

Business Intelligence: ¿Una realidad en el Perú?



*En la Foto:
Edison Medina La Plata,
Director-Gerente de IBSS.*

Hoy cada vez en nuestras empresas existe mayor información, y cada vez tenemos más datos procedentes de los Sistemas Operacionales, Call Center, Hojas de Cálculo, etc, sin embargo existe una carencia importante de integración entre estas fuentes, originando que los datos sean presentados en forma aislada.

En el mercado altamente competitivo de hoy, las empresas deben sacar ventaja de su información. Captando los datos provenientes de sus fuentes operacionales, convirtiéndolos en conocimiento a partir de la utilización y análisis de la información para potenciar la toma de decisiones.

Es indiscutible el aporte de las soluciones de Business Intelligence (Inteligencia de Negocios) en las organizaciones, sin embargo, y tomando como referencia una encuesta realizada a finales del año 2003 a las 2000 entidades más importantes del Perú, resaltamos que el 78% carece de soluciones de este tipo, y más aún el 56% desconocen sus ventajas. A pesar que a lo largo del año 2004 y lo que va del 2005 estos datos han ido

disminuyendo, planteamos la interrogante, ¿por qué no existe una proliferación de estas soluciones en nuestro país?, dado su evidente valor estratégico.

Al respecto, hemos querido tomar la percepción de los responsables de las áreas de Tecnologías de la Información de empresas de distintos sectores en nuestro país, a fin de encontrar respuestas a la interrogante planteada, aquí cinco de las razones encontradas :

El día a día.- existe una inevitable preocupación porque los sistemas operacionales funcionen y soporten correctamente el quehacer diario de la empresa, lo que tiene 'ocupados' a todo el personal y queda poco tiempo y recursos para las soluciones de gestión. Incluso, se tiene la idea que solo se puede pensar en Business Intelligence una vez los sistemas operacionales funcionen sin problemas, como esto habitualmente no ocurre queda indefinidamente postergado un proyecto que no sea operacional.

Desconocimiento de las soluciones.- a pesar que estas soluciones llegan a

potenciar la toma de decisiones en las organizaciones, existe despreocupación por parte de los usuarios funcionales en conocer sus virtudes, dejando la iniciativa a los responsables de Sistemas. Quién debe conocer más de CRM, el gerente de Marketing ó el Gerente de Sistemas?

Presupuesto.- Normalmente se asigna presupuesto al soporte de los sistemas operacionales, sin embargo, a los sistemas de Business Intelligence, que tienen un asidero estratégico no se les asigne presupuesto o se les asigna muy poco.

Temor al cambio.- estas soluciones permiten que los gestores en las organizaciones tengan mucho mayor tiempo para analizar la información que para prepararla, esto es un gran valor que origina un cambio organizacional, tema al que muchos usuarios suelen ser reacios.

Venta del proyecto.- en el aspecto interno debemos decir que los responsables de las áreas de Tecnologías de la Información, como parte de su rol de agentes de cambio en las organizaciones, son los llamados a impulsar y 'vender' internamente estos sistemas. Por otro lado, algunos proveedores están planteando estos proyectos como un tema tecnológico, cuando por esencia son un proceso de negocio, claro está con un importante ingrediente tecnológico.

Ante este panorama podemos concluir; que los usuarios responsables en las empresas deben ser más receptivos y procurar un mayor conocimiento de la contribución de estas soluciones a sus negocios. Además, los proveedores deben orientarse a atender a sus clientes bajo la premisa que Business Intelligence es un proceso de negocio y no un proyecto de tecnología.

IBSS es el resultado de la inquietud emprendedora de un grupo de profesionales en Gestión Estratégica de Negocios y Tecnologías de la Información, cuyo principal activo está representado por una vasta experiencia en estos ámbitos.

IBSS estableció como propósito, el acercar y extender a las diferentes empresas, los beneficios tangibles e intangibles de todo proyecto de implementación de Sistemas y de Gestión Estratégica Empresarial.

Los puntos de vista y opiniones expresadas en este documento son el resultado de años de experiencia y conocimiento sobre los temas tratados. Estos pueden ser motivo de discusión y es uno de los propósitos del mismo.