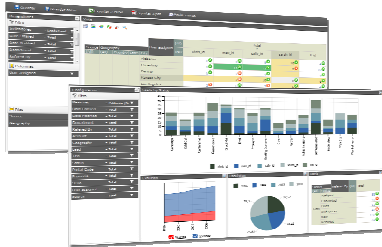


**El software de Business Intelligence puede ser un aliado clave para los retos a los que se enfrenta una empresa internacionalizada**

### ¿Qué es el Business Intelligence?

El software de **Business Intelligence** ofrece a las **empresas** herramientas para facilitar y mejorar los procesos de toma de decisiones.



Todas las empresas se gestionan con información, pero muchas veces el proceso es **lento y costoso**. Es habitual usar **Excel** o **Informes manuales**, con problemas de mantenimiento y fiabilidad, o simplemente poca información

El Business Intelligence **agiliza y automatiza** esos procesos permitiendo que fluya la información para beneficio del negocio.

### El Business Intelligence y la Internacionalización

El mundo ha cambiado y muchas empresas se enfrentan al reto de ser empresas internacionalizadas, globales; y hay un aspecto de la internacionalización en el que el Business Intelligence puede marcar la diferencia: **el control del negocio**.

En una compañía internacionalizada:

- La complejidad de los procesos es superior
- La distancia hace que sea más difícil obtener información de primera mano.
- Es necesario disponer de procesos de control de negocio estructurados y que cuenten con información fiable y actualizada.

El **Business Intelligence**, hace posible que la actividad internacional de la organización se pueda controlar de forma sencilla en base a información de calidad y actualizada.



### Un caso de éxito, Fermax

Fermax, compañía española con presencia en **más de 60 países** y líder en el mercado de los porteros automáticos, implementó un sistema de Business Intelligence utilizando la plataforma **Litebi**, para el control de ventas internacionales, con el objetivo de ahorrar tiempo y **mejorar el control de la actividad internacional** coordinada desde la central.

#### Retos

- Sustituir un sistema de informes manuales
- Ahorrar tiempo en la confección de informes manuales
- Aumentar la calidad y la frecuencia de los análisis

#### Resultados

- Ahorro de tiempo para ventas internacionales e informática
- Aumento de la frecuencia de análisis y control
- Análisis geográfico visual de las ventas (visualización en mapas)