

---

# ***Business Intelligence en la revolución de hoy...***

Juan Pablo Moldero  
[jpmoldero@itiers.com](mailto:jpmoldero@itiers.com)

# Cambiaron tareas: fotos...



# Cambiaron tareas: Viajes y mapas...



# Cambiaron tareas: forma de informar...



**twitter** Home Profile Find People Settings Help Sign out

<http://twitpic.com/135xa> - There's a plane in the Hudson. I'm on the ferry going to pick up the people. Crazy.

8:56 PM Jan 15th, 2009 from TwttrPic  
Retweeted by 1 person

**jkrums**  
Janis Krums

© 2010 Twitter About Us Contact Blog Slides Goodies API Business Help Jobs Terms Privacy



View full size

- Share this photo
- Put this photo on your website

Views: 181122  
Tags:

Do you love about working on and getting it? Join www.Twttr.com's most people and they're!

More photos by Janis

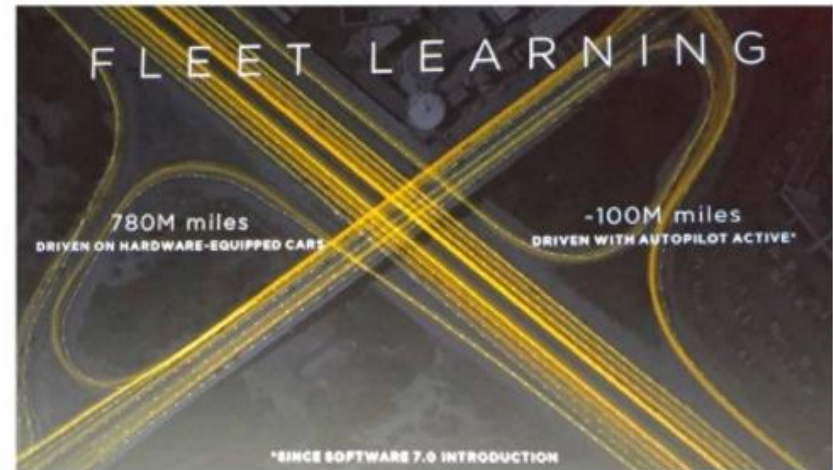


# ¿Autos que se manejan solos?

## Google (Level 3 / 4 Autonomy)



## Tesla (Level 2 Autonomy)



## Google Self-Driving Car Project

Where we are

We've self-driven more than 1.5 million miles and are currently out on the streets of Mountain View, CA, Austin, TX, Kirkland, WA and Metro Phoenix, AZ.

Tesla customers have driven 100 million miles with Autopilot active

# Cambiar la manera de pagar...

**TODAVIA...**



**FUTURO...**



# Los servicios complejos y dinámicos generan más información...



# Usos múltiples: Información y control...





# Tres factores especialmente influyentes...

**Internet  
1960, 1990**

**Nanotecnología  
(aprox. 2000)**

**Mobile (2007)**



**Barinas.net.ve**



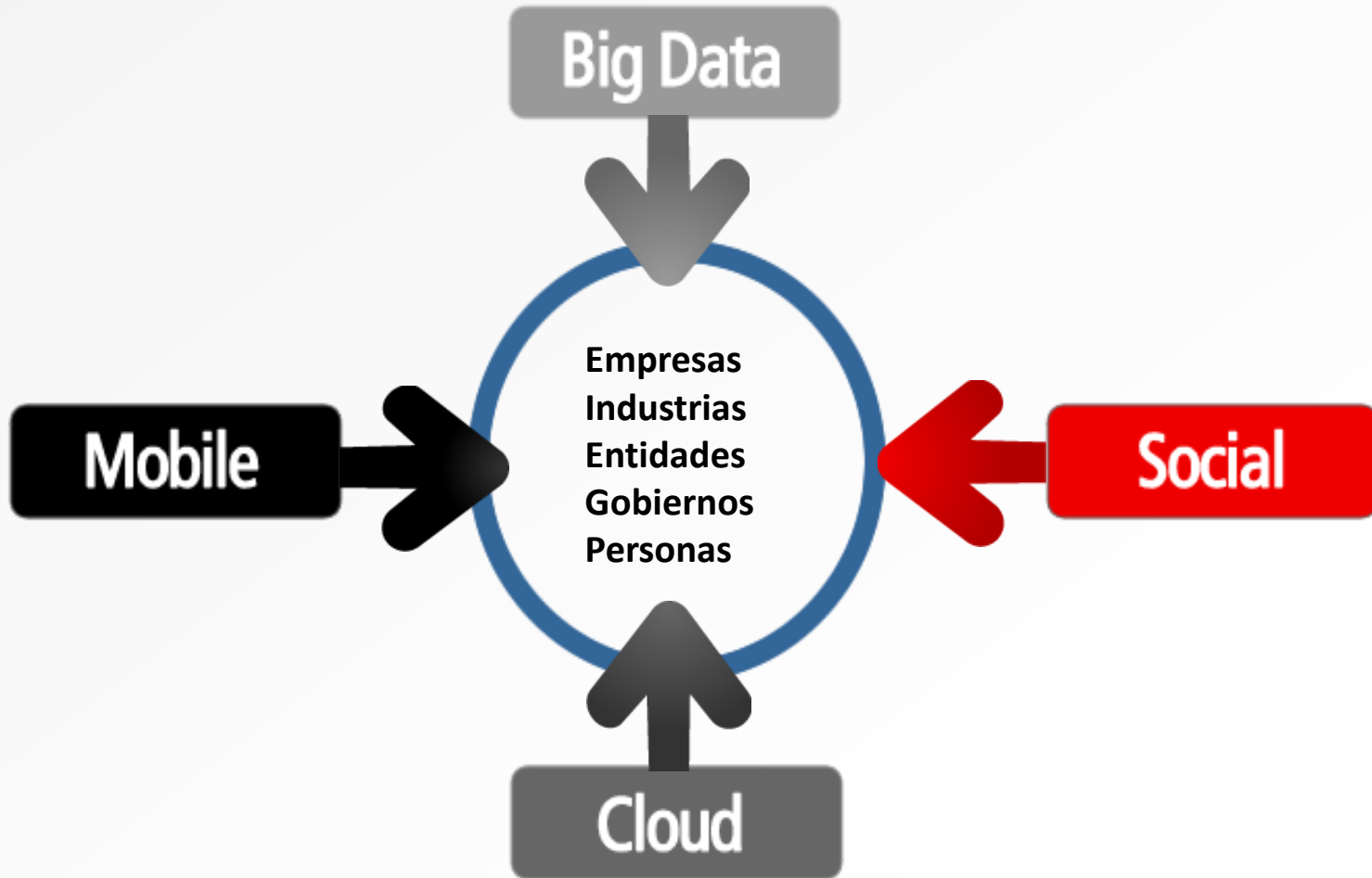
# EL INTERNET DE LAS COSAS

# Con Mobile se personaliza...





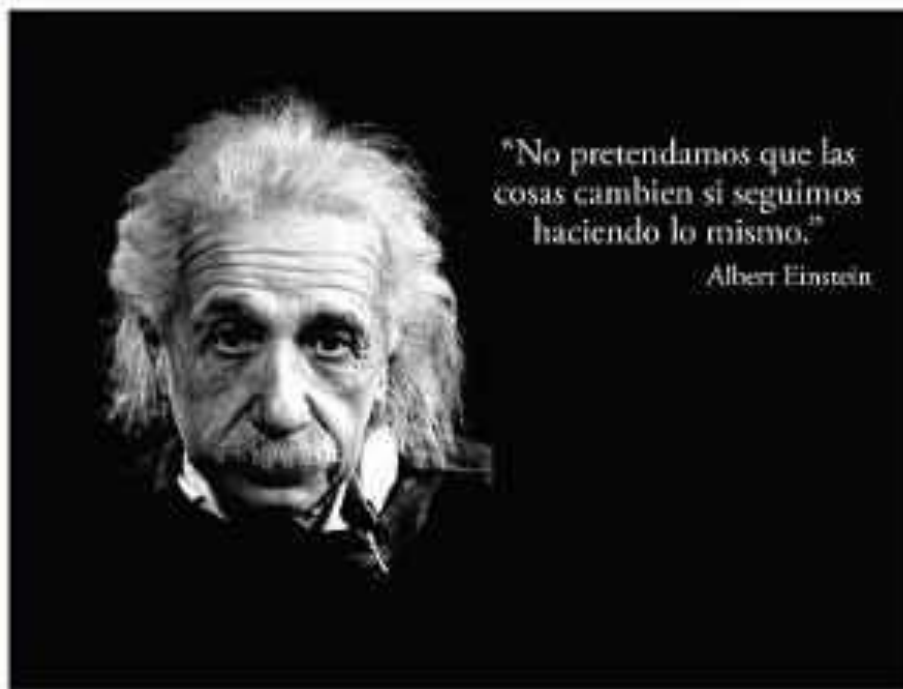
# Pilares de manejo de Información...



Cambio drástico en la forma de trabajar en comunicaciones y relaciones interpersonales...

# Cambiar la manera de innovar...

- Pasar de una forma más individual a la colaborativa

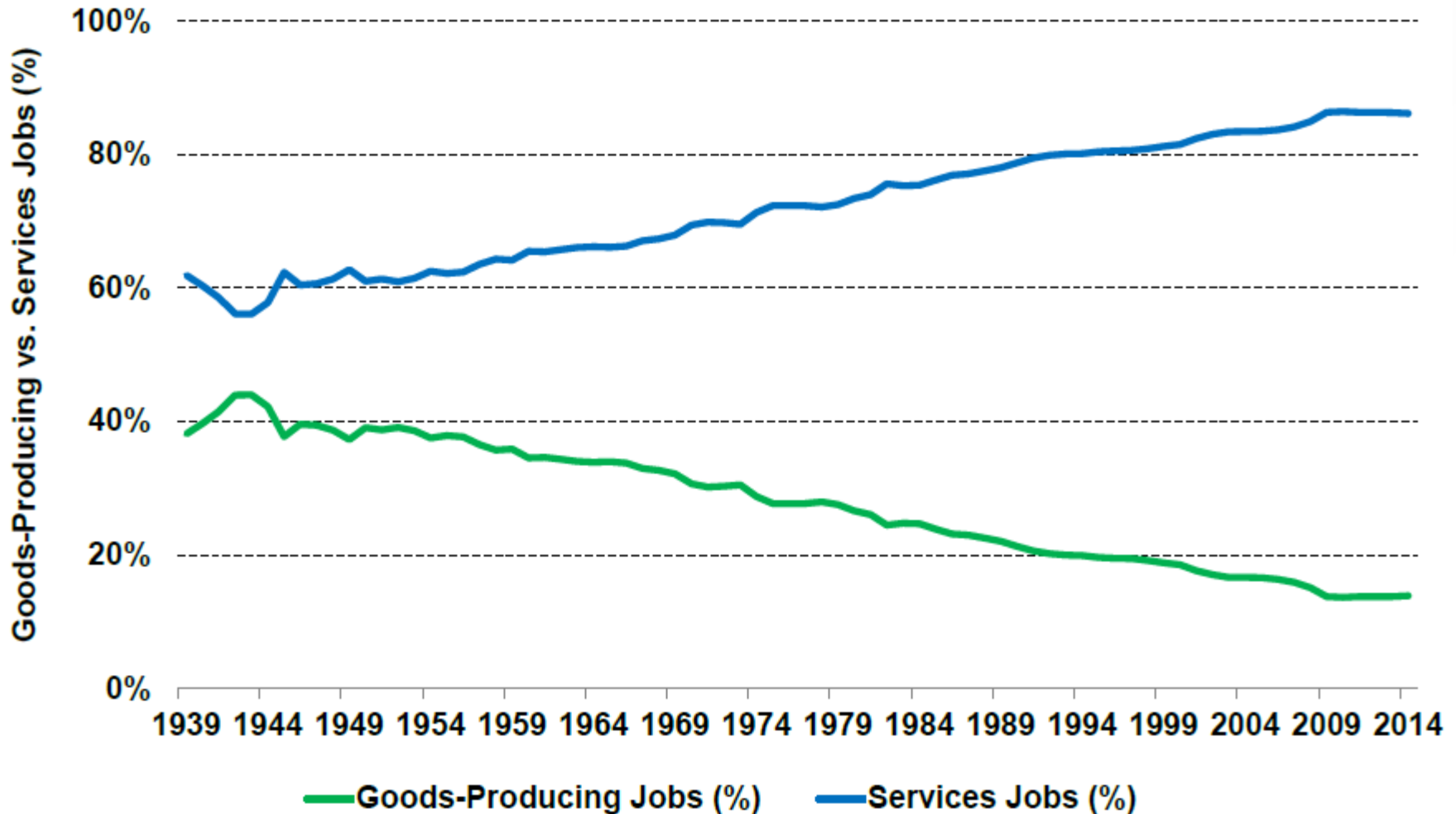


# Turismo, Viaje, Transporte Se genera información...



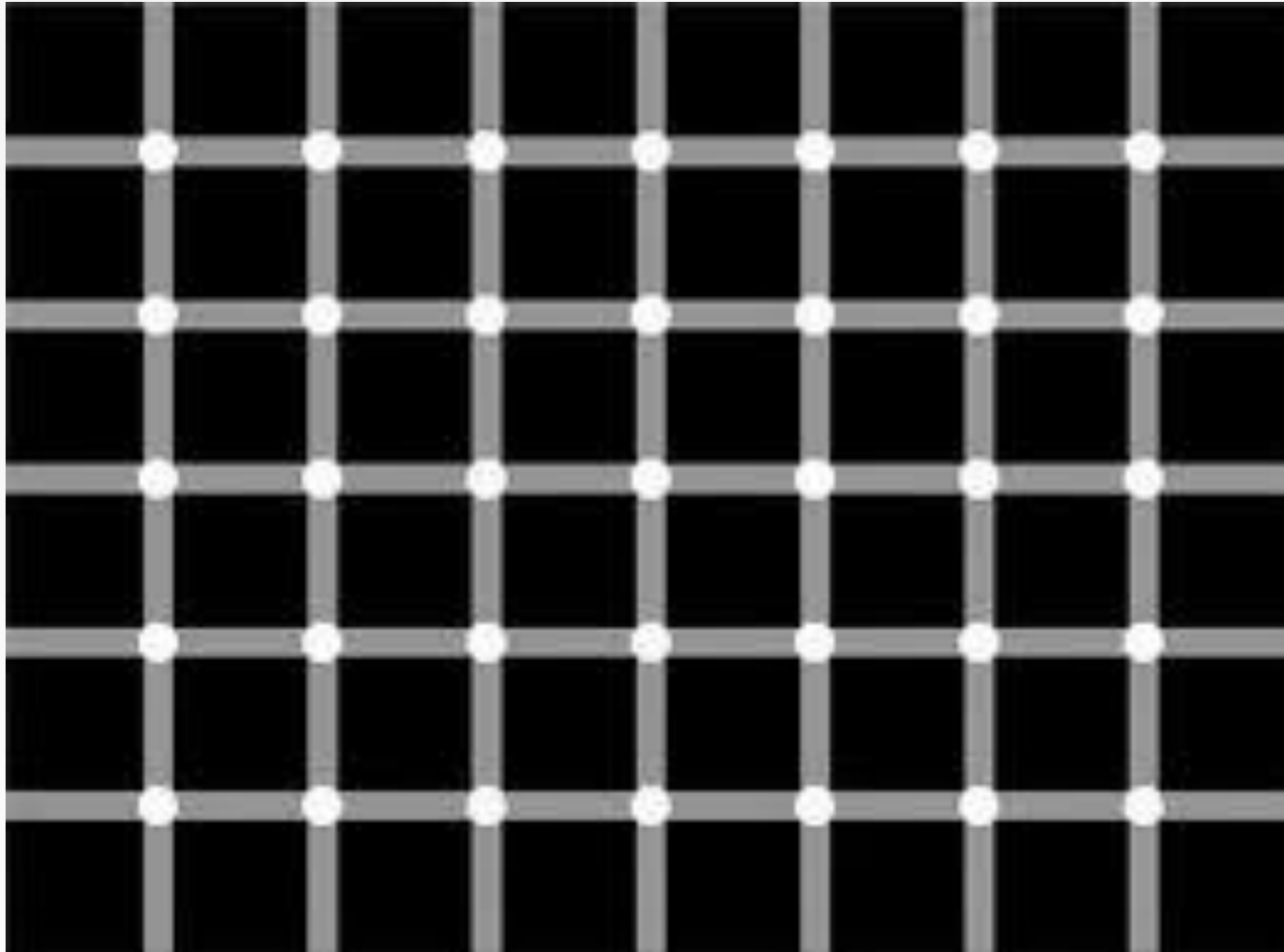
# ¿El Trabajo se centra en?

## Goods-Producing vs. Services Jobs as % of Total, USA, 1939 – 2014

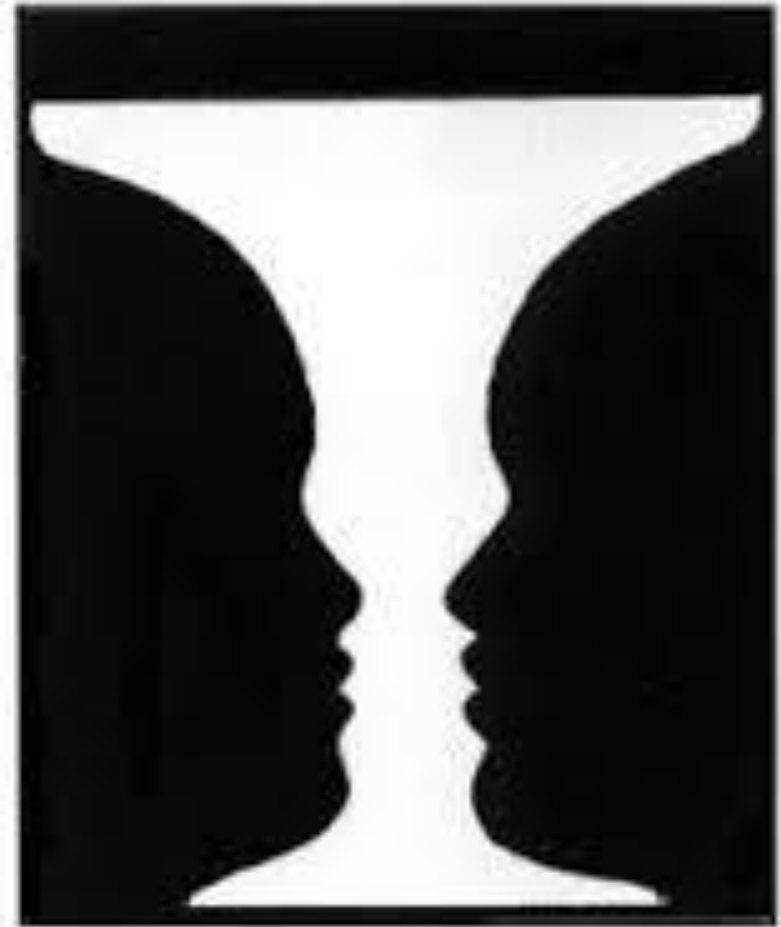




# ¿Y la percepción como se afecta?

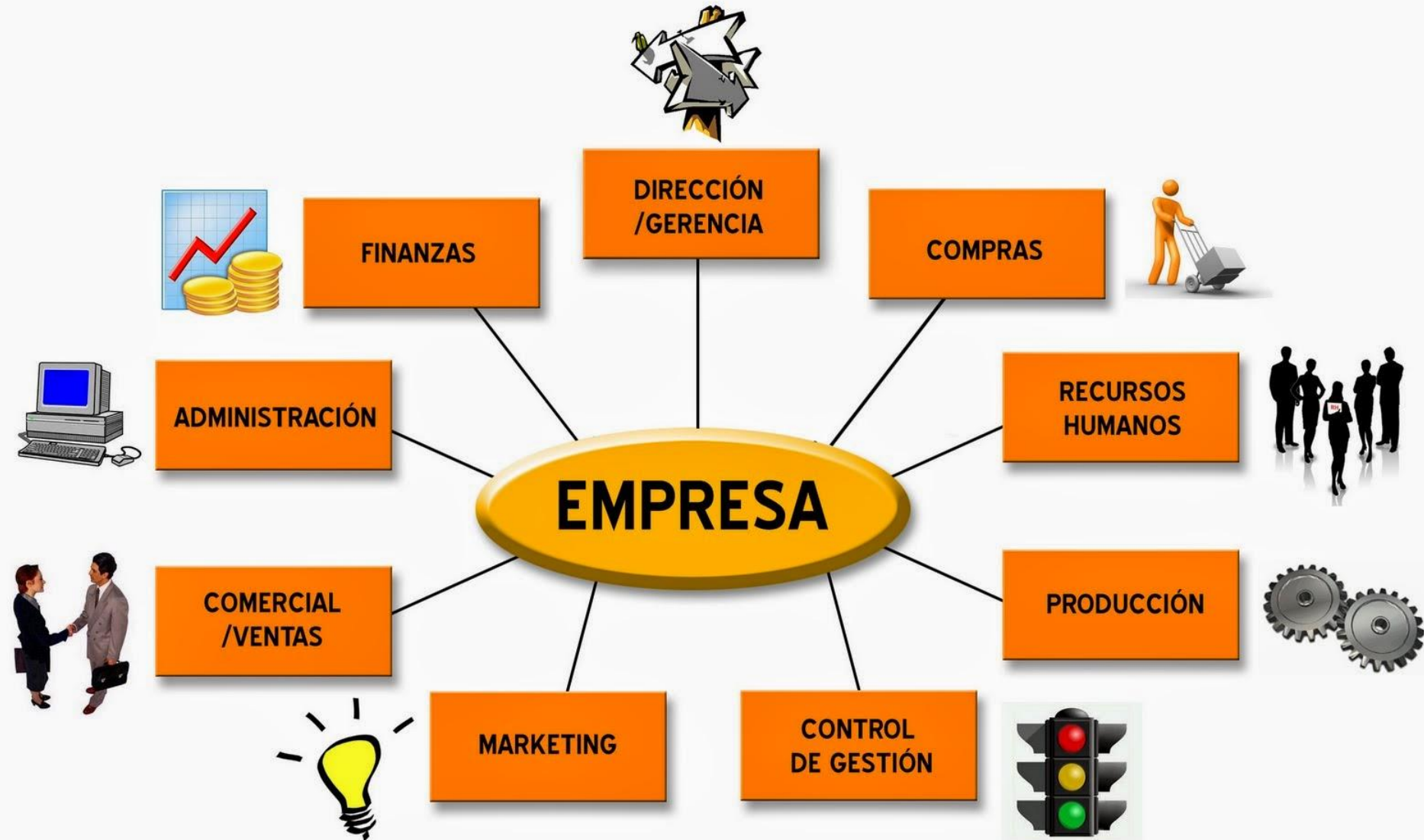


# ¿Y la percepción es acertada?



# Empresa y sistemas operacionales...

FUNCIONES/DEPARTAMENTOS MÁS COMUNES EN LAS EMPRESAS:



# Acercas de ITiers...

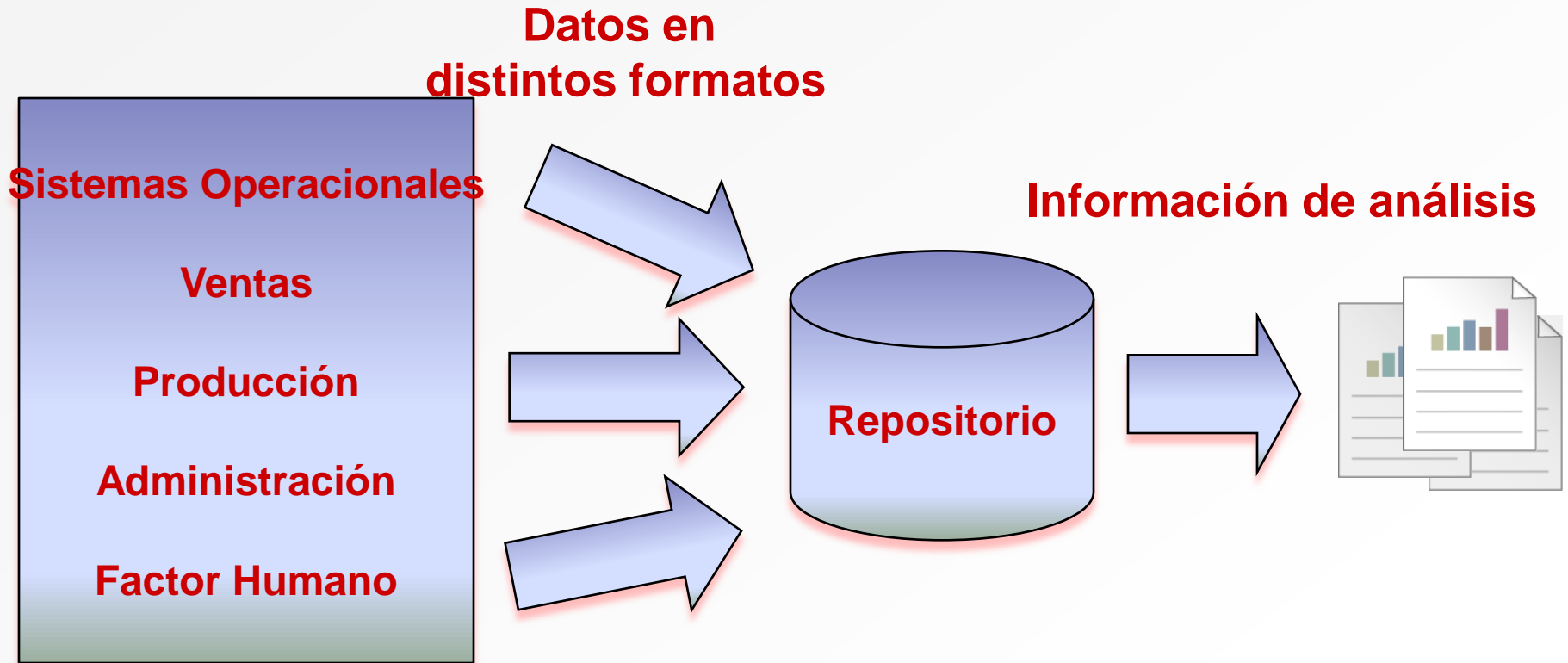
## □ A qué nos dedicamos:

Proponer **soluciones tecnológicas** de alto rendimiento en lo que se refiere a la **gestión de información**, apoyando en cada accionar la mejora de los **procesos operativos y estratégicos** de cada **organización**.

Colaboramos en tu mundo decisiones en pos de conseguir un **Desarrollo Sostenible**

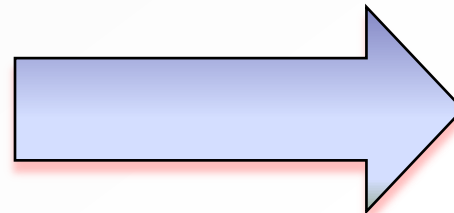
**La Persona Adecuada toma Decisiones Concretas en el Momento Preciso a partir de Información Relevante.**

# ¿Qué es Business Intelligence?



**Estos sistemas son distintos e incongruentes.**

- Medición propia.
- Datos inmediatos.
- Gráficos básicos.
- Largos listados.



**Unificación y congruencia:**

- Medición de cruces.
- Datos en tendencia.
- Gráficos y visualizaciones.
- Agrupamientos y enfoque.

# Análisis Rápidos – Tableros

Se tarda minutos

Fuente Externa



Salida



# Concretando Soluciones...

Más **30.000** horas de consultoría - Más **10** Proyectos Exitosos

## Gobierno



## Salud



## Producción



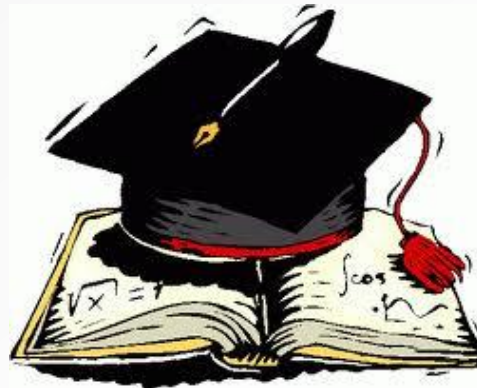
## Servicios Financieras Retail



# Concretando Soluciones...

Más **30.000** horas de consultoría - Más **10** Proyectos Exitosos

## Seguros Académica Transporte



La **Persona Adecuada** toma **Decisiones Concretas**  
en el **Momento Preciso** a partir de **Información Relevante.**



# Nuestra Experiencia...

---

❑ Desde el Negocio



Definición de Indicadores  
Reportes, Tableros y Procesos  
Claves al tipo de negocio

❑ Desde la Tecnología



Todas la herramientas y  
metodología para la  
implementación de una solución

# Nuestra Experiencia a disposición...

Estas ideas lógicas son además de experiencias concretas:

Las organizaciones/empresas en estos años nos fueron demandando y contestando sobre las necesidades de contar con un sistema de medición para la gestión:

- Más de **200** empresas de la región cuyo alrededores.
- Más de **35** empresas de la Región Noroeste.
- Más de **10** organizaciones en la Región Sur.
- Más de **100** entidades de Buenos Aires, Chile, Paraguay, Perú y Colombia.
- Pocas organizaciones de México, EEUU, España.



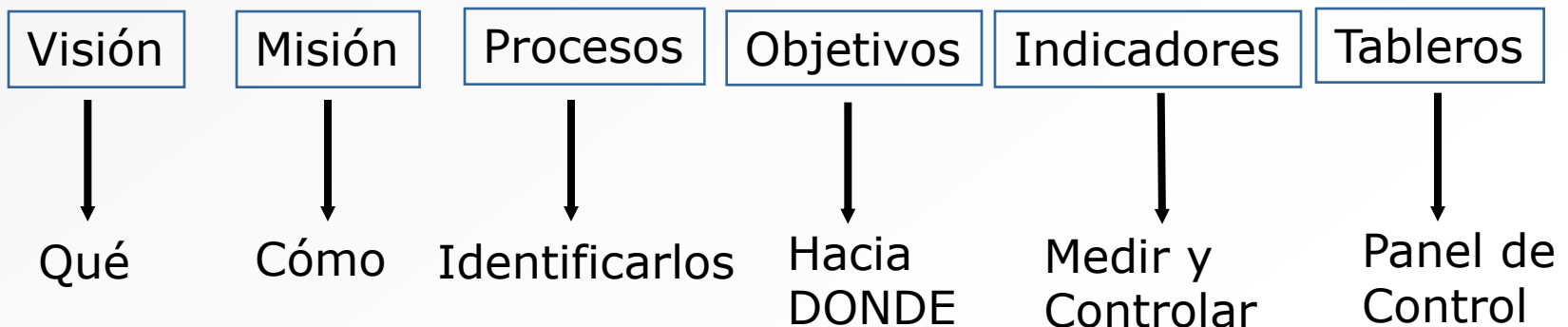
Nos dieron como resultado la **IMPORTANCIA** de un sistema de medición.

# Estado Corporativo para su Uso

Tener una dirección comprometida con lograr una organización orientada a la medición.

Bill Gates dice que información sobre su empresa es en lenguaje de números no por sensaciones.

Una empresa de autos desarrolló un tablero de control de mediciones en un momento complicado de mercado para lograr la estrategia que se proponía.



La **tecnología** ayuda a que se implemente un sistema de mediciones y tableros. La **consultoría** hace eficaces y efectivas esas implementaciones **colaborando** con el negocio y el área de sistemas.

# ¿Qué es un indicador?

Es un valor que muestra algo en relación a un patrón.

No necesariamente hace referencia explícita al patrón.

Noción extraída y deducida de varios autores.

KPIs en inglés es más claro y concreto.

Características del sistema de indicadores:

1. Deben ser simples y fácil de interpretar,
2. Deben ser partes de un paquete de indicadores,
3. Deben estar relacionados entre sí,
4. Deben medir datos actuales también,
5. Pueden medir aspectos intangibles



Los KPIs dependen de las **necesidades y situaciones** de las organizaciones.  
MEDIBLE, ENTENDIBLE, CONTROLABLE

# Indicadores Operativos

Son aquellos que se arman para medir la operatoria de la organización. Se llaman también concurrentes. Miden hechos, ocurrencias.

Ejemplos:

1. Producción diaria real,
2. Ordenes de compra por día,
3. Asistencia de personal del día,
4. Rotación de inventario,
5. Costo por producto,
6. Exportación a una región.



Los indicadores operativos suelen extraerse desde los sistemas **transaccionales**. Se calculan con **Excel** y suelen combinar algunas **bases de datos** operativas. Los sistemas de **ERP** los tienen previsto como reportes diarios y de uso común.

# Indicadores Históricos

Son los que muestran la experiencia de hechos en la organización.

Siguiendo la analogía con las personas es lógico el manejo.

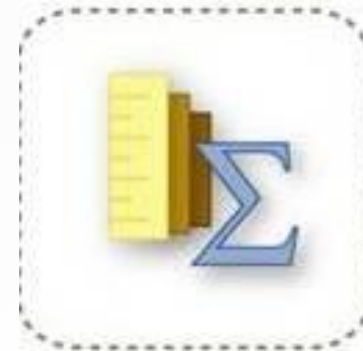
Son los manejados en una aplicación de business intelligence.

Son históricos e integradores de la gestión.

Hacen referencia a la estrategia de la organización.

Ejemplos usuales:

1. Serie de ventas mensuales en el año,
2. Evolución de la producción diaria,
3. Asistencias de hoy respecto al mismo día del año pasado,
4. Índice de Trazabilidad en el tiempo.



Los indicadores históricos están orientados al **análisis** de información.  
Tienen una función **integradora** y posibilitan un análisis global del negocio.

# Indicadores Especiales

Son aquellos que miden intangibles. Que brindan inteligencia.

*"Estamos sumergidos en un mundo que **asalta** nuestra mente de comunicaciones."* Posicionamiento. Al Ries.

En Estados Unidos se publican unos 30.000 libros al año y así al siguiente año y luego al siguiente. Haría falta 17 años de 24 horas de lectura de una persona que lee 300 palabras por minuto para abarcar una producción anual. Y así seguir... Al Ries.

En Europa hay Hipermercados de 50.000 productos o marcas expuestas. Al Ries.

Por esto es clave lo siguiente:

1. Segmentar, Clusterizar información, (Usado en Clientes)
2. Principio de Pareto 80/20,
3. Analizar los primeros 10/N o los últimos 10/N,
4. Determinar perfiles o buscar patrones comunes.

Es importante tener una **herramienta** que permita el manejo de estos indicadores con alto **volumen** de información.

# Indicadores Especiales

Manejo de **Información** para la toma de **Decisiones** y luego **Accionar**.

1. *Información* **Positiva** sobre el Funcionamiento de la Empresa

¿Qué clientes hacen el 80% de mi **Ganancia**?

¿Cuán **Leales** son mis clientes?

¿Cuáles son mis **Productos** mas vendidos en los últimos meses?

¿Cuál es la **Facturación** respecto del año pasado?

2. *Información* por **Excepción**

- Porcentaje de Caída de **Ventas** estacional
- Incremento desmedido de **Costos** este mes respecto a los seis meses anteriores
- Top Ten **Cientes** bajo su nivel de **Compra**
- Alto nivel de **Stock** respecto al año pasado
- Bajo nivel de **Exportación** a una región



# Nuestro Cloud combina:

- Seguridad y Confidencialidad,
- BI Tradicional,
- Rapid BI (BIaS),
- Información de Contexto social, económico: Open Data,
- Infraestructura dinámica de crecimiento,
- Horas de Servicios que aceleren aun más la solución,
- “Experiencias volcadas” de diseño y analítica en plantillas,
- Actualizaciones permanentes de sistemas,
- Instructivos y multimedia de aprendizaje,
- Mezcla de información de las Redes Sociales,
- Está en castellano,
- Pronto habrá una herramienta que colabore a la construcción de un mapa estratégico, indicadores y BSC.



# Final...

---

¿Preguntas o comentarios?

¡Muchas Gracias!

Juan Pablo Moldero  
[jpmoldero@itiers.com](mailto:jpmoldero@itiers.com)