

## ¿Qué se entiende por Business Intelligence?

**B**usiness Intelligence (BI) es la respuesta que la tecnología ofrece a la empresa para apoyar la toma de decisiones, la generación y obtención de información relevante y la evaluación de los indicadores de gestión.

La BI se ha convertido en la principal Tecnología de la Información para comunicar a todos los niveles y para apoyar la toma de decisiones, utilizando toda la información disponible, tanto dentro como fuera de la empresa.

Podemos encontrar, al menos, ocho razones para implementar un sistema de medición de la gestión a través de BI:

1.- Incrementa los resultados a través de la reducción de los costes de los procesos y el aumento de la productividad y la eficiencia.

2.- Posibilita la alineación de las actividades operativas con la estrategia de la empresa.

3.- Gracias a la medición de la eficiencia en los procesos, proporciona una base racional para seleccionar qué mejoras deben acometerse primero.

4.- Permite a la dirección identificar las mejores prácticas en la organización y expandir su uso en otros tipos de negocio.

5.- Mejora y agiliza la toma de decisiones en el ámbito presupuestario y de control de los procesos dentro de la organización.

6.- Permite la comparación con otras organizaciones.

7.- Posibilita establecer una mejor vinculación entre la estrategia, los objetivos y los indicadores de medición del grado de cumplimiento de dichos objetivos.

8.- Permite establecer, de forma justa, un sistema de compensación a la organización.

### ¿Cuáles son las características que debe reunir un Sistema de Información para la Dirección?

Las características básicas que debe reunir un Sistema de Información para la Dirección (EIS-Executive Information System) son, al menos, las siguientes:

1.- Ser escalable, permitiendo la adaptación continua de dicho sistema al crecimiento y complejidad de la empresa.

2.- Posibilitar la generación de información, el análisis de los datos y la toma de decisiones, en función de las necesidades del usuario.

3.- Reducir sensiblemente los costes (tiempo y dinero) de obtención de la información.

4.- Obtener los datos de fuentes únicas, evitando errores, redundancias y costes innecesarios.

5.- Facilitar la información relevante, permitiendo a la dirección evaluar el grado de éxito de los objetivos.

6.- Vincular la estrategia con la eficiencia operativa y con los indicadores de gestión.

7.- Permitir el análisis multinivel (de mayor a menor detalle) identificando causas de desviaciones y estimulando la adopción de medidas correctoras.

8.- Facilitar la comprensión de los resultados y la toma de decisiones (¿qué sucede si...?).

### ¿Qué beneficios surgen de implantar un Balanced Scorecard o Cuadro de Mando Integral?

Los principales beneficios que pueden esperarse de la implantación de un Balanced Scorecard (BSC) son los siguientes:

1.- Alineación de los empleados con la visión o propósito estratégico de la compañía.

2.- Mejora de la comunicación entre todo el personal sobre los objetivos y su cumplimiento.

3.- Ayuda en la descripción de la estrategia.

4.- Traducción de la visión y la estrategia en acción.

5.- Orientación hacia la creación de valor.

6.- Integración de la información de las diversas perspectivas de negocio (financiera, cliente, procesos y recursos estratégicos).

7.- Mejora de la capacidad de análisis y toma de decisiones.

La implantación de un proyecto de BSC puede ayudar a la empresa a definir más eficazmente su estrategia, a controlar sus objetivos estratégicos, además de implantar y comunicar dicha estrategia a todos los niveles de la organización.

Desde este punto de vista, la implantación de un BSC debe verse como un proyecto de naturaleza estratégica en la empresa y no como un proyecto de sistemas de información.

Las fases que sugerimos seguir a la hora de implantar un BSC son las siguientes:

1.- Definición de la visión, misión y valores de la empresa.

2.- Descripción de la estrategia a nivel corporativo, competitivo y operativo.

3.- Identificación de los objetivos estratégicos.

4.- Desarrollo del mapa estratégico para las diferentes perspectivas (financiera, cliente, procesos y recursos estratégicos) e identificación de las relaciones causa-efecto entre dichos objetivos estratégicos.

5.- Determinación de los indicadores y fijación de "metas" y "fracasos".

6.- Establecimiento de planes de desarrollo para el despliegue de objetivos, asignación de propietarios, hitos intermedios y fechas límite.

## Servicios



**A**ltair Directo es un servicio gratuito de consultas que el Grupo de Despachos Asociados a Altair pone a disposición de todas las empresas y profesionales relacionados con el mundo de las finanzas de empresa.

A través de este servicio se nos pueden plantear consultas sobre temas relacionados con las finanzas de empresa, entre los que podríamos destacar los siguientes:

- Presupuestos Económicos y Control Presupuestario.
- Presupuestos de Tesorería.
- Control de Gestión.
- Análisis de Proyectos de Inversión.
- Negociación y Operaciones Bancarias.
- Estrategia Financiera.
- Proyecciones Financieras.
- Diagnóstico Económico Financiero.
- Cash Management.
- Valoración de Empresas.
- Gestión Financiera a Corto Plazo.

Para utilizar este servicio, sólo tiene que acceder a la página web de nuestro despacho matriz:

[www.altair-consultores.com](http://www.altair-consultores.com)

**E**n esta página atenderemos cualquier pregunta que nos formule relacionada con las finanzas de empresa. Puede remitirnos sus preguntas directamente a través de nuestra página web: [www.altair-consultores.com](http://www.altair-consultores.com); por e-mail: [altair@altair-consultores.com](mailto:altair@altair-consultores.com); o por fax al número 963 393 671. También se publicarán aquellas cuestiones que, por considerarlas de interés general, se nos hayan planteado a través de nuestro servicio **ALTAIR DIRECTO**. Le animamos a que participe activamente en esta, su página, la página del lector.