

*Primer Desarrollo Nacional de Investigación
Sistema Inteligente de Soporte a las Decisiones*

PERCEPTICA

La Evolución del Tablero de Comando

Para empresas de consumo masivo

“Percéptica es como un Radar de alta tecnología que amplía su horizonte de información, aumentando la capacidad de detección de oportunidades y problemas de su empresa y del entorno, permitiendo tomar decisiones con mayor certidumbre y anticipación, resultando de esta manera, una herramienta vital para lograr ventajas competitivas”

1. ¿Qué es Percéptica?

La Universidad del Salvador, la Fundación Tecsal, el Programa Reúne y el Training Center Business Intelligence desarrollaron el primer Sistema Inteligente de Soporte a las Decisiones.

El resultado de muchos años de Investigación permitió crear *una poderosa herramienta informática con toda la inteligencia de negocios*, denominado Percéptica. Es el Único Sistema existente en el mercado que:

- Posee un **motor de inteligencia artificial** desarrollado con el aporte del conocimiento de un equipo interdisciplinario de expertos especialmente diseñado para empresas de consumo masivo.
- **Integra en una sola herramienta** el Análisis Competitivo, Planeamiento y Mapa Estratégico, Simulación de Escenarios, Presupuesto, Tablero de comando y Asistente de Decisiones, además de muchas otras características exclusivas que sería difícil enumerar.
- El diseño de la Interfaz de Usuario y el Modelo de Extracción de Datos están desarrollados para trabajar en un entorno muy amigable y preparados para una **rápida implementación y mínimo esfuerzo**.

Percéptica es como un Radar de alta tecnología que amplía su horizonte de información, aumentando la capacidad de detección de oportunidades y problemas de su empresa y del entorno, permitiendo tomar decisiones con mayor certidumbre y anticipación, resultando de esta manera, una herramienta vital para lograr ventajas competitivas.

Esta metodología es apta para pequeñas, medianas y grandes empresas por igual. Es aplicable en empresas muy organizadas como en las que están en proceso de organización.

Percéptica incluye:

INSTALACION DE UN SISTEMA INTELIGENTE DE SOPORTE A LAS DECISIONES CON:

- *Datawarehouse Comercial*
- *Diagnóstico Interactivo*
- *Simulador de Escenarios*
- *Simulador Estratégico*
- *Presupuesto Integrado*
- *Tablero de Comando Comercial*
- *Análisis Multidimensional (Olap)*
- *Análisis Comparativo*
- *Generador de Informes*
- *Control Inteligente y asistente de decisiones*
- *Análisis y Control de Decisiones*
- *Administración del Sistema*
- *Base de Conocimientos*

2. Solución de los Problemas de Información para la Toma de Decisiones

Las fuertes inversiones que están realizando las empresas para homogenizar e integrar los distintos sistemas de información no resuelven, en muchos casos, la necesidad de contar con información útil para la toma de decisiones.

Si analizamos la realidad actual de las empresas, nos encontramos con un problema genérico: la escasez de información sistematizada que permita la rápida toma de decisiones.

Los datos abundan, pero a la hora de requerir de ellos, la falta de una metodología estandarizada y flexible, de almacenamiento y de análisis, vuelven engorrosa su utilización para la Dirección Comercial. El concepto de eficiencia entra en crisis, poniendo en juego un sinnúmero de factores que urgen ser analizados, sin desdeñar una posible re-ingeniería de los sistemas funcionales administrativos y ejecutivos.

Percéptica resuelve los frecuentes problemas que se enumeran a continuación:

1. *Falta de claridad en la estrategia y los objetivos de la empresa.*
2. *Falta de claridad de las acciones a realizar y de los indicadores de medición de la gestión.*
3. *Falta de integración de información y enfoque en distintos planes de trabajo (calidad, iso, costos, etc.).*
4. *Mezcla de muchos indicadores e informes, sin relacionarlos con la estrategia y los inductores (acción).*
5. *Diferentes enfoques e indicadores en las distintas áreas de la empresa.*
6. *Diferentes sistemas informáticos que no permiten integrar la información.*
7. *Falta de comparación de los resultados de la empresa, con los del mercado y la competencia.*
8. *Falta de indicadores relacionados con la productividad, motivación y aprendizaje del personal.*
9. *Falta de indicadores de satisfacción de clientes.*
10. *Falta de mediciones periódicas de análisis comparativo con la competencia.*

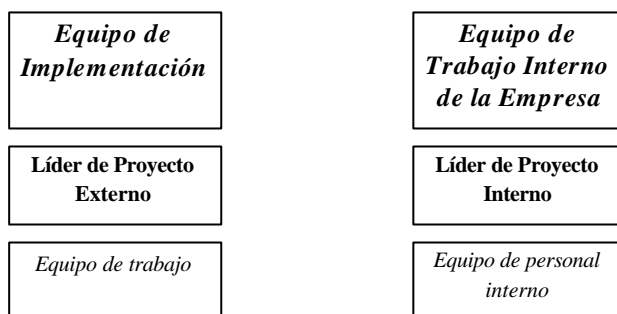
3. Alcance de Percéptica

Este desarrollo incluye:

1. Datawarehouse Comercial, que permite:
 - a. Integrar múltiples bases de datos y sistemas de gestión.
 - b. Incorporar información de fuentes externas.
 - c. Integrar información existente en planillas de cálculo.
2. Módulo de Estrategia, que integra:
 - a. Modelo de Negocios.
 - b. Diagnóstico.
 - c. Objetivos y Mapa de Estrategia.
 - d. Una Estrategia que alimenta en forma automática los indicadores, con lo cual se puede comparar su evolución en cualquier momento.
3. Módulo de presupuesto, con la siguiente funcionalidad:
 - a. Realiza el presupuesto comercial, por todas las variables que cada empresa solicite.
 - b. Permite distribuir partidas en forma automática.
 - c. Permite realizar modificaciones y actualizar todo el presupuesto, con sólo cambiar uno o varios parámetros.
 - d. Permite hacer simulaciones.
 - e. El presupuesto alimenta en forma automática los indicadores, con lo cual se puede comparar presupuesto vs. real en cualquier momento.
4. Tablero de Comando:
 - a. Cada indicador está representado con un gráfico similar al instrumental de un avión.
 - b. Todos los indicadores tienen tres colores de fondo que indican el estado del mismo (verde, amarillo y rojo).
 - c. A partir de un indicador, se pueden ver los indicadores relacionados de segundo nivel.
 - d. Cada indicador de segundo nivel está conectado a un cubo multidimensional, que permite ver la información del indicador con todo nivel de detalle.
 - e. Los indicadores están contruidos manteniendo la relación causa-efecto.
 - f. Los indicadores están relacionados con la Estrategia y el Presupuesto.
5. Análisis y Control Inteligente que permiten:
 - a. Definir en forma ilimitada todas las reglas de negocio que desee.
 - b. Controlar la evolución de un indicador a través de muchas reglas de negocio.
 - c. Controlar hasta el más mínimo detalle con las reglas de negocios.
6. Análisis Comparativo, que incluye:
 - a. Visualizar información mensual de tres años, en formato mensual, mensual acumulado y planilla de datos.
 - b. Con el mismo formato anterior, ver dos tipos de datos (ej. ventas y costo) durante tres años.
 - c. Incluir estos análisis comparativos como parte de un Modelo de Informes Gerenciales.
7. Módulo de Informes Gerenciales, que incluye:
 - a. Un informe resumen de una página, para cada nivel (Dirección, Gerencias, Jefaturas).
 - b. Informes de segundo nivel, con apertura por distintas variables del negocio.
 - c. Informes de detalle.
 - d. Todos los informes están relacionados con una secuencia numérica que los vincula.
 - e. Hay informes definidos para distintas frecuencia de tiempo: diario, semanal, quincenal, mensual, trimestral, semestral, anual.
 - f. Los informes incluyen: panel de indicadores, gráficos de negocios, planillas con datos y resúmenes.
 - g. Todos los informes comparan objetivos vs. real y tienen tres ejes de datos: mes actual, acumulado y comparativo con el mismo mes año anterior.
 - h.
8. Asistente de Decisiones y Toma de decisiones
 - a. Permite tomar decisiones, registrarlas en el sistema, asignar un responsable y plazo, y monitorear los resultados de las mismas.
9. Módulo de Administración:
 - a. Permite definir el lugar de acceso a los datos.
 - b. Permite definir el nivel de seguridad y acceso a los distintos niveles de usuarios.

- c. Permite definir parámetros para la utilización del sistema.
- d. **4. Metodología de trabajo**

Para la implementación de Percéptica, se ha elaborado un programa que contempla la participación nuestra como consultores externos conjuntamente con un equipo formado por personal de la Empresa.



El equipo de profesionales de implementación estará compuesto por consultores especializados en Management, Marketing, Finanzas, Costos y Sistemas, según las responsabilidades y capacidades necesarias para el desarrollo de cada una de las tareas, bajo la dirección y supervisión del **Líder de Proyecto Externo** designado, que es el **Lic. Jorge Ruiz**.

El **Líder de Proyecto Interno** designado por la Empresa será el responsable de la coordinación, administración de tiempos y control de ejecución de tareas del personal de la Empresa.

Es indispensable que el mismo tenga nivel suficiente para la toma de decisiones durante el transcurso del proyecto.

Es recomendable que esta persona tenga un conocimiento mediano/alto del desarrollo de las distintas actividades de la Empresa, como así también de los objetivos comerciales y estratégicos de mediano y largo plazo.

Se coordinará de manera conjunta un cronograma de Reuniones por empresas individuales y en grupo, en los días y horarios convenidos oportunamente con la Empresa para asegurarnos la mayor adaptabilidad a la carga normal de trabajo, en reuniones de 3 horas de duración como máximo.

Estas reuniones tendrán los siguientes enfoques:

- reuniones de relevamiento funcional.
- reuniones de definición de estrategia, indicadores y fuentes de información.
- reuniones de análisis, diseño e implementación de soluciones informáticas.
- reuniones de diseño de los informes y análisis de la implementación de los indicadores.
- reuniones de capacitación y sensibilización.

En dichas reuniones se trabajará con la metodología provista por nuestro Centro, y las mismas serán apoyadas con material de entrenamiento (manuales).

5. Etapas del Trabajo

Este proyecto se divide en dos etapas:

1. Etapa de Relevamiento.
2. Etapa de Parametrización e Implementación.

La **Etapa de Relevamiento** incluye:

- Diagnostico, Objetivos, Estrategia y Presupuesto.
- Selección preliminar de los indicadores.
- Definición de los indicadores, jerarquía y encadenamiento.
- Definición de las fuentes de información y la modificación de procesos.
- Análisis de los sistemas informáticos.

La **Etapa de Parametrización e Implementación** incluye:

- Diseño y Construcción del Modelo de Datos (Datawarehouse) .
- Personalización de la Interfaz de Usuarios y Módulos de Seguridad.
- Diseño de Interfases para carga y actualización de datos.
- Carga de Diagnostico, Objetivos, Estrategia y Presupuesto.
- Definición de tipos de informes, encadenamiento, consultas y usuarios.
- Plan de Capacitación.
- Reuniones de análisis de resultados.

TAREAS DE IMPLEMENTACION					
Relevamiento					
Diseño de Interfases y alimentación de datawarehouse					
Carga Diagnóstico, Objetivos, Estrategia y Presupuesto					
Etapa de Testeo					
Implementación definitiva y Capacitación					