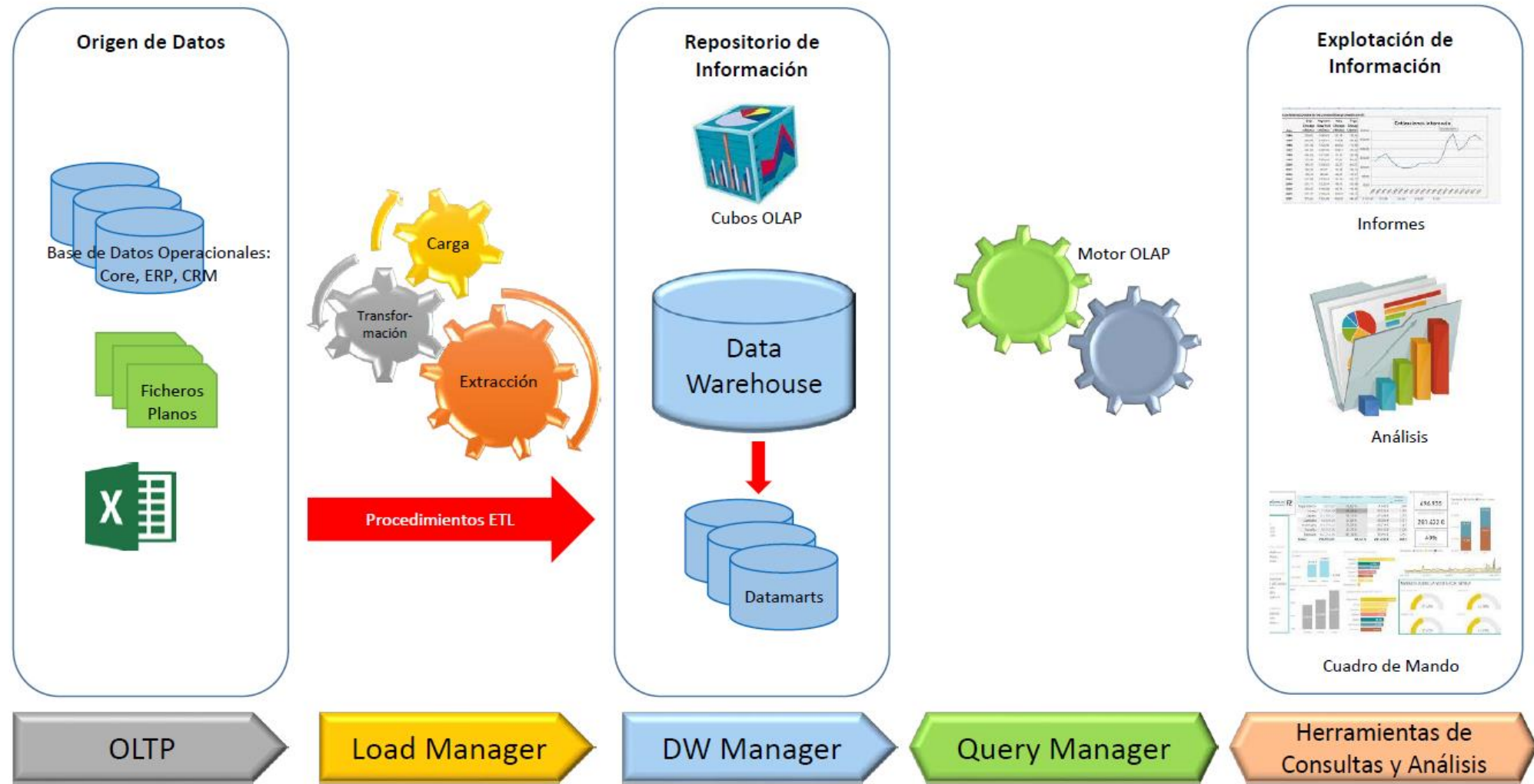
Necesidad de Información Empresarial



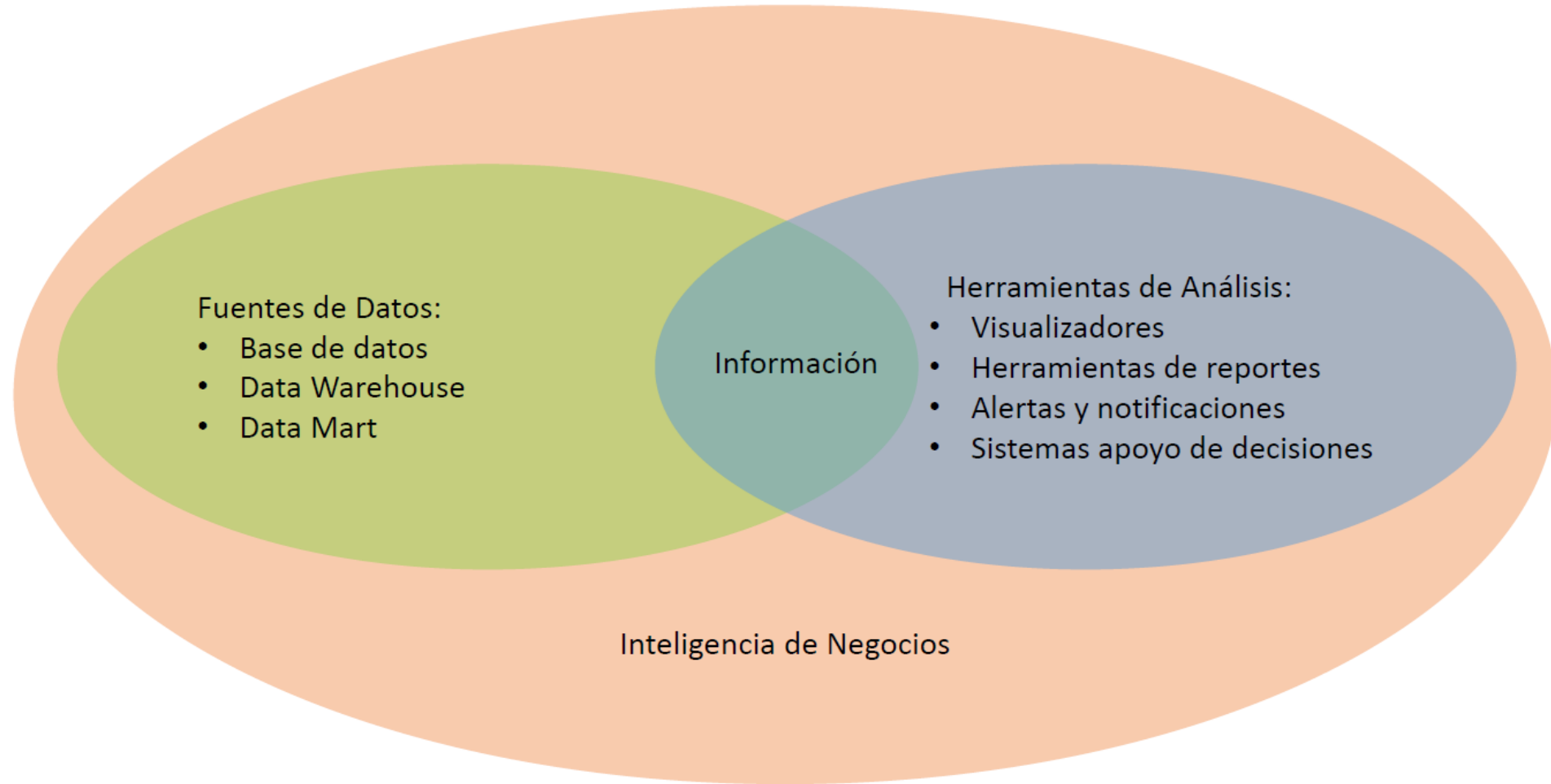
Ciclo del BI



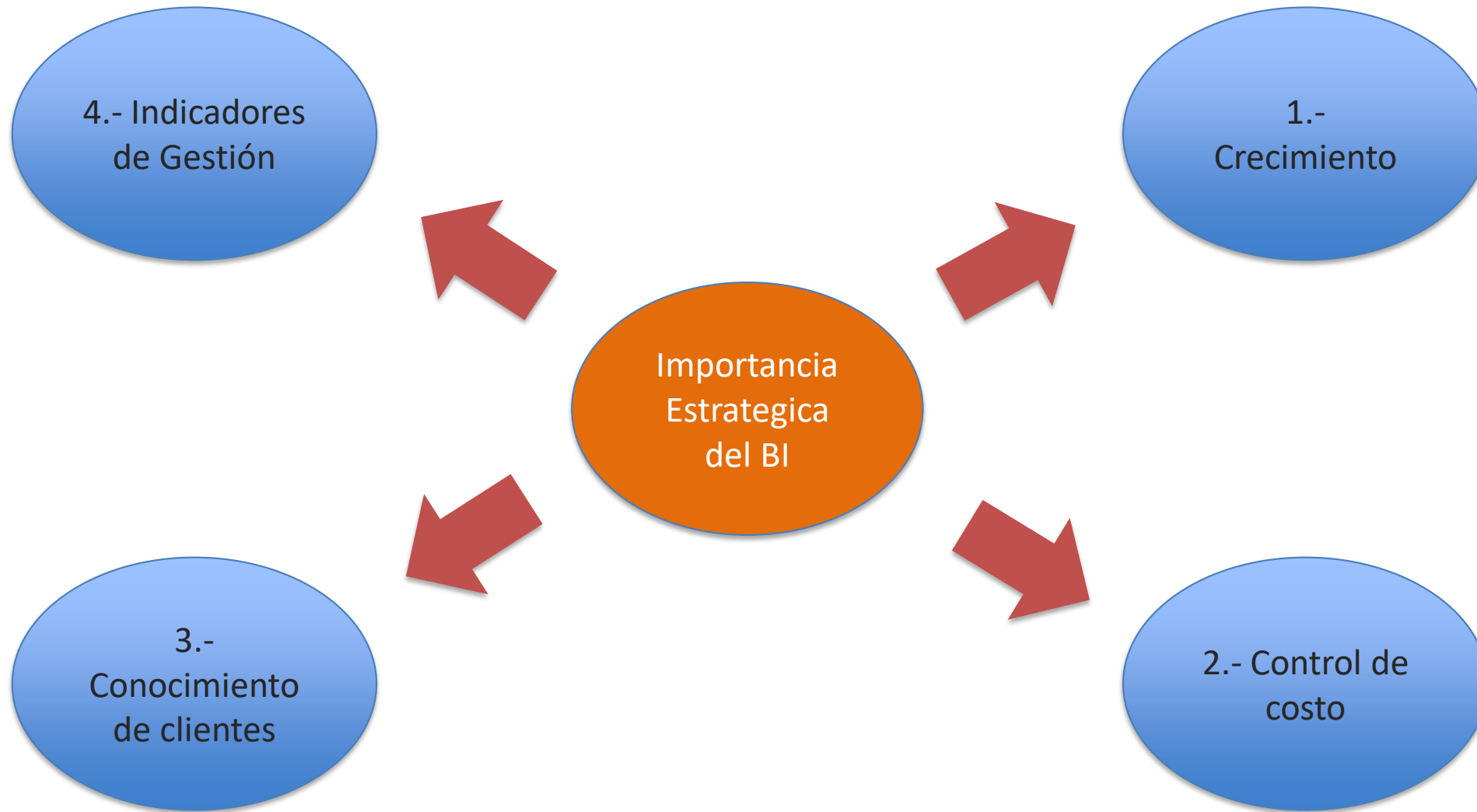
Arquitectura de una Solución de BI



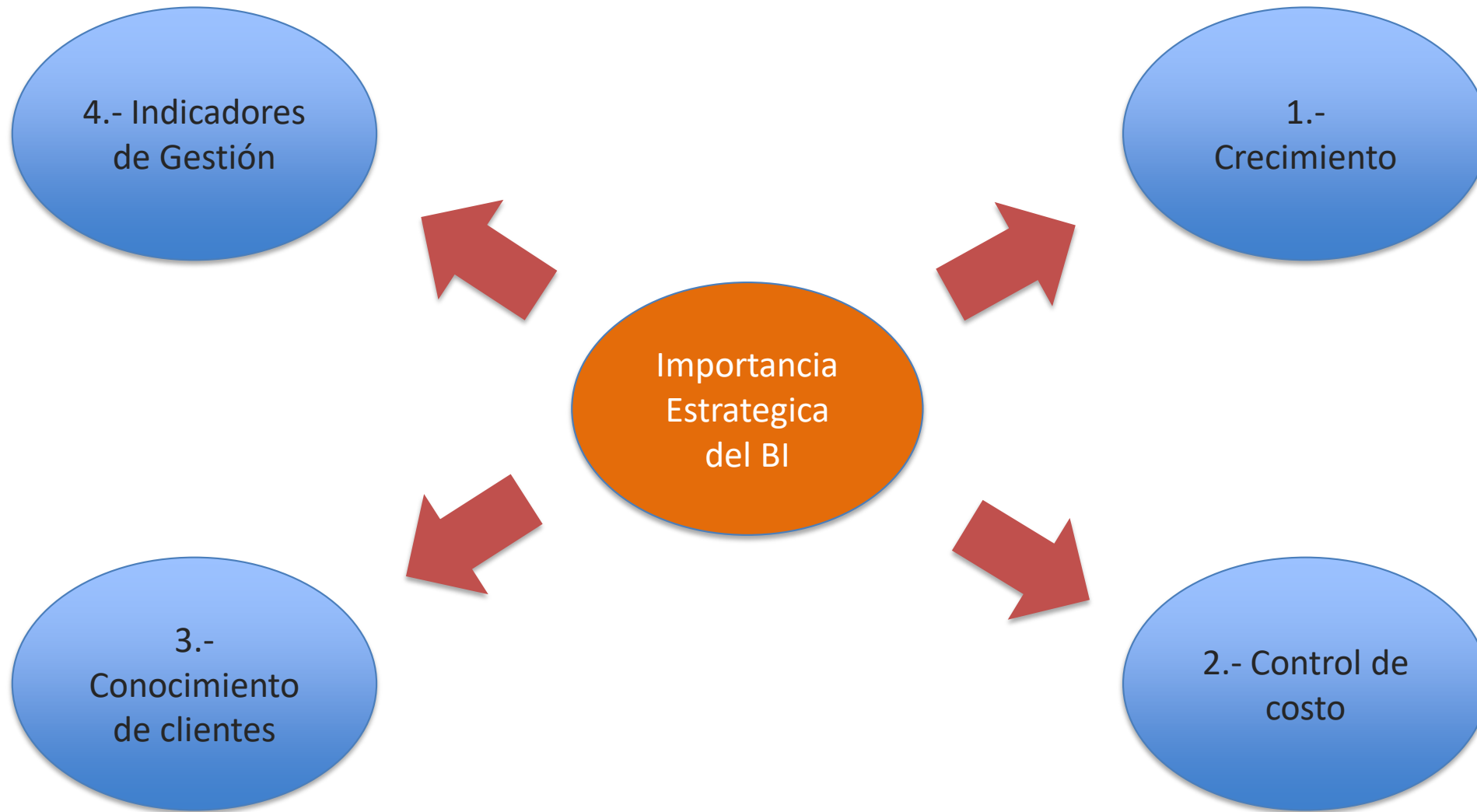
Soluciones de Inteligencia de Negocios



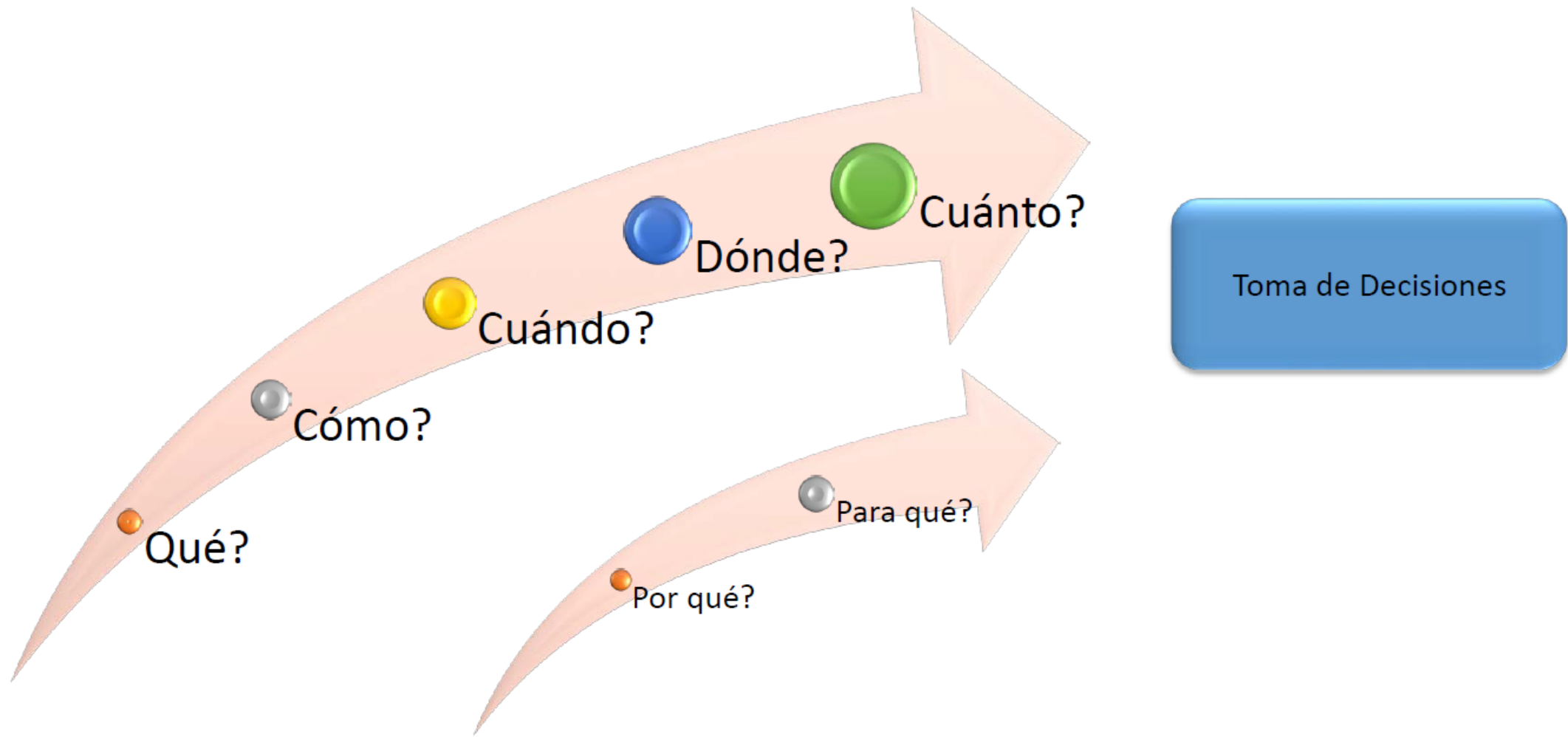
IMPORTANCIA ESTRATEGICA DEL BI



IMPORTANCIA ESTRATEGICA DEL BI



Toma de Decisiones



Toma de Decisiones



Valor de Negocio

Decisión	Tomador de la decisión	Veces por año	Valor de la decisión	Valor anual para la empresa
Dar soporte para los clientes más valiosos	Gerente de cuentas	12	\$100,000	\$1,200,000
Predecir la demanda diaria del "call center"	Gerencia del Call Center	4	150,000	600,000
Decidir el nivel diario del inventario de partes	Gerente de Logística	365	5,000	1,825,000
Identificar las propuestas competitivas de los principales proveedores	Alta gerencia	1	2,000,000	2,000,000
Planificación de la producción para completar los pedidos	Gerente de Producción	150	10,000	1,500,000
Asignar trabajadores para completar las tareas	Jefe de área	100	4,000	400,000