

「Proyectos  
Gestión Conocimiento」



# La nueva forma de entender el BI

Julio 2014

# Contenido

- ┌ Business Intelligence: Una definición
- ┌ Presentación de Proyectos Gestión Conocimiento
- ┌ La inteligencia empresarial (BI) y las empresas: Situación actual
- ┌ La solución: Atlas SBI
- ┌ Beneficios de Atlas SBI

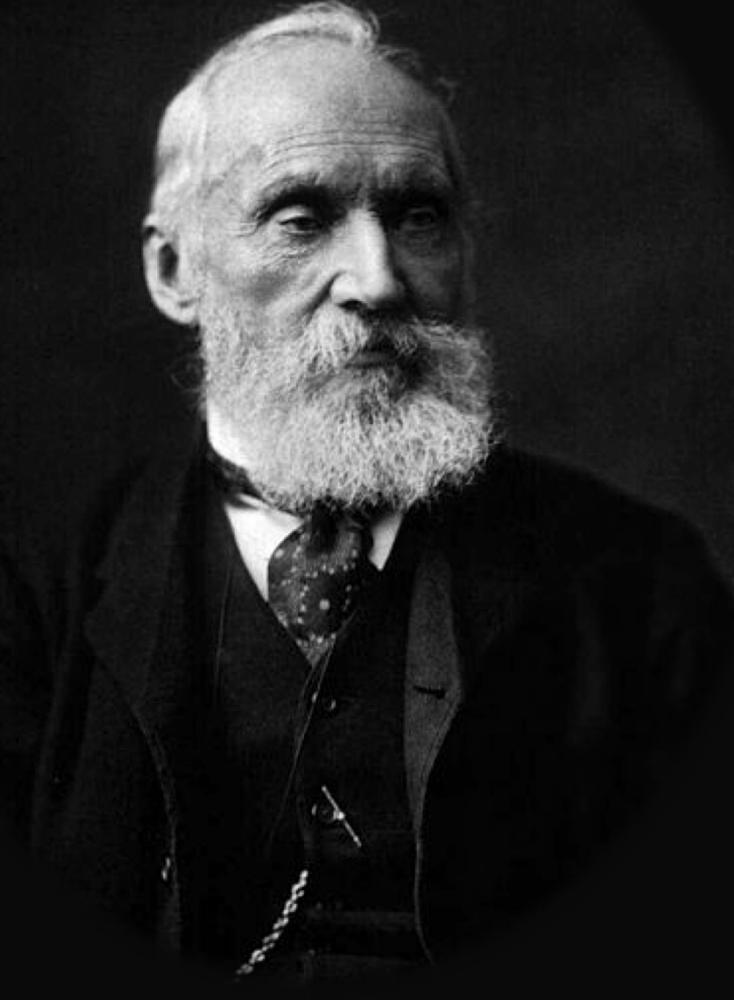
# Business Intelligence

---

Una definición

「Proyectos  
Gestión Conocimiento」





“Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide no se puede mejorar. Lo que no se mejora se degrada siempre”

**William Thomson**  
Primer barón de Kelvin

# ¿Qué es Business Intelligence?

- ┌ Se denomina **Business Intelligence (BI)** o Inteligencia Empresarial al conjunto herramientas y modelos para la creación de conocimiento a partir del análisis de datos.<sup>1</sup>
- ┌ **Principales beneficios**
  - ┌ Respuesta a preguntas críticas globales o departamentales del negocio.
  - ┌ Permiten saber qué pasa en la empresa.
  - ┌ Ayudan a tomar decisiones basadas en hechos reales con menos incertidumbre.
  - ┌ Implicar a todo el equipo en los objetivos de la organización.
  - ┌ Automatizan la laboriosa tarea de generación de informes.
  - ┌ Beneficios económicos a corto, medio y largo plazo.

**“Los proyectos BI son los que presentan un ROI<sup>2</sup> más elevado (430% en 1,6 años)”<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Fuente Wikipedia

<sup>2</sup> ROI Return of Investment : Retorno de la inversión

<sup>3</sup> Alejandro Soto director de Análisis de IDC

# Responde a las principales preguntas

- ▣ Qué ha pasado: Reporting operativo y Análisis OLAP
- ▣ Qué está pasando: Dashboards
- ▣ Qué quiero que pase: Cuadros de mando estratégicos y operacionales
- ▣ Dónde está pasando: Posicionamiento de información en mapa
- ▣ Qué pasará: Data mining



# Proyectos Gestión Conocimiento

---

Una nueva forma de entender el BI

Proyectos  
Gestión Conocimiento



# Qué hacemos

Ayudamos a **mejorar el rendimiento de las empresas** mediante consultoría en la mejora de los procesos y la construcción de herramientas y modelos de presentación de la información.

Todo ello facilita la **toma de decisiones basadas en hechos reales** y permite transformar el conocimiento tácito en conocimiento explícito.

De esta manera, nuestros clientes pueden **reducir costes** superfluos o mejorar la relación con sus clientes para, en definitiva, **conseguir sus objetivos e incrementar su rentabilidad**.



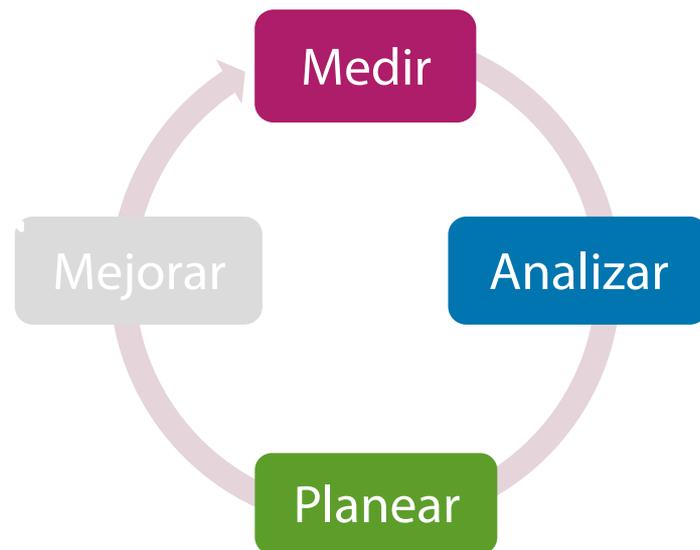
# Servicios de consultoría

- ▣ Consultoría estratégica.
  - ▣ Ayudamos a formular la estrategia.
  - ▣ Ayudamos a identificar los objetivos estratégicos y operativos.
  - ▣ Elaboración de Mapas estratégicos
    - ▣ Definición de indicadores.
    - ▣ Definición de metas.
    - ▣ Definición de iniciativas.
- ▣ Consultoría de procesos.



# Servicios de Implantación

- ▮ Implantación de sistemas de Inteligencia de Negocio (Atlas SBI, Analysis Services, ...)
  - ▮ Generación de informes
    - ▮ Dashboards
    - ▮ Reporting Operativo
    - ▮ Cuadros de mando
  - ▮ Diseño de Datamarts.
  - ▮ Extracción y transformación de datos.
  - ▮ Cálculo de indicadores.
  - ▮ Personalización.
- ▮ Soporte.
- ▮ Formación.



# Algunos clientes

## Administración Pública

- Aj. de Barberà del Vallès
- Aj. de Cambrils
- Aj. de Cornellà
- Aj. d'Esplugues
- Aj. de Sant Feliu
- GORE Araucania (Chile)
- GORE Magallanes (Chile)
- Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas

## Laboratorios

- Ecocéutics
- Farmacia Viñamata
- Laboratorios Vitae
- Pierre Fabre

## Distribución

- ADI Grup
- Auvisa
- Burruezo Alimentación
- Carbónicas Castellví
- Del Moral Congelats
- DHL Supply Chain
- France Frost
- Pastyboll
- Aja Morchón
- Assolin

## Servicios

- British Summer
- CFT Andrés Bello (Chile)
- Fundació Tecnocampus
- Kells College

## Industrial

- Carré Furniture
- Sati Fabrics
- Tabalsa
- Zanini
- Coemba
- Fricorsa
- Cisionex

## Tecnológicas

- Cetemmsa
- IFX Networks (Colombia)
- Privalia
- Nueva Gestión (Chile)

# Algunos colaboradores y partners

instaura

AS  
SOFTWARE

GRUPOGEINFOR

Cudifilm  
Grupo Assystem

bifarma  
gestionar la farmacia rentabilizando su tiempo

frax

innovación + tecnología  
lazos

Aurentic  
CONSULTORES

Labware

Kialti  
Tecnologies

excelia

connectis  
member of Getronics

UOC  
Universitat Oberta  
de Catalunya

e euss  
enginyeria

ORACNET  
PROJECTES WEB I SOLUCIONS INTERNET

# La empresa respecto al BI

---

Situación actual

「Proyectos  
Gestión Conocimiento」





No hay tiempo para pensar y analizar

La red de ventas no tienen  
acceso a la información  
que necesitan





Los departamentos guardan la información como si fuera su tesoro

A side-view mirror of a car, showing a reflection of a road with a car in the distance under a cloudy sky. The mirror is black and oval-shaped, and the reflection shows a white car in the foreground and a dark car in the distance on a road with white dashed lines. The background of the reflection is a blue sky with white clouds. The actual scene outside the mirror shows a green field and a line of trees in the distance.

Se toman decisiones basadas  
en la información contable



Las herramientas de análisis  
que incluyen los ERPs son  
incompletas

Dan muchos datos y poca información





Los datos están dispersos

Se generan  
hojas de cálculo  
de forma  
manual ...



... y repetitiva



Con peligro real de fuga de información

Y con tantos resultados  
como autores

8.0

7.5

5.5

10.



Si buscan un sistema de BI han de adquirir varias herramientas independientes ...

Con implantaciones  
largas y complejas



# ... a un precio inalcanzable



Vendor	Size	Total License Cost	Total Support Cost	Total Cost
Cognos	Small	58,184	43,618	101,802
	Medium	182,356	136,707	319,063
	Large	543,584	407,608	951,192
MicroStrategy	Small	10,100	21,666	31,766
	Medium	174,500	115,170	289,670
	Large	845,800	558,228	1,404,028
SAP	Small	36,000	23,760	59,760
	Medium	131,750	86,955	218,705
	Large	1,595,670	1,053,142	2,648,812
Oracle	Small	17,600	29,040	73,040
	Medium	254,800	168,168	422,968
	Large	1,124,200	741,972	1,866,172
Pentaho	Small	0	30,000	30,000
	Medium	0	87,000	87,000
	Large	0	87,000	87,000

**Fuente:** Mark Madsen, "Lowering the cost of Business Intelligence with Open Source", Third Nature - 2010

# Atlas SBI

---

La nueva forma de entender el Business Intelligence

「Proyectos  
Gestión Conocimiento」



# Una nueva forma de entender el BI

- Ponemos al alcance de las empresas, de forma fácil y asequible, una tecnología que tradicionalmente es compleja y cara.



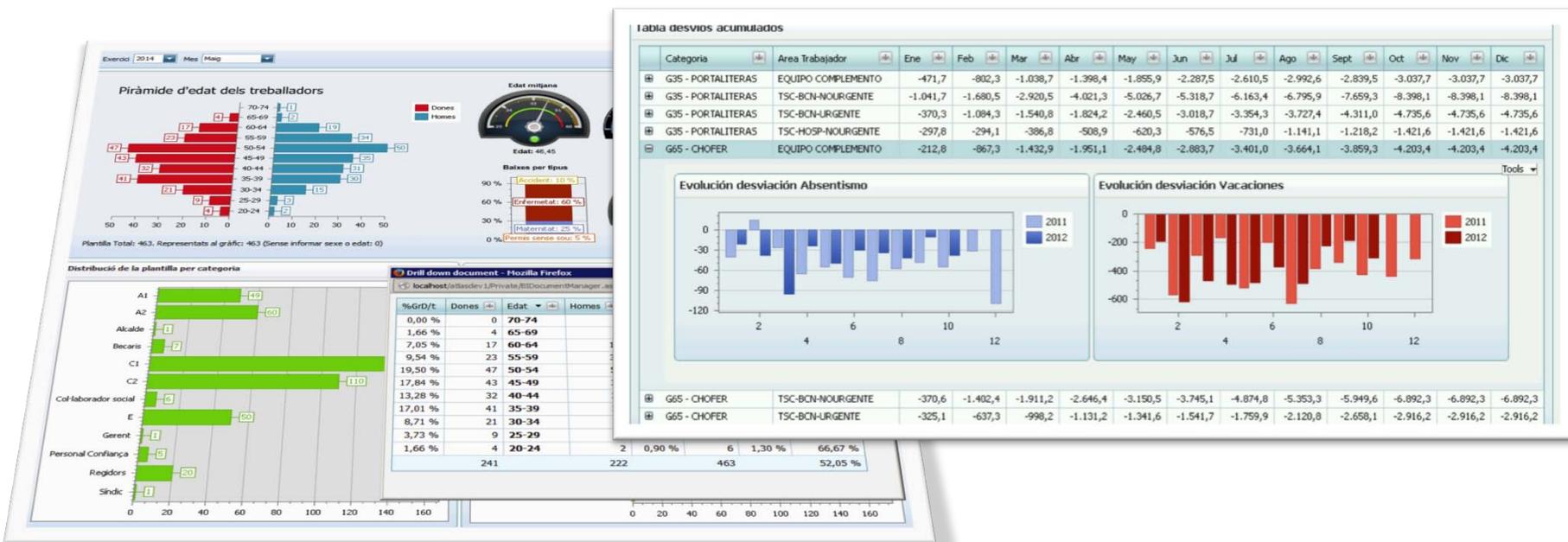


# Consolidación de información en un punto



# Sistema de rápida implantación

- ▣ Más de 50 documentos analíticos predefinidos
- ▣ Información precisa para la toma de decisiones
  - ▣ Comparativa de información de varios años
  - ▣ Marcadores de tendencia (semáforos, gauges, flechas,...)
- ▣ Capacidad de profundizar en la información



# Pensado para analizar

- ▣ Ayuda a las personas a analizar y pensar en lugar de generar informes
- ▣ Informes para anticipar tendencias
  - ▣ Informes sobre indicadores de futuro
  - ▣ Satisfacción de cliente
  - ▣ Nivel de formación del personal
  - ▣ Visitas a la web
- ▣ Incremento de la productividad
- ▣ Evita errores



# Ayuda en la toma de decisiones

- ▣ Información clave de la empresa de forma sintética
- ▣ Amigable, fácil e intuitivo
- ▣ Indicadores semafóricos

**Comparativo año actual / anterior**

Ejercicio 2010 Mes Diciembre

<input checked="" type="checkbox"/>	Tipo de incidencia	Año Actual	Año Anterior	E	% Dif	Mes A.Act.	Mes A.Ant.
<input checked="" type="checkbox"/>	Transporte	36	50	●	-28,0 %	2	5
<input checked="" type="checkbox"/>	Material roto	35	37	●	-5,4 %	3	3
<input checked="" type="checkbox"/>	Calidad Producto	4	4	●	0,0 %	0	0
<input checked="" type="checkbox"/>	Introd. Pedido	10	9	●	11,1 %	0	2
<input checked="" type="checkbox"/>	Falta material	35	32	●	9,4 %	6	2
<input checked="" type="checkbox"/>	Error en precios	37	24	●	54,2 %	4	0
<input checked="" type="checkbox"/>	Devolución	42	26	●	61,5 %	1	2
		199	182			16	14

Actualizar gráficos

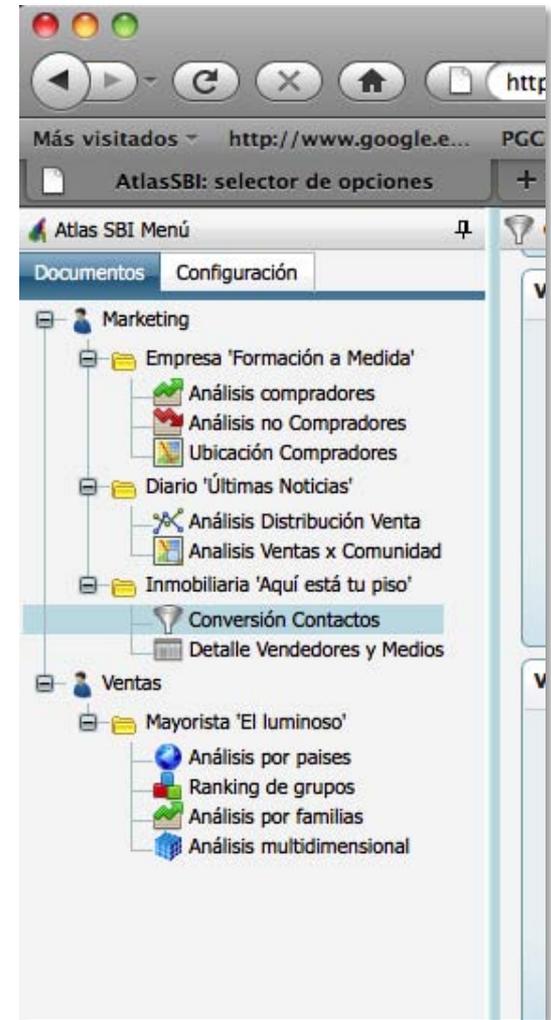
Area TODAS Ejercicio 2010 Mes Abril

Cuatr GENERICOS  
CARDIOLOGY  
SILKY  
BLUESKIN  
DES PRAIRIES  
BLAT

Acum. 2010	Acum. 2009	Trend	Diferencia	Mes 2010/4	Mes 2009/4	Estado	Difer. Mens
7.939.852,60 €	57.613.539,41 €	→	0,57 %	11.963.995,56 €	12.199.100,67 €	●	-1,93 %
1,44 %	0,99 %	↓	46,46 %	1,59 %	1,12 %	●	42,35 %
837.222,33 €	568.423,89 €	↓	47,29 %	190.607,35 €	136.535,99 €	●	39,60 %
1.101,37 €	946,98 €	↑	16,30 %	1.037,91 €	842,95 €	●	23,13 %
50,71 %	56,42 %	↓	-10,13 %	44,57 %	60,05 %	●	-25,77 %
26.675,00	34.327,00	↓	-22,29 %	5.138,00	8.690,00	●	-40,87 %
2.833,00	4.524,00	↑	-37,38 %	673,00	1.024,00	●	-34,28 %
0,22	0,24	↓	-8,64 %	0,20	0,22	●	-6,47 %
4.053.600,00	5.513.474,00	↑	-26,48 %	813.987,00	1.253.715,00	●	-35,07 %
54,68 %	72,23 %	↑	-24,30 %	49,22 %	72,20 %	●	-31,84 %

# Evita las islas de información

- ┌ Proporciona una visión única de la información
- ┌ La información se comparte de forma segura
  - ┌ Definición de usuarios
  - ┌ Roles
  - ┌ y atributos
- ┌ Información personalizada para cada perfil
  - ┌ Los documentos analíticos se agrupan en roles
  - ┌ Los roles se asignan a los usuarios
  - ┌ Se definen atributos de usuario (zona, departamento, ..)
  - ┌ La información de los documentos analíticos se filtra en función de los atributos



# Controla las fugas de información

Exportación a Excel controlada

Análisis multidimensional

Suelta campos de filtro aquí

Ejercicio 
 Trimestre

		2010			2009			
		Importe Neto	% s/T.Net	% Margen	Importe Neto	% s/T.Net	% Margen	Importe
ESPAÑA	ACCIONAMIENTOS	1.389.315,70	43,89 %	38,08 %	15.720.362,90	30,76 %	32,22 %	17.109,6
	AUTOMATAS	147.149,20	4,65 %	45,35 %	2.020.686,90	3,95 %	44,58 %	2.167,8
	CABLES	5.215,50	0,16 %	53,67 %	50.835,30	0,10 %	21,27 %	56,0
	CONTROL LUMINICO	270.359,10	8,54 %	107,88 %	3.212.439,50	6,28 %	33,28 %	3.482,7
	ILUMINACION INTERIOR	842.427,30	26,61 %	31,91 %	23.712.179,60	46,39 %	28,22 %	24.554,6
	SISTEMAS INSTALACION	512.112,20	16,18 %	24,59 %	6.400.310,20	12,52 %	31,12 %	6.912,4
	SUMERGIBLES	-895,20	-0,03 %	0,00 %	-3.375,40	-0,01 %	0,00 %	-4,2
ESPAÑA Total		3.165.683,80	65,08 %	38,21 %	51.113.439,00	72,32 %	30,68 %	54.279,1
MARRUECOS	ACCIONAMIEN	40	7,77 %	18,57 %	1.848.782,40	25,86 %	10,29 %	1.865,7
	AUTOMATAS		0,00 %		193.993,80	2,71 %	25,94 %	193,9
	CONTROL LUM		0,00 %		365.938,10	5,12 %	23,78 %	365,9
	ILUMINACION	20	51,03 %	13,63 %	3.877.353,50	54,23 %	11,98 %	3.988,6
	SISTEMAS INS	80	41,20 %	19,70 %	863.178,60	12,07 %	19,25 %	953.052,40
MARRUECOS Total		218.163,40	4,49 %	16,44 %	7.149.246,40	10,12 %	13,26 %	7.367.409,80
PORTUGAL	ACCIONAMIENTOS	35.729,10	2,41 %	41,17 %	2.171.681,30	17,49 %	22,60 %	2.207.410,40
	AUTOMATAS	7.925,70	0,54 %	61,56 %	182.066,80	1,47 %	45,34 %	189.992,50
	CABLES		0,00 %		22.348,80	0,18 %	35,00 %	22.348,80
	CONTROL LUMINICO	4.850,80	0,33 %	38,49 %	1.599.400,10	12,88 %	17,55 %	1.604.250,90
	ILUMINACION INTERIOR	43.744,50	2,95 %	-50,87 %	5.242.538,00	42,22 %	24,86 %	5.286.282,50
	SISTEMAS INSTALACION	1.388.172,40	93,77 %	15,54 %	3.197.986,20	25,76 %	16,95 %	4.586.158,60
PORTUGAL Total		1.480.422,50	30,43 %	11,80 %	12.416.021,20	17,57 %	21,64 %	13.896.443,70
Total		4.864.269,70	100,00 %	27,94 %	70.678.706,60	100,00 %	27,04 %	75.542.976,30

# Potente y flexible

- ▣ Independiente de la plataforma tecnológica
- ▣ Accede a cualquier sistema de BD
- ▣ Más de 20 formas de representar la información
  - ▣ Gráficos (5)
  - ▣ Datos (6)
  - ▣ Selección y edición (5)
  - ▣ Organización (5)
  - ▣ Especiales (2)

Financiero

Periodificación: Mensual | Año: 2009 | Mes: Enero

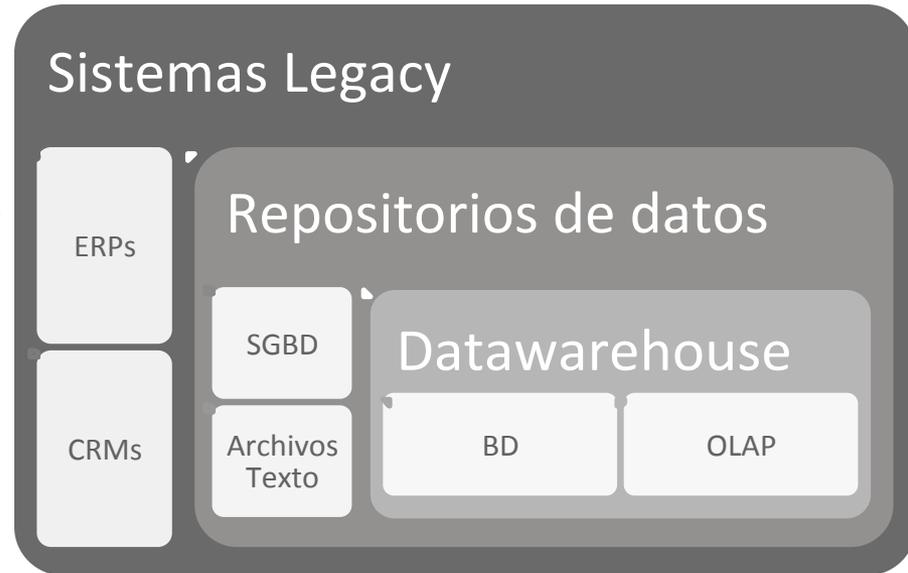
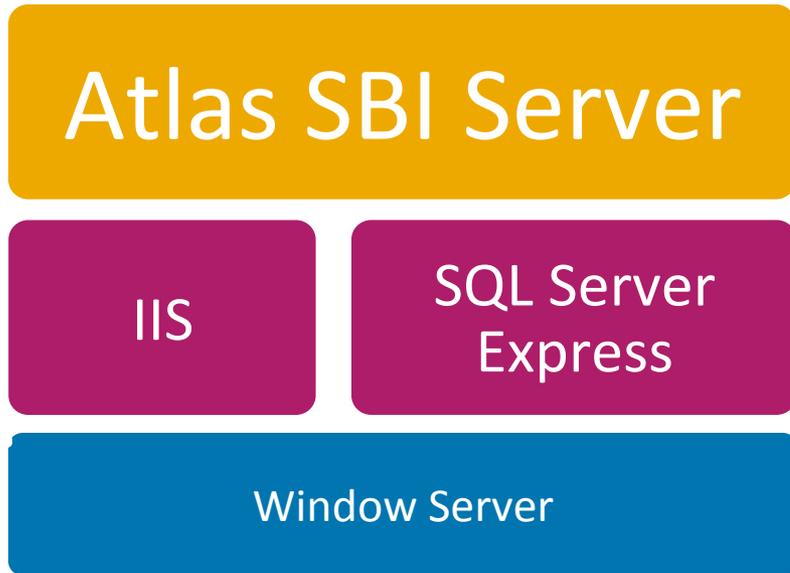
Descripción	Enero	Importe
<b>TOTAL</b>		<b>104.468.950,24</b>
A) Acumulado mensual		48.549.553,73
Acumulado trimestral		-34.188.323,29
Acumulado semestral		70.244.368,09
Por años		12.493.508,93
Media móvil		
B) Informe comparativo		55.919.396,51
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		15.692.360,92
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios		9.757.092,31
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo		9.757.092,31
4. Personal		1.296.000,00
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas		4.639.268,61
V. Inversiones financieras a corto plazo		0,00
5. Otros activos financieros		0,00
3. Patentes, licencias, marcas y similares		0,00
5. Aplicaciones informáticas		610.741,64
6. Investigación		-34.799.064,93
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material		70.244.368,09
1. Tesorería		40.227.035,59
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>-104.468.950,24</b>
A) PATRIMONIO NETO		-97.635.923,54
A-1) Fondos propios		-97.635.923,54
I. Capital		-9.770.663,94
II. Prima de emisión		10.415,79
III. Reservas		-10.628.816,07
V. Resultados de ejercicios anteriores		-68.561.637,75
VII. Resultado del ejercicio		-8.685.221,57
C) PASIVO CORRIENTE		-6.833.026,70

# Sistema integrado

- ▣ Acceso web
- ▣ Toda la información en un único sitio
- ▣ En un único control muestra información de múltiples orígenes
  - ▣ Excel con presupuesto
  - ▣ Ventas del ERP
  - ▣ Contactos del CRM
  - ▣ ...
- ▣ Disponible
  - ▣ En tiempo real
  - ▣ En cualquier lugar
  - ▣ En cualquier momento



# Arquitectura de Atlas SBI Server



# Beneficios de Atlas SBI

---

Algunos ejemplos

「Proyectos  
Gestión Conocimiento」



# Beneficios del BI para la Dirección general

- ┌ Visión Integral:
  - ┌ En un golpe de vista conocer la situación real de la empresa
  - ┌ Tener la tranquilidad de saber cómo va todo en tiempo real.
- ┌ Permite **alinear la organización** con la estrategia
  - ┌ Ver la evolución de los objetivos en función de los indicadores
  - ┌ Relacionar información operativa de todos los departamentos con la estrategia.
- ┌ Evita las lagunas de información
- ┌ **Ahorra** tiempo en la elaboración de informes y por tanto **costes**.
- ┌ No tener que depender de nadie para **tener toda la información que necesita**.



# Beneficios del BI para la Dirección financiera

- ▣ Mejora de la gestión de los recursos de la empresa para optimizarlos.
  - ▣ Mantenimiento de un nivel de gastos adecuado
  - ▣ La evolución de la rentabilidad en relación al volumen de ventas (ROS)
- ▣ Poder dedicarse a analizar la información en lugar de a generarla
- ▣ Conocer los principales ratios de análisis financiero.
  - ▣ La situación financiera de la empresa en todo momento
  - ▣ Las necesidades financieras a corto y largo plazo
  - ▣ Negociar mejor con los bancos
  - ▣ Nivel de endeudamiento adecuados



# Beneficios del BI para la Dirección de RRHH

- ▣ Alinear los objetivos personales con los de la empresa
  - ▣ Retribución del variable
    - ▣ Analizar la adecuación de los incentivos
- ▣ **Medir el nivel de calidad** de los servicios suministrados por los empleados
- ▣ ROS en relación al número de empleados
- ▣ Análisis del absentismo laboral
- ▣ **Identificar necesidades de capacidades**
- ▣ Formación de los empleados
  - ▣ Inversión en formación por número de empleados
  - ▣ Promoción por la formación



# Beneficios para la Dirección de Marketing

- ▣ Saber la **rentabilidad de las campañas de marketing**
  - ▣ Analizar los medios más efectivos
  - ▣ Reducir los costes de publicidad
- ▣ Analizar el **comportamiento de los clientes** después de determinadas campañas
  - ▣ Como son
  - ▣ Elasticidad de los precios
  - ▣ Frecuencia de compra
  - ▣ Satisfacción de los clientes
- ▣ Saber la cuota de mercado
  - ▣ Saber si se crece en número de clientes
  - ▣ Conocer la composición de la cartera de clientes
- ▣ Conocer el **comportamiento de los productos**
  - ▣ Cuales son los más demandados
  - ▣ Cuales son los más rentables



# Beneficios del BI para el Director comercial

- ▣ **Analizar** la evolución de las ventas
  - ▣ Ventas por zona, por canal, por división...
  - ▣ Evolución de los ratios de ventas
- ▣ Análisis del cliente
  - ▣ 360° del cliente
  - ▣ **Segmentación**
  - ▣ Quienes son los **clientes más/menos rentables**
- ▣ Análisis de los productos
  - ▣ Productos más demandados
  - ▣ Productos más rentables
- ▣ Definir objetivos de ventas y **hacer el seguimiento**
  - ▣ Poder retribuir de forma justa en base a los objetivos fijados y gestionarlo fácilmente.



# Beneficios del BI para la Dirección de S.I.

- ▮ **Rentabilizar las inversiones** en ERP's y CRM's
  - ▮ La automatización del procesos no es suficiente para la mejora continua es necesario disponer de indicadores que nos ayuden a medir el impacto de los cambios realizados<sup>4</sup>
- ▮ **Proveer de los sistemas más adecuados** para la toma de decisiones de la
- ▮ Mejora de los sistemas de información
- ▮ **Ahorrar en coste de licencias** de l'ERP o CRM
- ▮ Generar informes que integren información de diferentes orígenes de datos
- ▮ **Darle al usuario la información que necesita de forma automatizada.**



<sup>4</sup>Frank Buytendij Vicepresidente de investigación de Gartner

# Director de operaciones

- ▣ Identificar los principales costes
- ▣ Identificar necesidades de mejora en los procesos
- ▣ Anticiparse a posibles roturas de stock
- ▣ Rotación de stocks
- ▣ Análisis de incidencias o paradas técnicas en la preparación de pedidos
- ▣ Control de los tiempos medios, mínimos y máximos de entrega de mercancías



Gracias por su atención

**La nueva forma de entender el Business Intelligence**

[www.pgconocimiento.com](http://www.pgconocimiento.com)