

■
Cuatro pasos
para tomar
mejores
decisiones
comerciales



Introducción

Paso 1

Determinar dónde pueden resultar útiles los datos

Comentar las expectativas

Actuar para empoderar a todo el mundo,
independientemente de su experiencia

Paso 2

Considerar las capacidades analíticas de negocio

Planificación y pronóstico predictivo

Visualización de los datos

Análisis prescriptivo

Un comentario sobre los informes

Paso 3

Crear el conocimiento para una base adecuada de datos

Paso 4

Abogar por la tecnología adecuada

Apéndice

Beneficios de la analítica de negocio para líderes empresariales

Cómo prepararse para las conversaciones con proveedores



Introducción

Este libro electrónico es para personas que quieren tomar mejores decisiones para su negocio. Si su trabajo consiste en recopilar, analizar o implementar datos para recursos humanos, finanzas, cadena de suministro, marketing o ventas, este libro electrónico presenta cuatro pasos que le ayudan a marcar una gran diferencia.

Mejores decisiones de negocio significan mayores ingresos. No importa si su responsabilidad es atraer y retener al mejor talento, desarrollar una mejor cadena de suministro o mejorar los procesos automatizados, ya que una cosa está clara: no puede dejar que la competencia le supere. Es el momento de empezar a tomar mejores decisiones.

Si ya no puede seguir trabajando a partir de conjeturas, si alguna vez ha deseado poder entregar planes y presupuestos fiables más rápido, o si ha soñado con hacer predicciones más sólidas, [siga leyendo →](#)

Paso 1

Determinar dónde pueden resultar útiles los datos en la toma de decisiones en su departamento

Los datos siempre han sido la base de los análisis que respaldan el proceso de cierre financiero, la creación de presupuestos y la conformidad de las auditorías, y es probable que trabaje con ellos todos los días. Pero levante la vista de las hojas de cálculo que le han pasado. Los datos también ayudan a una organización a tener un gran éxito.

Los datos ayudan al personal a tomar mejores decisiones, ya se trate del personal de tienda o de altos ejecutivos. A medida que comienza a determinar dónde pueden ayudar los datos a tomar decisiones sobre su equipo, la firma de analistas Gartner® recomienda replantearse qué es lo esencial, determinar quién o qué está involucrado y reconsiderar cómo aprovechar los datos y los análisis.¹

En un puesto como el suyo, los datos no paran de llegar y analizar su significado es una constante. Los datos esconden las respuestas a las preguntas más importantes para su negocio, y también a las más pequeñas. Alertan sobre cuestiones que nunca se había planteado. Cobran vida en forma de planificación continua e integrada. Generan ingresos a medida que todo el mundo obtiene una imagen más completa de la empresa. Los datos ayudan a entender lo que viene a continuación.

Comentar las expectativas

Tenga conversaciones honestas con el equipo de liderazgo sobre su papel. ¿Se espera que haga una “autopreparación” de datos, que manipule los datos sin procesar para prepararlos para el análisis? Si la respuesta es sí, es crucial que tenga acceso a esos datos. ¿Se espera que proporcione predicciones rápidamente cuando se produzca un cambio comercial o de mercado? Entonces tendrá éxito solo en la medida en que pueda superar las barreras que presentan los sistemas existentes de su organización. ¿Ve que los líderes se entusiasman ante la perspectiva de la analítica integrada, la tecnología diseñada para hacer que el análisis de datos y la inteligencia empresarial sean más accesibles? Entonces es su trabajo explicar cualquier sistema o proceso desconectado que pueda obstaculizar este importante objetivo.

Actuar para empoderar a todo el mundo, independientemente de su experiencia

Comente las expectativas con su equipo. Pregúnteles quién quiere deshacerse de las hojas de cálculo de Excel y verá cómo van levantando las manos. Anímeles a hacer las preguntas que de verdad quieren hacer, con las ideas y suposiciones que les encantaría ver probadas o refutadas. Anime a los empleados a decir claramente si desean formar parte de la toma de decisiones basada en datos; puede que le sorprenda ver quién está dispuesto. Comuníquese con colegas cuyos datos departamentales influyan en las decisiones de su equipo e invítelos a unirse a sus discusiones.



Los beneficios empresariales de tomar mejores decisiones

91 %

de los líderes empresariales informa que la tecnología analítica ha mejorado sus actividades y procesos.²

63 %

de reducción del tiempo de creación de presupuestos.³

80 %

de mayor rapidez en el procesamiento de los datos.³

Considerar las capacidades analíticas de negocio para apoyar sus esfuerzos

La analítica de negocio es un conjunto de prácticas automatizadas de análisis de datos, herramientas y servicios que le ayudan a comprender no solo lo que está sucediendo en su negocio, sino también por qué está sucediendo. Las capacidades de análisis le ayudan a mejorar la toma de decisiones en el momento, y le ayudan a planificar. Con el análisis, la información llega más rápido; Ventana Research ha descubierto que las empresas que analizan datos con más frecuencia reportan mejores resultados. Cuando el análisis se lleva a cabo diariamente, por hora o en tiempo real, la satisfacción oscila entre el 78 y el 86 %.²

Y el análisis tiene otro beneficio: conversaciones honestas. A medida que los datos se comparten entre los departamentos, una visión de la verdad comienza a surgir. La colaboración se convierte en algo que busca, no en algo que teme. Esta visión clara de la verdad revela los próximos pasos y proporciona a las personas inteligentes y enérgicas la orientación que necesitan, lo que da a los líderes el impulso que desean. Es algo increíble, y es parte de la razón por la que algunas empresas tienen más éxito que otras: utilizan análisis para ayudar a cada empleado a conocer la verdad y comenzar desde ahí. Se pueden tomar mejores decisiones todos los días, cada hora, cada minuto. No se puede negar el poder de la analítica de negocio.

Examinemos las principales capacidades de análisis de quienes toman decisiones operativas.

Planificación y pronóstico predictivo

Este tipo de capacidad es el análisis de datos para aquellos que planifican, presupuestan y pronostican. Una excelente manera de responder rápidamente con información más fiable. Hace que sea más fácil ajustar los planes a medida que cambia el mercado. Reduce los procesos manuales en su departamento y le ayuda a detectar tendencias y patrones estacionales. La mayoría de las soluciones de proveedores apoyan la planificación de los recursos de personal; algunas ofrecen IA y modelos de machine learning para proporcionar pronósticos más granulares, y para hacer uso de patrones con objeto de fortalecer las predicciones. Busque soluciones que ofrezcan un panel de control unificado, herramientas flexibles y controles de seguridad, así como acceso en tiempo real a sus datos. Busque capacidades predictivas que utilicen IA para identificar tendencias y factores de riesgo. Pregunte si la solución proporciona múltiples opciones de interfaz de usuario diferentes, incluida una opción de interfaz de Excel y una interfaz de usuario basada en la web para facilitar la transición de su equipo.

Paso 2

Considerar las capacidades analíticas de negocio para apoyar sus esfuerzos

Visualización de los datos

La visualización de datos es la representación de datos por medio del uso de gráficos comunes, como diagramas, gráficos, infografías y animaciones. Es una buena manera de comunicar relaciones de datos complejas y conclusiones basadas en datos de una manera fácil de entender. Y hace que sea más fácil explicar la información resultante de sus datos. La mayoría de las soluciones ofrecen gráficos de tendencias, gráficos de comparación y correlación. Algunas soluciones agregan gráficos para la correlación, la conexión de las partes con el todo y la relación. Busque herramientas que le permitan integrar la tecnología de computación cognitiva; La IA ayuda en la creación de los paneles de control y presenta una recomendación de visualización para contar mejor su historia.

Análisis prescriptivo

El análisis prescriptivo es el proceso de usar datos para determinar un curso de acción óptimo. Por esa razón, a menudo verá que las soluciones de análisis prescriptivo se ofrecen como “optimización de decisiones”. Este tipo de análisis considera todos los factores relevantes y ofrece recomendaciones para los próximos pasos. Se utiliza ampliamente para apoyar a los líderes operativos de la cadena de suministro, que pueden examinar una variedad de escenarios para llegar a los mejores resultados posibles en los que se tengan en cuenta las limitaciones comerciales conocidas. Busque modelos de optimización sólidos que representen los problemas de negocio matemáticamente y traduzcan las características principales del problema empresarial que está tratando de resolver.

Un comentario sobre los informes

Donde hay datos, hay informes. Con la analítica de negocio, los informes se pueden distribuir a todas las partes interesadas clave para compartir una sola versión de la verdad en toda su empresa; además, se puede fortalecer el cumplimiento normativo. Los informes se pueden programar para su envío o se puede acceder a ellos desde cualquier lugar.

Las mejores soluciones analíticas le ahorrarán a su equipo horas de trabajo de compilación tedioso. Podrá crear presentaciones altamente personalizables y perfectas con cualquier tipo de origen de datos, y producir resultados tanto interactivos como estáticos, como HTML, PDF, Excel con formato, CSV y XML. Podrá distribuir este contenido a un número ilimitado de usuarios con diferentes idiomas, filtros personalizados, cualquier combinación de formatos, en diferentes horarios y diferentes métodos de entrega, mientras mantiene un solo informe como fuente.

■

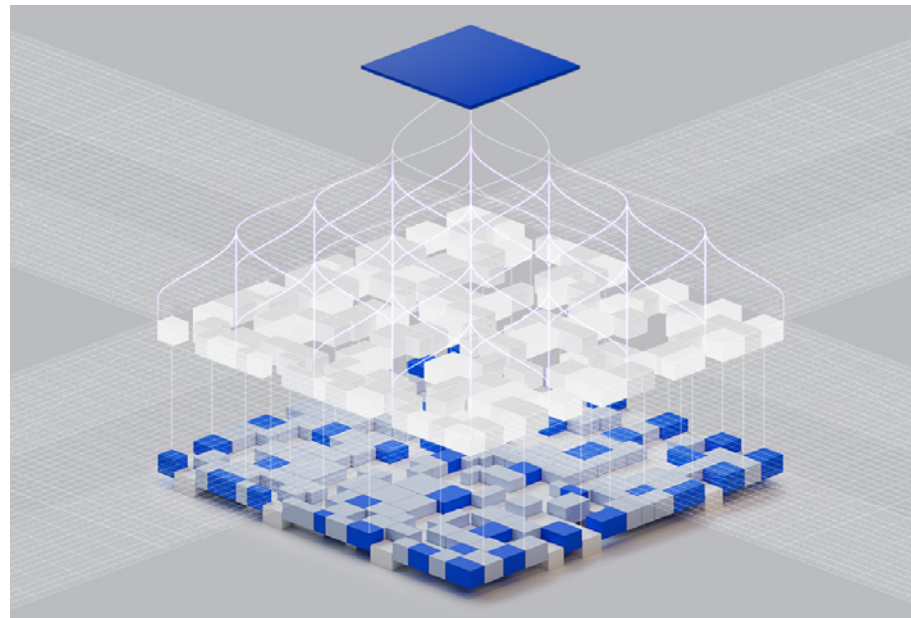
“Buscamos la automatización porque trabajamos con buenas personas. Queremos que miren hacia el futuro y no tengan que hacer un trabajo manual y aburrido”.⁴

Joonas Alasaari
Controlador de negocios sénior
Vaasan Ltd.

Paso 3

Crear el conocimiento para una base adecuada de datos

Todas las maravillas de los análisis sobre las que ha leído hasta ahora están preparadas para reforzarse. Esto se debe a una nueva forma de acceder a los datos: **el data fabric**.



Tradicionalmente, la mayoría de las organizaciones almacenan los datos de cada departamento por separado. Recursos humanos tiene sus datos en un lugar, atención al cliente en otro y contabilidad en otro. Los datos residen en entornos separados, a pesar de cualquier superposición natural que pueda ocurrir. Un data fabric reúne varios orígenes de datos para amplificar, en lugar de reemplazar, su tecnología actual. Esto proporciona un alcance centralizado en todos los puntos de su entorno de datos. Es posible combinar, acceder y gobernar correctamente varios tipos de datos para que las personas los pongan a trabajar. Si trabaja con grandes volúmenes de datos y debe dar soporte a miles de usuarios, la escalabilidad del data fabric es crucial para el éxito.

Si escucha a sus colegas hablar de integración punto a punto o centros de datos, preste atención. Ninguno de estos métodos es adecuado cuando los datos están altamente distribuidos y aislados. Las integraciones punto a punto añaden un coste exponencial por cada endpoint adicional que necesite conectarse, por lo que el método no es escalable. Los centros de datos permiten una integración más fácil de aplicaciones y orígenes, pero el coste y la complejidad de mantener la calidad de los datos en el centro se disparan. Conciencie a su empresa sobre el método de data fabric.

- Si trabaja con grandes volúmenes de datos y debe dar soporte a miles de usuarios, la **escalabilidad del data fabric es crucial para el éxito.**

Abogar por la tecnología adecuada

Está bien analizar a sus proveedores. Si encuentra uno cuyas ofertas prometen y cuyos empleados siguen proponiendo ideas originales y formas de ahorrar dinero, está bien ser incondicional. Busque socios visionarios que conozcan su sector; usted y su organización se lo merecen.

El método de analítica de negocio de IBM depende de la toma de decisiones basada en datos para mejorar la planificación y los resultados de la organización. Cuando cada empleado pueda saber la verdad y comenzar a partir de ahí, aportará un nuevo vigor a su plantilla y un sentido de propósito compartido a los colegas y ejecutivos.

Con IBM puede reducir los costos y aumentar los ingresos cuando mejore la toma de decisiones. Habilite la automatización dinámica de procesos a través de IA y capacidades predictivas para ofrecer presupuestos, pronósticos, informes e información más fiables y oportunos. Puede transformar su organización de reactiva a preventiva con datos en los que puede confiar. Su negocio puede mejorar constantemente.

Comparta este libro electrónico con colegas de ideas afines. ¡Que empiece la fiesta!

[Más información sobre las soluciones de IBM Business Analytics →](#)

[Chatee con el equipo comercial de IBM →](#)



Beneficios de la analítica de negocio para líderes empresariales

Recursos humanos

- Cree planes para su plantilla y de capacidad.
- Actualice rápidamente los planes de su plantilla cuando cambien las condiciones.
- Mejore las predicciones de abandono y retención.
- Estandarice los planes de compensación en todos los departamentos, regiones y geografías.
- Haga un seguimiento y mida las habilidades para determinar el ROI de los programas de capacitación.

Finanzas

- Refuerce la auditoría y el cumplimiento.
- Apoye a sus ejecutivos en la planificación estratégica.
- Obtenga información sobre las fuentes de ingresos, las ganancias y el efectivo.
- Ayude a los líderes de las unidades de negocio a preparar mejores pronósticos.
- Ofrezca análisis de rentabilidad por cliente, producto y canal.

Cadena de suministro

- Integre mejor las ventas y la planificación de operaciones.
- Obtenga una mejor visión de la demanda.
- Comprenda la mejor estrategia de suministro.
- Fortalezca la planificación de inventarios.
- Optimice mejor el inventario.

Marketing y ventas

- Mejore su capacidad para pronosticar ventas.
- Comprenda el desempeño de las personas y los departamentos.
- Cree y gestione los incentivos.
- Planifique mejor las asignaciones de cuentas y territorios.
- Mejore la planificación de cuotas.



Cómo prepararse para las conversaciones con proveedores

Cuando se reúna con posibles proveedores de analítica de negocio, establezca sus objetivos en términos generales. Hable sobre sus esperanzas y sueños para su empresa y su toma de decisiones. Prepárese con preguntas y deje que la conversación fluya.

- ¿Su interfaz es simple, basada en la web y fácil de usar?
- ¿Cómo se controlan y gestionan los flujos de trabajo?
- ¿Con qué rapidez se puede integrar su solución?
- ¿Tengo la opción de usar una interfaz de usuario de Excel para acelerar la adopción de su solución?
- ¿Qué tipo de modelado puedo esperar?
- ¿Ofrecen análisis exploratorios, paneles de control y predicción de autoservicio?
- ¿Qué tipo de informes hay disponibles?
- ¿Cómo contribuye su solución a la alineación con la estrategia corporativa y los objetivos de negocio?
- ¿Su solución permite la escalabilidad necesaria para mi negocio?
- ¿Cómo mantienen mis datos seguros?



© Copyright IBM Corporation 2022

IBM España, S.A.

Santa Hortensia, 26-28
28002 Madrid

Producido en los Estados Unidos de América
Octubre de 2022

IBM, el logotipo de IBM, ibm.com, IBM Cloud Pak, IBM Watson e IBM OpenPages son marcas comerciales de International Business Machines Corp., registradas en muchas jurisdicciones del mundo. Los demás nombres de productos y servicios pueden ser marcas comerciales de IBM u otras empresas. Puede consultar una lista de las actuales marcas comerciales de IBM en la web, en «Copyright and trademark information», en www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Este documento está actualizado en la fecha inicial de publicación e IBM puede modificarlo en cualquier momento. No todas las ofertas están disponibles en todos los países en los que opera IBM.

Los datos de rendimiento y ejemplos de clientes mencionados se presentan únicamente con fines ilustrativos. Los datos reales de rendimiento pueden variar en función de las configuraciones y condiciones de funcionamiento específicas.

LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE OFRECE “TAL CUAL ESTÁ” SIN NINGUNA GARANTÍA, NI EXPLÍCITA NI IMPLÍCITA, INCLUIDAS, ENTRE OTRAS, LAS GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, ADECUACIÓN A UN FIN CONCRETO Y CUALQUIER GARANTÍA O CONDICIÓN DE INEXISTENCIA DE INFRACCIÓN. Los productos de IBM están garantizados según los términos y condiciones de los acuerdos bajo los que se proporcionan.

1. How to Make Better Business Decisions, Gartner®, octubre de 2021
2. 2022 Business Planning Value Index, Ventana Research, 2021
3. The Total Impact of IBM Planning Analytics, Forrester Consulting, 2021
4. “Baking in AI and analytics to meet rising demand”, caso práctico de IBM, enero de 2022