

COMPARATIVA ENTRE INTELIGENCIA DE NEGOCIO (BI) Y ANALITICA DE NEGOCIO(BA)

Robles Flores, Anthony Richard (2016056192), Estrella Palacios, Katherine Lizbeth (2015050948), Sosa Bedoya, Sharon (2016054460), Torres Beltran , Joihanna (2015053235)

Tacna, Perú

Abstract

The context of the information society has led to the need for better, faster and more efficient methods to extract and transform the data of an organization into information and distribution along the value chain. In this article we will be able to detect the basic concepts about business intelligence (Business Intelligence) where it responds to it as a need and we can understand in a first approach that it is an evolution of decision support systems (DSS).

1. Resumen

El contexto de la sociedad de la información a propiciado tener la necesidad de mejores, más rápido y eficientes métodos para extraer y transformar los datos de una organización en información y distribuirla a lo largo de la cadena de valor.

En este artículo podremos apreciar los conceptos base acerca de la inteligencia de negocio (Business Intelligence) donde responde a esta como una necesidad y podemos entender en una primera aproximación que es una evolución de los sistemas de soporte a la decisiones (DSS).

2. Introducción

CONTENIDO

3. Marco Teórico

3.1. *Inteligencia de Negocios (BI)*

Hay que tomar en cuenta que este concepto Business Intelligence es un tema que viene desde octubre de 1958 por Hans Peter Luhn (Investigador de IBM). Este concepto ha evolucionado aunando diferentes tecnologías, metodologías y términos.[1]

Business Intelligence es un conjunto de metodologías, aplicaciones, prácticas y capacidades enfocadas a la creación y administración de información que permite tomar las mejores decisiones a los usuarios en una organización.

Algunas de las tecnologías que forman parte de Business Intelligence son:

- Data wareHouse
- Reporting
- Análisis OLAP
- Análisis Visual
- Análisis Predictivo
- Cuadro de mando
- Cuadro de mando integral
- Minera de datos
- Gestión de rendimiento
- Reglas de negocio
- Dashboards
- Integracion de Datos

3.2. *Beneficios de un sistema de Inteligencia de Negocio (BI)*

La implantación de estos sistemas de información proporciona diversos beneficios entre los que podemos destacar:

- Crear un círculo virtuoso de la información (Donde los datos se transforman en información que permitirá generar conocimiento para una toma de decisiones que se traducirán en mejores resultados y que generarán nuevos datos).
- Permite una visión única, conformada, histórica, persistente y de calidad de toda la información.
- Crear y manejar métricas, indicadores claves de rendimiento, e indicadores claves de meta fundamentales para la empresa.
- Aportar información actualizada tanto a nivel agregado como en detalle.
- Reducir el diferencial de orientación de negocio entre el departamento de TI y la organización.
- Mejorar comprensión y documentación de los sistemas de información en el contexto de una organización.
- Mejorar la competitividad de la organización como resultado de ser capaces de diferenciar lo relevante sobre lo superfluo, acceder más rápido a la información, tener mayor agilidad en la toma de decisiones.

3.3. *La necesidad de la Inteligencia de Negocio*

Existen situaciones en las que la implantación de un sistema Business Intelligence resulta adecuada. Podríamos destacar entre las que existen son:

- La toma de decisiones se realiza de forma intuitiva en la organización resultados y que generarán nuevos datos).
- Identificación de problema de calidad de información

- Uso de Excel como repositorios de información corporativos o de usuario o conocido como el Excel Caos.
- Necesidad de cruzar información de forma ágil entre departamentos.
- Evitar silos de información.
- Las campañas de marketing no son efectivas por la información base usada.
- Existe demasiada información en la organización para ser analizada de la forma habitual (se alcanzó la masa crítica de datos).

3.4. Estrategia de Business Intelligence

Desplegar un proyecto de inteligencia de negocio en una organización no es un proceso sencillo. Las buenas practicas dicen que para llegar a un buen puerto, es necesario tener una estrategia de inteligencia de negocio que coordine de forma efectiva las tecnologías, el uso, los procesos de madurez.[2]

3.5. Ausencia de una estrategia de BI

Es posible detectar que no existe estrategia definida a través de los siguientes puntos:

- Los usuarios identifican al departamento de TI como el origen de problemas de inteligencia de negocios.
- La dirección considera que la inteligencia de negocios es otro centro de coste.
- El departamento de TI continúa preguntando a los usuarios finales sobre las necesidades de los informes.
- El sistema de BI esta soportado por help desk.
- No hay diferencia entre BI y gestión de rendimiento.
- No es posible medir el uso de inteligencia de negocio.
- Se considera que la estrategia para el datawarehouse es la misma que para que el sistema de inteligencia de negocio.

- No hay un plan para desarrollar, contratar, retener y aumentar el equipo de BI.
- No se conoce si la empresa tiene una estrategia para el BI.
- No existe un responsable funcional.
- No existe un centro de competencia.
- No hay un plan de formación real y consistente del uso de las herramientas.
- Los usuarios creen que la información del datawarehouse no es correcta.

3.6. *Ausencia de una estrategia de BI*

Desarrollar una estrategia de negocio es un proceso a largo plazo que incluyen múltiples actividades donde podríamos destacar:

- Crear un centro de competencia de BI. Tiene el objetivo de armonizar conocimientos en tecnologías, metodologías, estrategias con la presencia de un sponsor a nivel ejecutivo y analistas de negocio implicados y que tengan responsabilidades compartidas en éxitos y fracasos.
- Establecer estándares de BI en la organización para racionalizar tanto las tecnologías existentes como las futuras adquisiciones.
- Desarrollar un Framework de métricas a nivel empresarial.
- Revisar y evaluar el portafolio actual de soluciones en un contexto de riesgo/recompensa.
- Aprender de los éxitos y fracasos de otras empresas revisando casos de estudio y consultar a las empresas del sector para determinar que a funcionado y que no.
- Poner atención a las necesidades que requieren BI en la organización porque se acostumbra a satisfacer a los usuarios o departamentos que gritan mas fuerte. Es decir, dar más atención a todas las áreas en atención en solución BI.

3.7. Analitica de Negocio (BA)

CONTENIDO

- 1.
- 2.
- 3.

4. Conclusiones

4.1. Conclusión

Como conclusion acerca de Business Intelligence es que nos sirve para poderdar soluciones a ciertas igconitas a la organizacion que podria pasar por un momento donde se carece de una estrategia de BI. Sobre el ¿Qué esta pasando?¿Qué pasa ahora?¿Porqué pasó?¿Que pasará? y asi mismo pueda darse una solución a la problematica existente dentro de sus áreas.

5. Recomendaciones

CONTENIDO

Referencias

- [1] Díaz, J. C. (2010). Introducción al business intelligence. Recuperado de <https://n9.cl/nb6we>. Accedido 18-08-2019.
- [2] Parrilla, J. M. R. (2014). Cómo hacer inteligente su negocio: Business intelligence a su alcance. Recuperado de <https://n9.cl/m6u65>. Accedido 18-08-2019.