

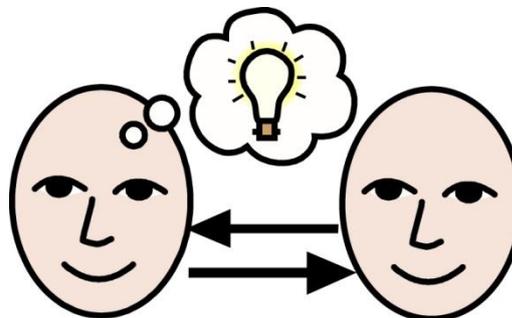
## La Importancia de “Ver para Entender” en Inteligencia de Negocios

Enero 2012

Para los profesionales en Inteligencia de Negocios es común el emplear términos de nuestra práctica para definir los alcances de una aplicación de *Business Intelligence*, de esta forma nos solicitan el desarrollar componentes de BI, Indicadores, Analíticos, Modelos, Calidad de Datos, Data Warehouse, Data Marts, Balanced Scorecard, Cuadros de Mando, Tableros de Indicadores, GIS, Mineros de Datos, etc. a lo cual respondemos positivamente con sendos planes de trabajo para solucionar lo que el usuario solicita en sus “Definiciones de Requerimientos”.

La complejidad de muchos proyectos estriba en principios muy sencillos que muchas veces marcan la diferencia entre lograr o no las expectativas de los usuarios:

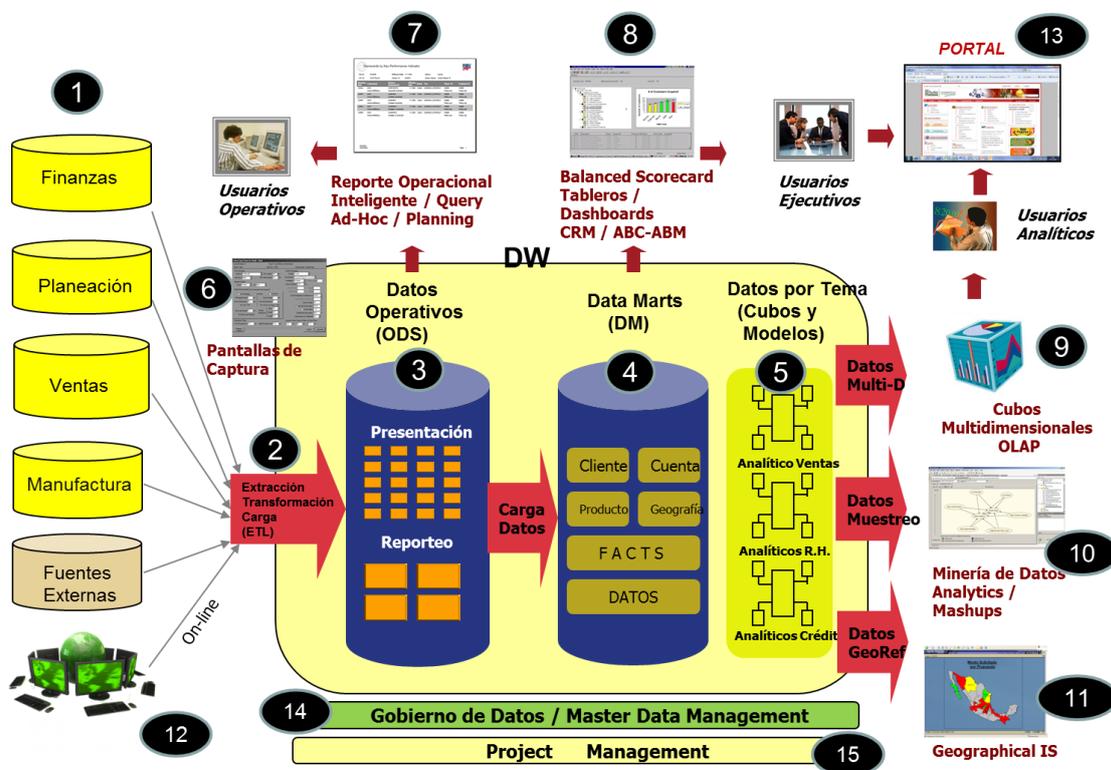
1. No todos manejamos los mismos términos de Inteligencia de Negocios
2. No existe un consenso o entendimiento común de los fundamentos y definiciones de los componentes de una arquitectura de Inteligencia de Negocios (aún los más sencillos o de sentido común)
3. Un proyecto de BI requiere de perfiles de personal de negocio al igual que de personal técnico que no necesariamente usan un mismo lenguaje o comprenden las implicaciones de cada elemento en un proyecto de esta naturaleza
4. Los niveles de experiencia varían mucho en los equipos de trabajo y van desde los que tan solo han leído artículos en revistas de negocios hasta los que llevan años desarrollando soluciones de este tipo
5. El nivel de abstracción de los sistemas y sus implicaciones no son percibidos de igual manera entre los miembros del equipo (líderes, usuarios, desarrolladores), lo que puede ser complejo para unos puede ser considerado trivial para otros



Lo anterior lleva a que muchas veces se desarrollen soluciones que no se apegan a las expectativas de los miembros del equipo, sobretodo de los usuarios finales una vez que se instrumenta la solución de Inteligencia de Negocios.

En ocasiones he mencionado en mis conferencias que “el usuario no sabe claramente lo que quiere mientras no lo pueda ver”, podrá hacer muchas definiciones conceptuales mas aun así no estamos asegurando que realmente existe un entendimiento común de cómo se verá el sistema final, cómo se comportará, que datos manejará, qué funcionalidad proporcionará... en

estos casos es cuando cobra fuerza la máxima en Inteligencia de Negocios **“Ver para Entender”**.



Para **“Ver para Entender”** los alcances y definiciones de una arquitectura de Inteligencia de Negocios es recomendable:

1. Evangelizar a los participantes de la iniciativa de Inteligencia de Negocios en una terminología y conceptos comunes
2. Plantear un plan de trabajo con enfoque iterativo (desarrollos incrementales)
3. Desarrollar una “Prueba de Concepto” para mostrar los alcances del sistema
4. Desarrollar Prototipos que permitan apreciar la aplicación, su apariencia & comportamiento, mostrar un componente de cada parte de la arquitectura de ciclo completo, p.e. un ETL, un Data Mart, un Modelo Multidimensional, un Reporte y sus parámetros de ejecución, un Dashboard/Scorecard/Tablero con tres a cinco indicadores y sus respectivos gráficos, analíticos y navegabilidad
5. Implementar Pilotos que permitan detectar de manera temprana problemas de Calidad de Datos, Gobierno de Datos, necesidades de capacitación y mejoras al sistema

De esta manera es común que algunos miembros del equipo exclaman de manera temprana **“Ahora ya entendí a que nos referimos cuando hablamos de configurar los Indicadores...”**, **“Ya me queda claro a que nos referimos cuando hablamos de un Catálogo Maestro...”** o bien **“Ya**



me cayó el veinte de lo que quiere mi jefe...”, “Yo creía que un Balanced Scorecard era simplemente un Tablero de Indicadores”, “No sabía que un mismo reporte se pudiera ver de tantas formas”, “Ahora ya me queda claro por qué es importante mi participación en el proyecto”, etc.

Simplemente **“Ver para Entender”** aplica para muchos miembros del equipo y ahorra mucho tiempo, dinero y esfuerzo.

Para mayor información:

**Ing. Héctor Franco Beltrán, PMP**

55 2731 1160 – Ciudad de México

Presidente del The Business Intelligence Institute ([www.tbii.org.mx](http://www.tbii.org.mx))

[hfrancob@tbii.org.mx](mailto:hfrancob@tbii.org.mx)

Socio de Business Intelligence Advisory ([www.biadvisory.mx](http://www.biadvisory.mx))

[hector.franco@biadvisory.com.mx](mailto:hector.franco@biadvisory.com.mx)