

## La democratización del Business Intelligence

Algunos sistemas de información han rebasado las fronteras del departamento de informática y su conocimiento se ha extendido a todos los ámbitos de la empresa. A medida que las tecnologías son cada vez más fáciles de utilizar y accesibles para todas las casuísticas empresariales, su conocimiento se extiende y rebasa el mero ámbito de los "entendidos", de los expertos, para ser conocidas por todos los perfiles de la empresa. Conceptos como CRM, ERP, etc., no hace mucho dentro de las empresas sólo eran conocidos por los departamentos de informática y el departamento implicado (Marketing y Ventas para el CRM, Operaciones para el ERP, RRHH para la intranet, etc.). Hoy en día son conceptos manejados y entendidos por cualquier persona dentro del ámbito empresarial.

En cuanto al Business Intelligence, considero que lamentablemente aún sigue siendo coto de expertos y tecnólogos. Hoy en día es muy común encontrarse a decisores de negocio que no tienen claro las funcionalidades, ámbitos de influencia, potencial y beneficios empresariales de un sistema de Business Intelligence. El BI aún es conocido por unos cuantos, no se ha democratizado, no ha saltado las vallas de la tecnología para ser parte de todos y cada uno de los departamentos de las empresas. En mi opinión hay varias razones para ello.

**El BI necesita hablar en el idioma del negocio:** tradicionalmente, y aún hoy en día, el BI está enfocado desde un prisma tecnológico y no de negocio. No se hace el énfasis necesario en las ventajas y beneficios que aporta el adaptar un sistema de BI. Sí se hace en términos tecnológicos, pero no en términos de negocio, de ROI al fin y al cabo. El camino de entrada de un sistema de BI en la empresa sigue siendo a través del director de tecnología, cuando debería ser desde la dirección general. Los fabricantes de BI tienen a su interlocutor natural en los responsables de informática, cuando deberían ser los decisores de negocio. Esa estrecha visión es uno de los impedimentos para que los sistemas de BI se popularicen en las empresas.

**El BI se sigue percibiendo como caro, enfocado para las grandes empresas.** Esta percepción es cierta para muchas plataformas de BI, aún enfocadas hacia la gran cuenta. Pero muchas de ellas ya han visto que el futuro está en las PYMES y están adaptando sus tecnologías para poder acceder a ellas. En este sentido, el modelo SaaS o Cloud Computing (pago por uso, acceso a la plataforma a través de un navegador web, sin instalaciones, cero inversiones en licencias o hardware, etc.) es el más adoptado a la hora de hacer accesible un sistema de Business Intelligence para la pequeña y mediana empresa. Los grandes fabricantes de BI, como MicroStrategy, BusinessObjects, etc. están haciendo grandes esfuerzos para ofrecer sus plataformas bajo este modelo. Otros, como Litebi, RoamBI, BIME, son "nativos SaaS".

**El BI no es percibido como un sistema crítico para el negocio.** Actualmente los sistemas de BI no son vistos como críticos para el negocio. Y si hablamos de la PYME, mucho menos. ¿Cuándo un sistema de BI se convierte en vital para controlar el rumbo de una empresa? Normalmente ocurre cuando la empresa ya ha alcanzado cierto nivel de crecimiento, pero un crecimiento desorganizado, sobre todo en lo que se refiere a

los sistemas de información. No ha existido una estrategia de desarrollo de los sistemas de información, cada departamento ha adoptado los sistemas que mejor le convenían cuando mejor le convenía. Como consecuencia de esto, no existe una conexión real entre las diferentes aplicaciones y sistemas empresariales, por lo que los decisores de negocio no tienen visibilidad de la información corporativa y no pueden tomar decisiones informadas. Es en este momento cuando un sistema de BI se convierte en algo crítico, algo que en muchos casos llega demasiado tarde, a mi parecer.

**El BI necesita ser simple**, no sólo de utilizar, sino de configurar y sobre todo de integrar con los demás sistemas de información de las empresas. No olvidemos que BI no es un sistema autocontenido, necesita alimentarse de otros sistemas (almacén de datos, ERP, CRM, intranet, etc.) para poder ser válido. Un CRM, un ERP, una Intranet, son unos sistemas autocontenidos: no necesitan de otros sistemas para poder desarrollar sus funciones: permiten la entrada de datos (facturas, datos de clientes, datos de empleados, nóminas) y proporcionan una salida (todos estos sistemas poseen un pequeño módulo de informes que permite manipular y visualizar la información previamente introducida). Es muy recomendable poder enlazar un CRM con un sistema de facturación o de pedidos, pero no es necesario para poder trabajar. Un ERP presenta la misma casuística.

Este último aspecto, el de la facilidad y sencillez de consolidación de toda la información empresarial, sigue sin estar resuelto, y en mi opinión es la madre de todas las batallas, el gran obstáculo para que los sistemas de BI se popularicen dentro de las empresas. Aquella plataforma que consiga interconectar todos los sistemas de información de la empresa de una forma fácil, efectiva y barata abrirá el camino para la democratización del BI.

Raúl Benet

Partner / BI Manager en Adysa Group

E-mail: [rbenet@adysagroup.com](mailto:rbenet@adysagroup.com)

Tel: +34 91 431 17 48

[www.adysagroup.com](http://www.adysagroup.com)