

# La importancia de la estrategia analítica como compañera de viaje



**Héctor Gomis Hidalgo**  
Director Cloud & BI en Clavei

 [hgomis@clavei.es](mailto:hgomis@clavei.es)

 [@hectorgomis](https://twitter.com/hectorgomis)

 [in/hectorgomis](https://in.linkedin.com/in/hectorgomis)



GENERALITAT  
VALENCIANA

TOTS  
A UNA  
veu

IVACE  
INSTITUTO VALENCIANO DE  
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

# La “Edad de los datos”



¿EMPRESA?



CLIENTE

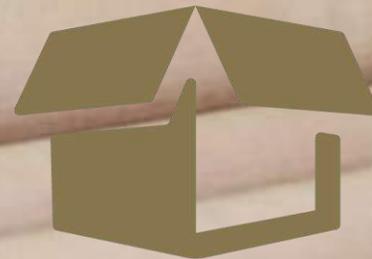




# Pedro García

## Director Comercial de Cartones García S.L.

- 5 años de experiencia en la dirección
- Formación en Dirección de empresas y dirección comercial internacional
- Segunda generación de empresa familiar y próximo director general
- Empresa con 25 años de historia



**Cartones García**  
Especialistas en embalaje



**ERP**



**CRM**



**CONTABILIDAD**



**INFORMES, EXCELS,  
ACCESS, etc.**



**WEB, B2B**



**Cartones García**  
Especialistas en embalaje



# El gran oráculo de los DIOSSES



# ¡Los “pufff” de su día a día!

Complicada **Falta de personalización** Incorrecta

Inconsistente **No navegable** **Inaccesible sin IT**

## **Diferentes orígenes de datos**

Poco amigable **Sin acceso en tiempo real** Desorganizada

**No utilizable por la gente de manera correcta**

Requiere de mucho procesamiento manual **Desactualizada**



# Fue consciente de que su empresa necesitaba una transformación digital y analítica



# ¿Qué es la Industria 4.0?

**Industria 4.0, la 4ª Revolución Industrial:**

## SUPONE

La aplicación de tecnologías disruptivas -- Promesa de fábricas inteligentes.

Datos -- Creación de valor.

Enfoque analítico

Producción flexible y reacción rápida.

Automatización y auto-gestión gracias a la digitalización.

## ESO SÍ

Será necesaria la estandarización de los protocolos de comunicación para aprovechar **TODO** el potencial de la **Industria 4.0**.

**ES** el proceso de transformación digital en el sector industrial.

## ¿RESULTADO?

Aumentar la producción del 20% al 25%

Reducir el 45% en tiempos de inactividad.

Producción más flexible y reacción ante la demanda.

## ¿Qué empresas se benefician de la Industria 4.0?

La **Gran Industria** (automóvil o siderurgia) ya se beneficia. Impactará también sobre **fabricantes pequeños y medianos**.

## ¿Cómo serán las plantas de la Industria 4.0?

### Tradicional

Situadas en **áreas industriales** fuera de las ciudades.

- ✓ Alta especialización y optimización.
- ✓ Datos en línea mediante sensores.
- ✓ Interconexión en el ecosistema industrial.
- ✓ Gran infraestructura y logística.

### Mini y micro plantas autónomas

Integradas en **áreas urbanas**.

- ✓ Flexibles para consumidores cercanos.
- ✓ Ajustada por la eficiencia energética, la seguridad y el medioambiente.
- ✓ Accesibles para usuarios y trabajadores.

Alberto de Torres  
CEO de Nektu y profesor de ICEMD



## Industria 1.0

Mecanización y primeras máquinas de vapor



## Industria 2.0

Producción en cadena



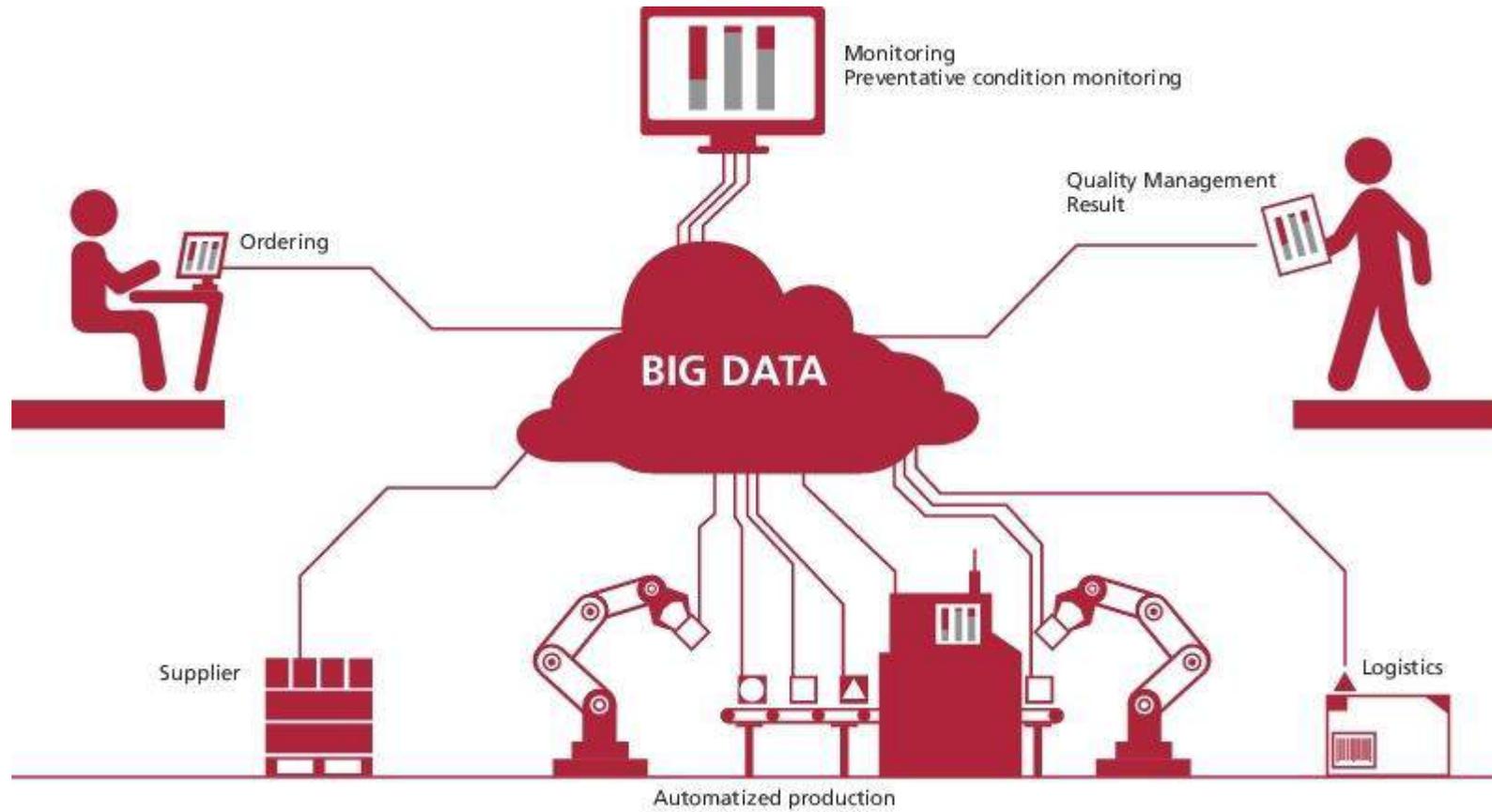
## Industria 3.0

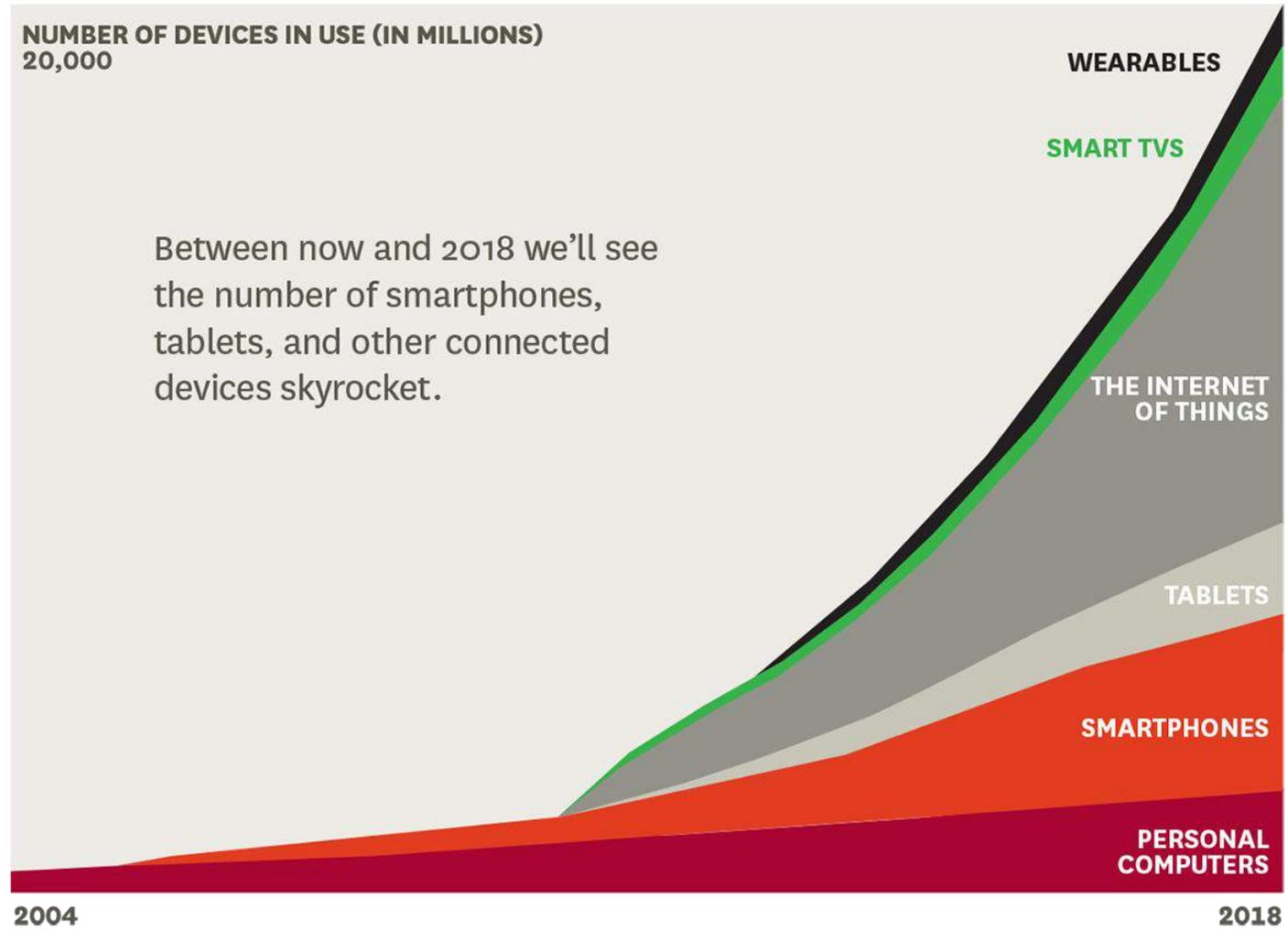
Sistemas electrónicos y tecnologías de la información



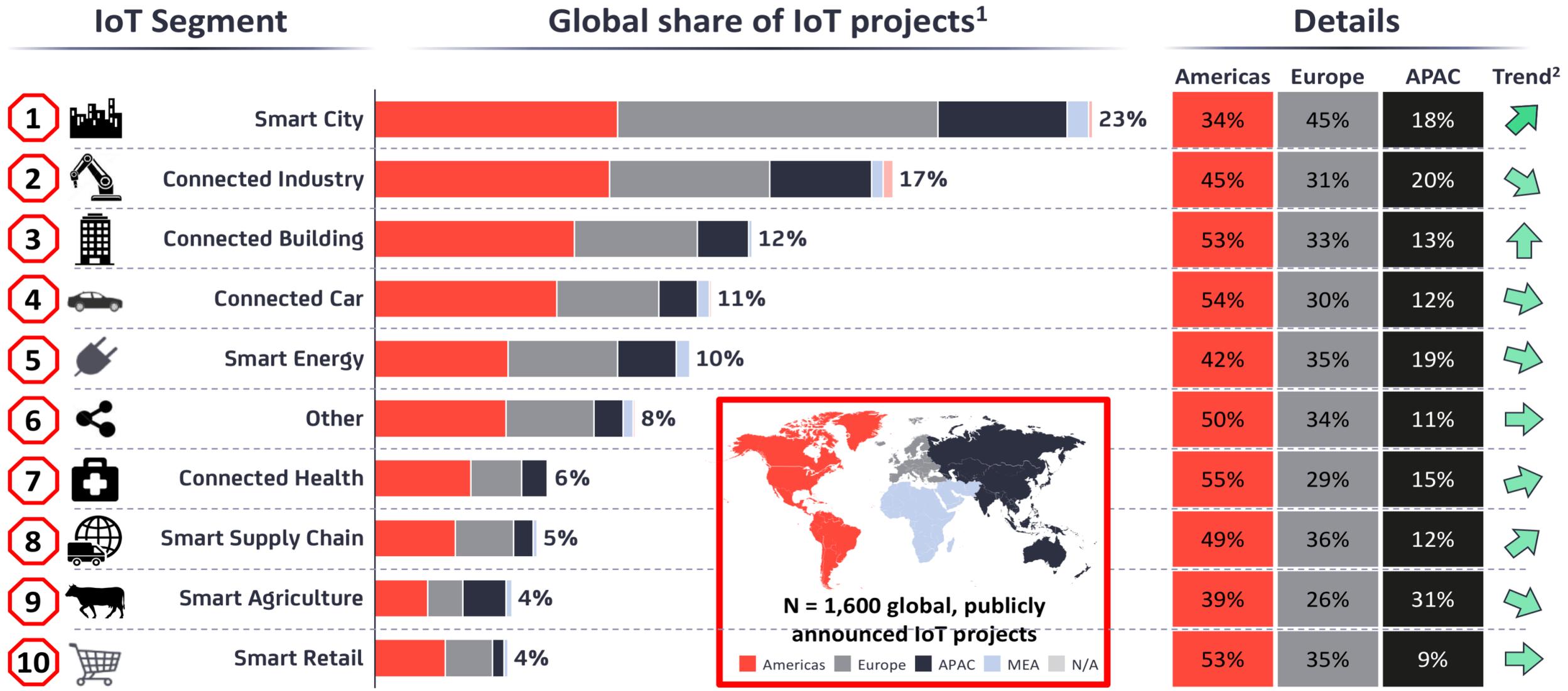
## Industria 4.0

Informatización y digitalización de todos los procesos

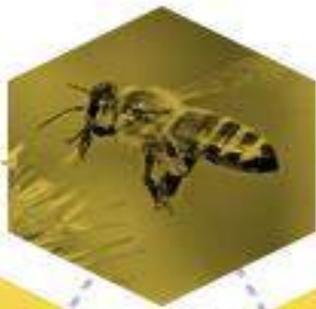




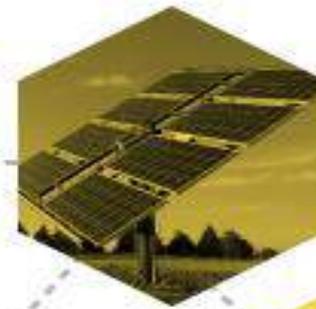
[Fuente Harvard Business Review](#)



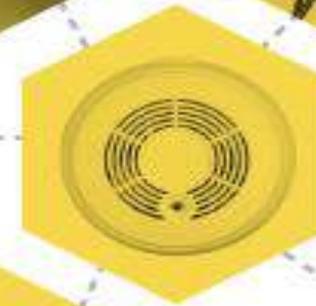
1. Based on 1,600 publicly known enterprise IoT projects (Not including consumer IoT projects e.g., Wearables, Smart Home). 2. Trend based on comparison with % of projects in the 2016 IoT Analytics Enterprise IoT Projects List. A downward arrow means the relative share of all projects has declined, not the overall number of projects 3. Not including Consumer Smart Home Solutions. **Source:** IoT Analytics 2018 Global overview of 1,600 enterprise IoT use cases (Jan 2018)  
**Source:** IoT Analytics, Jan 2018



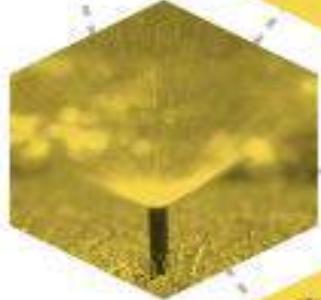
**ENERGY**



**AUTO & TRANSPORT**



**HOME**



**SMART PLANET:**  
The **IoT** already connects  
a wide range of  
devices & objects

**INDUSTRY/  
ROBOTICS**



**SMART  
CITIES AND  
GRIDS**



**PERSONAL  
ELECTRONICS**



**Wi Fi  
ROUTERS**

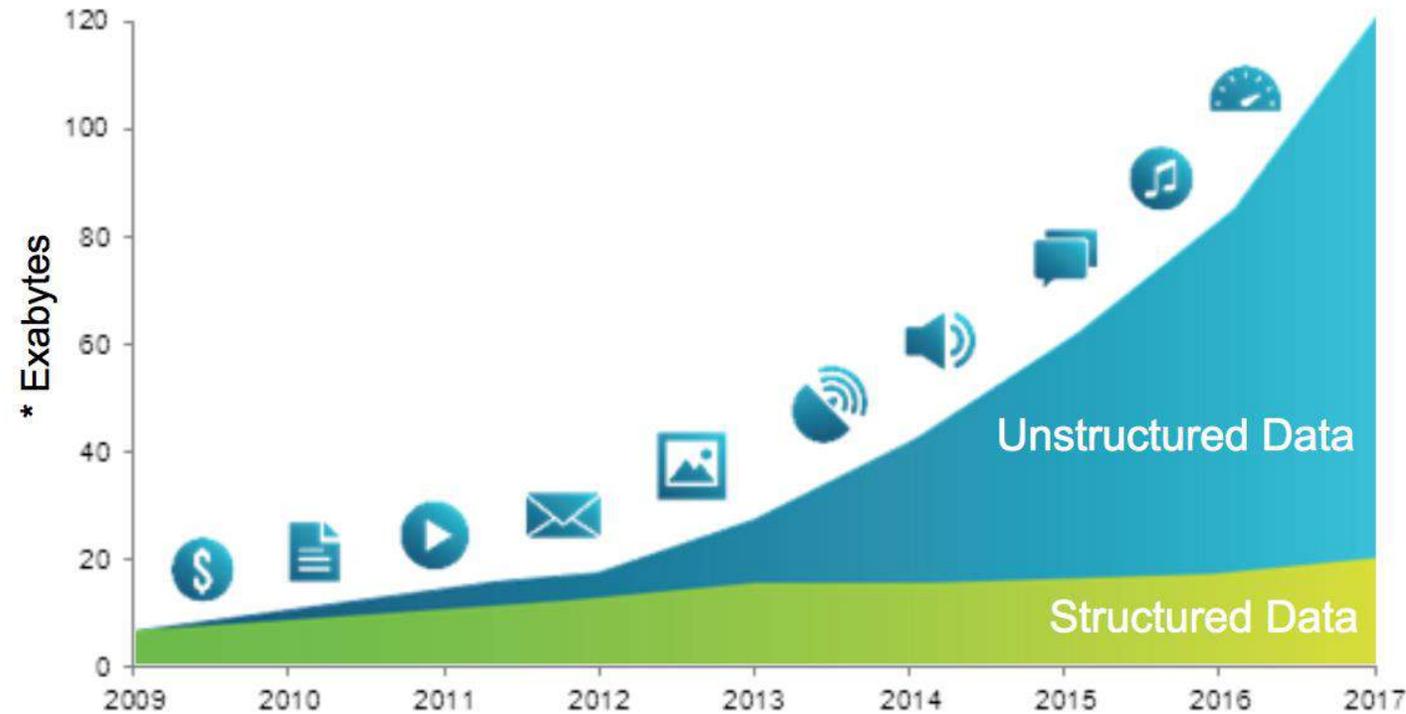
**SHOPPING**



# Crecimiento datos / tipología

## Data Growth

*Problem - Traditional and Legacy Storage Designed for Transactional, Not Unstructured Data*



\* 1 exabyte = 1,000 petabytes = 1 million terabytes = 1 billion gigabytes **Source: IDC**







# EL JEFE INFILTRADO En la competencia



# Is DIY right for you?





Comercio Electrónico



Marketing Digital



Digitalización de Procesos



Ciberseguridad



Infraestructura IT



Migración al Cloud



Analítica de Negocio



Talento Digital



# Directivos españoles....

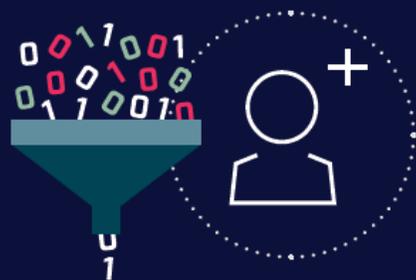
55%

Consideran que no tienen una cultura de toma de decisiones basadas en datos.



# 40%

No dispone de un rol específico de liderazgo en Big Data y Advanced Analytics (BDAA) o tiene menos de un año, aunque prevén crearlo y consolidarlo a corto plazo.



Los dos motivos principales para iniciar la transformación BDAA en las empresas:

# 68%

Relación con el cliente



# 50%

Automatización de procesos



# 85%

Han iniciado pilotos o proyectos con un éxito por encima de la media de otros procesos de transformación.



STARTUPS Y  
EMPRESAS PEQUEÑAS

0,3  
Millones de €

EMPRESAS  
MEDIANAS

0,7  
Millones de €

1,8M€



De presupuesto anual  
en las empresas  
de más de 200M  
de facturación.

55%

Consideran que no  
tienen una cultura de  
toma de decisiones  
basadas en datos.



7,7



De dificultad media  
en la obtención  
de perfiles analíticos.  
(siendo 0 muy fácil  
y 10 muy difícil)

50%

Utilizan *cloud* de forma  
completa o parcial para el  
almacenamiento de datos.

>250%

De incremento previsto  
en inversión y personal  
dedicado a Big Data  
en los próximos

3 años



CONOCIMIENTO

...pero tienes mucho  
más datos de los que  
puedes sacar partido

DATA



# ¿Por qué es importante?

- Las decisiones apoyadas en datos suponen:

23 veces más EFICIENTES para la captación de clientes

6 veces MENOS FUGA de clientes

19 veces más probabilidades de ser RENTABLES

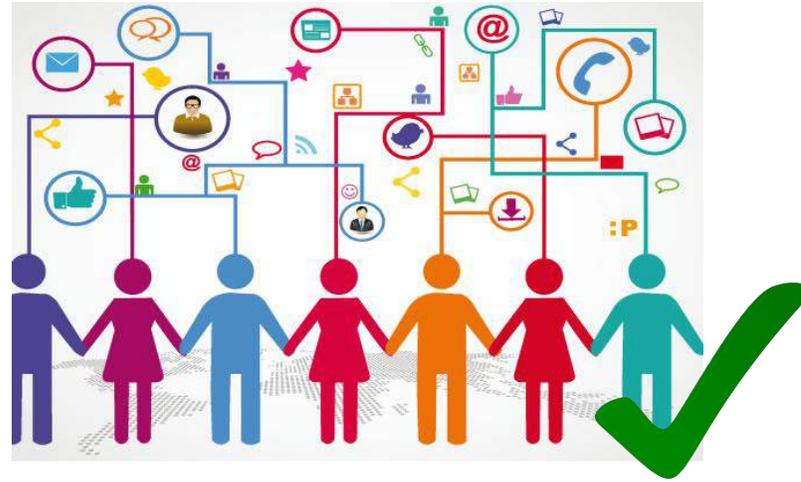
Según el McKinsey Global Institute



# ¿Cómo lo hago yo?



# Personas



Conocimiento



Método



Herramientas

# BUSINESS INTELLIGENCE



# ¿Qué es Business Intelligence?



Herramientas

Conjunto de **técnicas** que tienen por finalidad **transformar** los datos de una empresa en **información**, identificando posibles **indicadores (kpi)** y que estos puedan ser explotados con un **objetivo** definido

Por lo general estas el business intelligence se enfoca en tratar información estructurada e interna de las compañías a través de **Cuadros de Mando** o **Dashboards**

# Cuadrante mágico Gartner



Herramientas

Figure 1. Magic Quadrant for Analytics and Business Intelligence Platforms



Source: Gartner (February 2018)



# Executive Overview - Profitability (All)

Sales  
\$1,820,895

Profit  
\$231,963

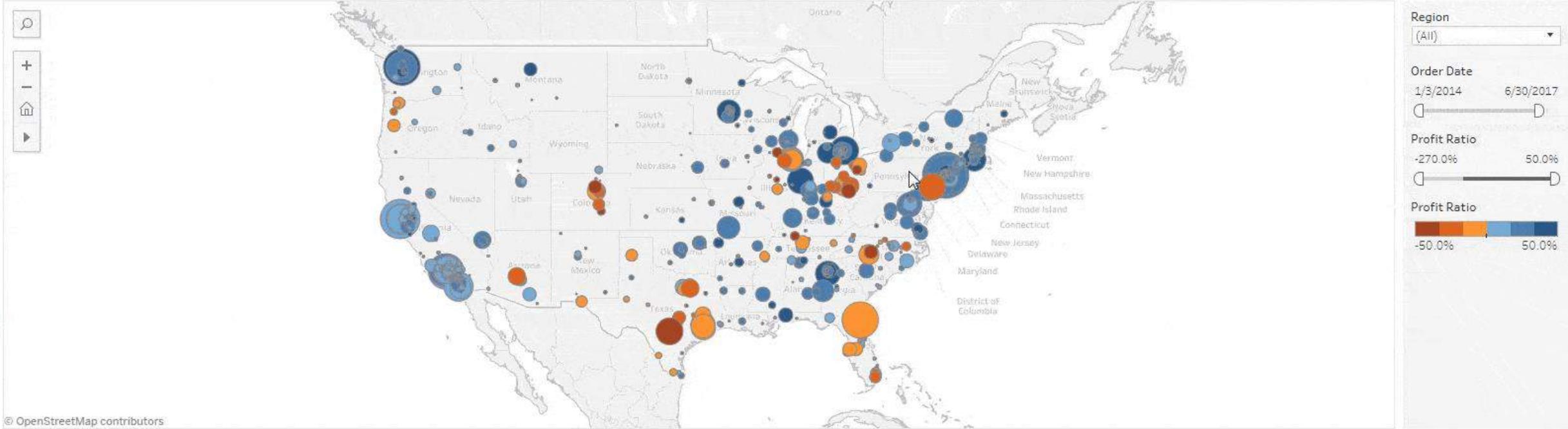
Profit Ratio  
12.7%

Profit per Order  
\$59.04

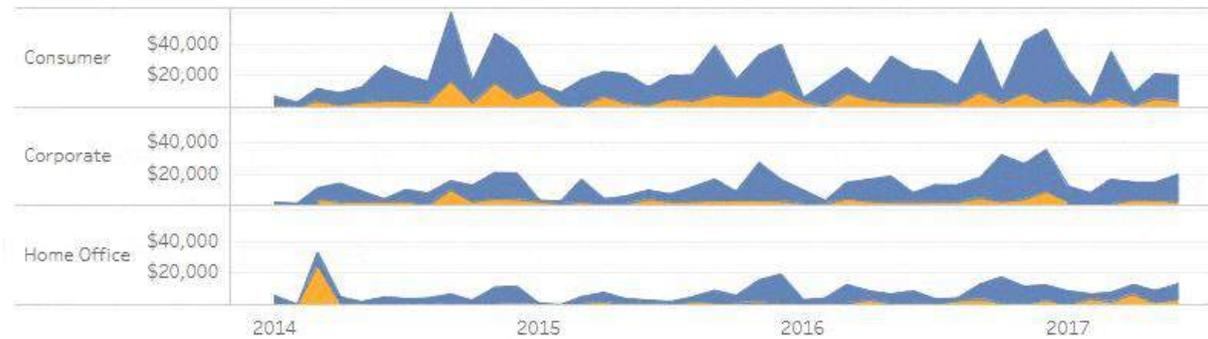
Sales per Customer  
\$2,313.72

Avg. Discount  
15.71%

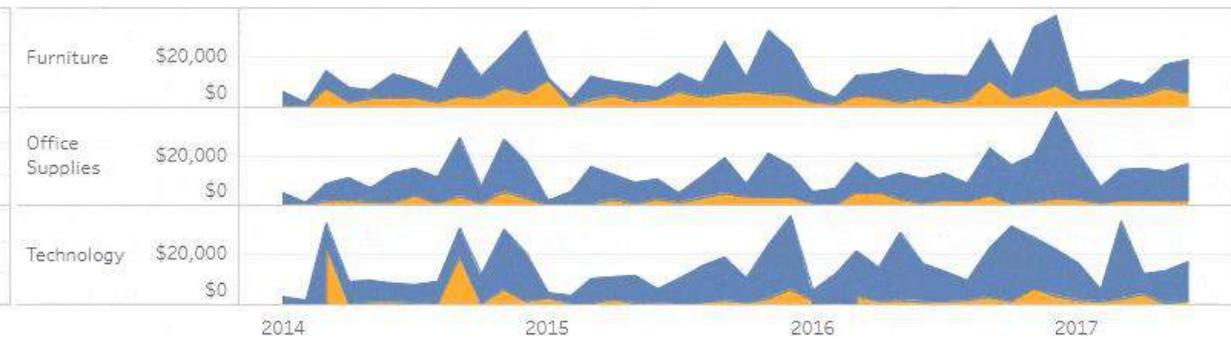
Quantity  
29,793



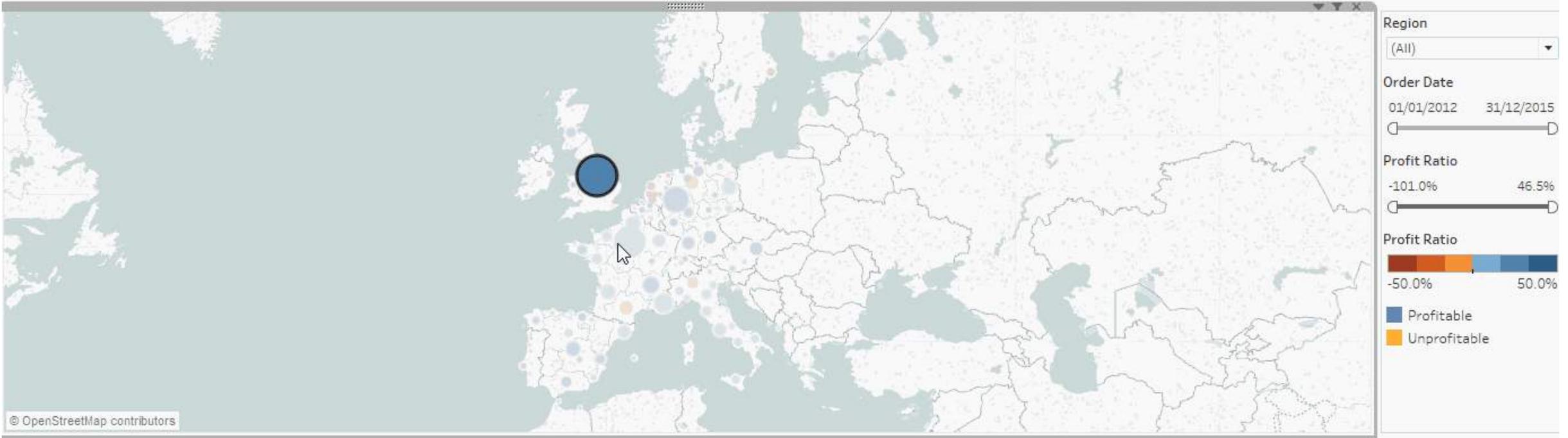
Monthly Sales by Segment - States: All



Monthly Sales by Product Category - States: All



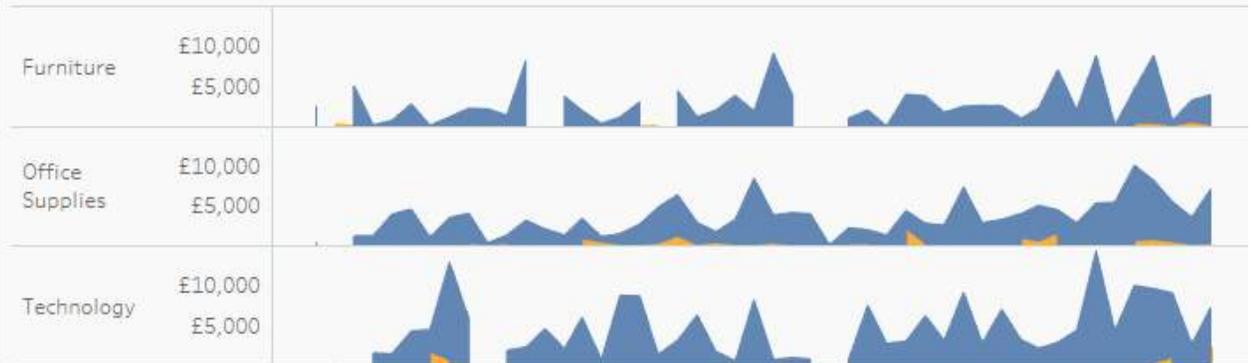
# Executive Overview - Profitability



Monthly Sales by Segment - States: **England**



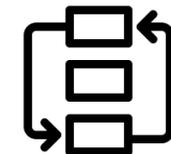
Monthly Sales by Product Category - States: **England**





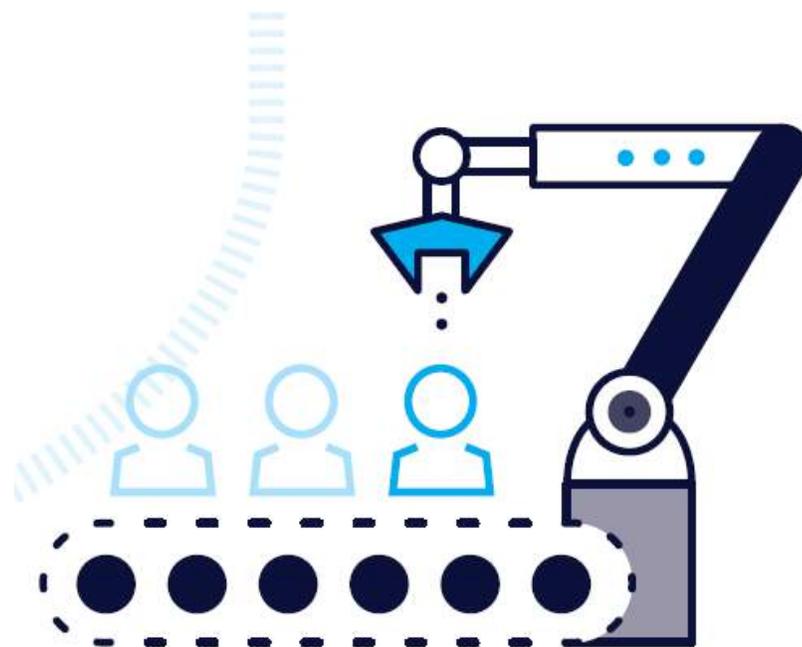
# Identifica a tu líder interno

# 1



Método

Busca a una **persona** en tu empresa, un mando intermedio preferiblemente, con **mentalidad analítica** que se capaz de entender e interpretar datos, **conozca la compañía** a fondo y sea capaz de **evangelizar** al resto de la empresa.



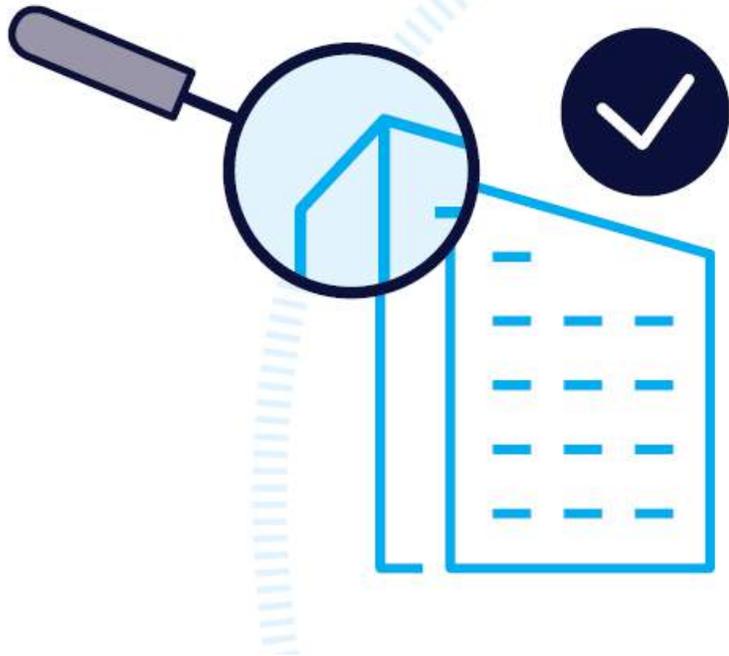


# Prioriza tu negocio

## 2



Método



Identifica, en función de las prioridades del negocio algún área en la que se cumplan alguno de estos factores:

- No se esté aplicando ningún tipo de análisis, o sea muy manual y **rudimentario**.
- Se disponga de **datos diferenciales** con respecto a la competencia, o se pueda disponer de ellos a corto plazo y con poco esfuerzo.



# Proyecto piloto

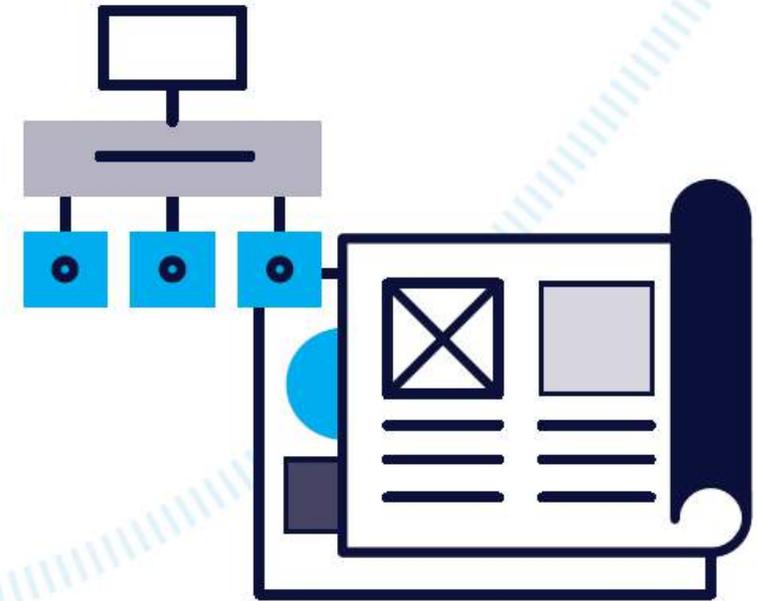
# 3



Método

Define un primer proyecto con un **alcance reducido** y controlado

- Entre **2 y 5 meses**
- Sobre alguna de las **prioridades** identificadas
- Que implique de forma directa a **sólo 1 área** de negocio.



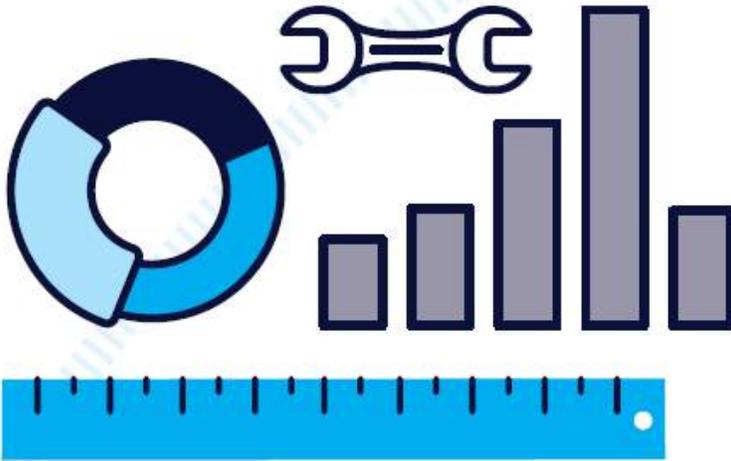


# Enfocarse en resultados

# 4



Método



Aplica lo antes posible **pequeñas transformaciones** en tu negocio fruto de las conclusiones de los primeros datos que de el sistema

Esto permitirá **evidenciar que hay resultados** y convencerá al resto de la organización para sumarse al proyecto



# Mejora calidad de los datos

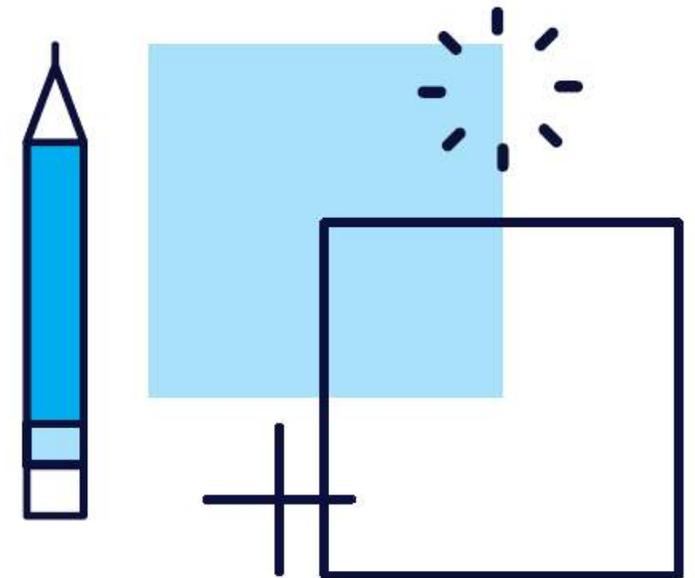
# 5



Método

A lo largo del proyecto descubrirás **puntos de mejoras** en tus procesos de introducción o recogida de datos:

- No te obsesiones, anota todo lo que sea mejorable y aplica esas mejoras **si no van a demorar el proyecto**
- **Trabaja con los datos que tienes**, aunque sean datos parciales y ya tendrás tiempo de mejorarlo todo en siguientes fases





# Huye del DIY, al principio

# 6



Método



## Data

Rodéate de **profesionales con experiencia** que te aporten el conocimiento que no tienes y te ayuden en el arranque de estos proyectos.

El objetivo final debe ser **formar** a tus equipos y personas para que puedan sacar el máximo partido a los datos de forma **autónoma** para así hacer mejor su trabajo.



# Itera, la mejora es infinita

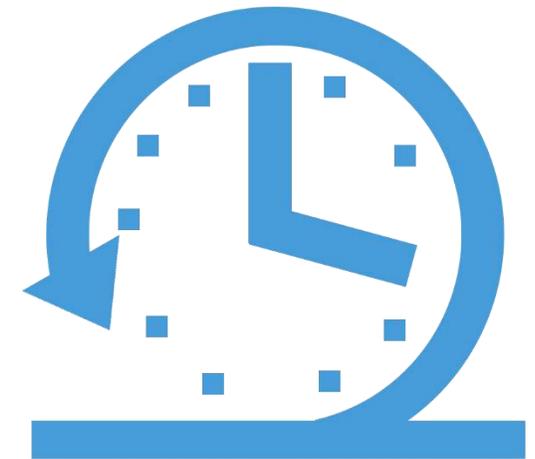
# 7



Método

Define hitos y replica lo que te funciona:

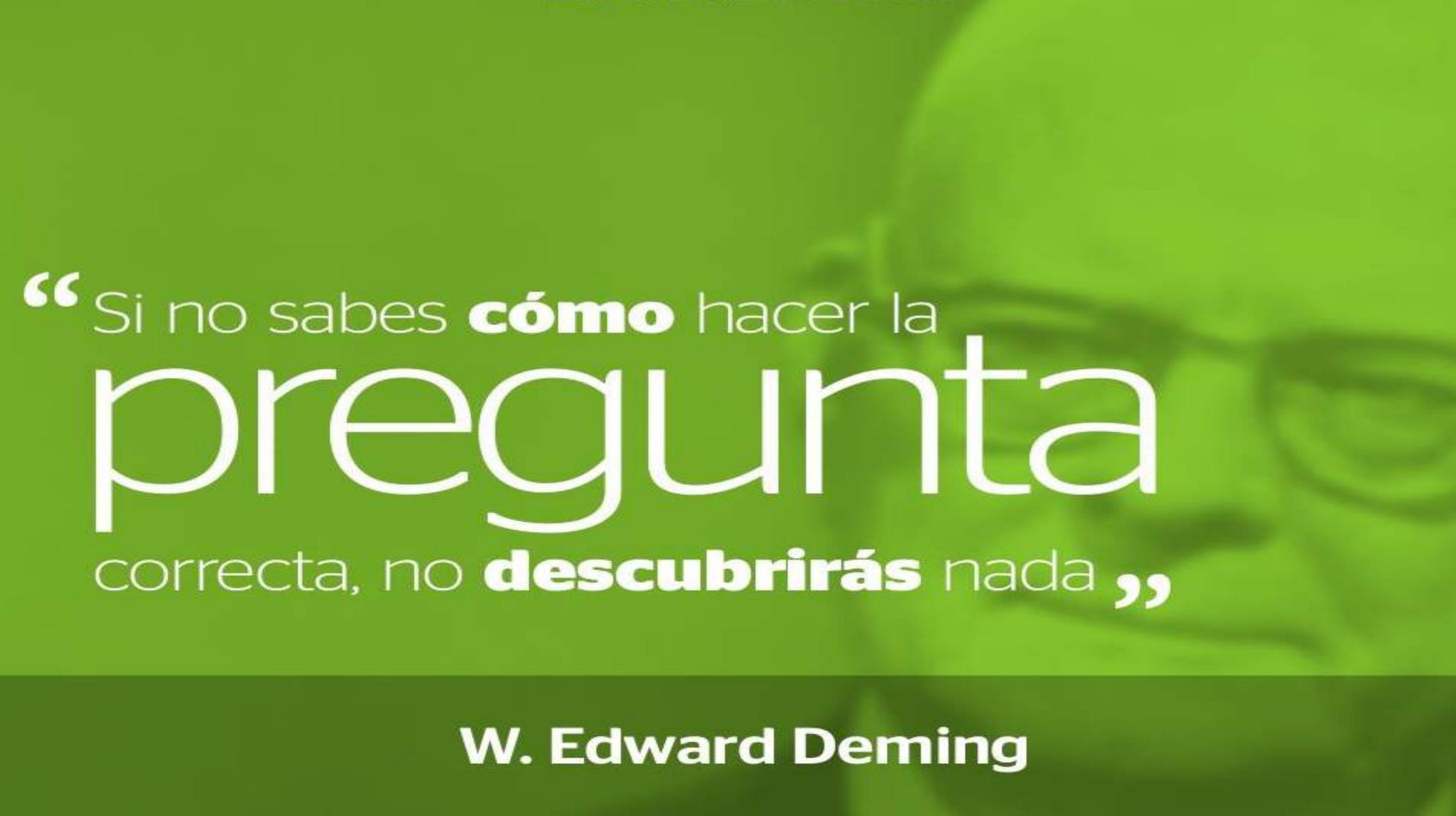
- Los esfuerzos iniciales, tanto inversión como recursos, deben verse recompensados a corto plazo.
- Haz crecer tus dashboards en función de tus necesidades reales.
- Compártelos con el resto de tu compañía



# ¿Intuición? ¿Datos?

A man in profile, wearing glasses, is shown in a thoughtful pose with his hand to his forehead. The background is a wall covered in hand-drawn sketches, including gears, arrows, and abstract diagrams. The overall theme is intellectual and analytical.

Reducir la toma de decisiones a la **intuición** sin valorar la **información recogida** o no escuchar al **sentido común** para obedecer ciegamente lo que dicen los **datos** es una simplificación de la ecuación que no resuelve el problema.



“ Si no sabes **cómo** hacer la  
**pregunta**  
correcta, no **descubrirás** nada ,”

**W. Edward Deming**

Pedro tenía muchas preguntas...

...y ya sabe el camino a seguir para poder obtener sus respuestas



# GRACIAS

La importancia de la estrategia analítica como compañera de viaje



**Héctor Gomis Hidalgo**

Director Cloud & BI en Clavei



hgomis@clavei.es



@hectorgomis



in/hectorgomis