



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

A importancia dos datos para a toma de decisións na PEME

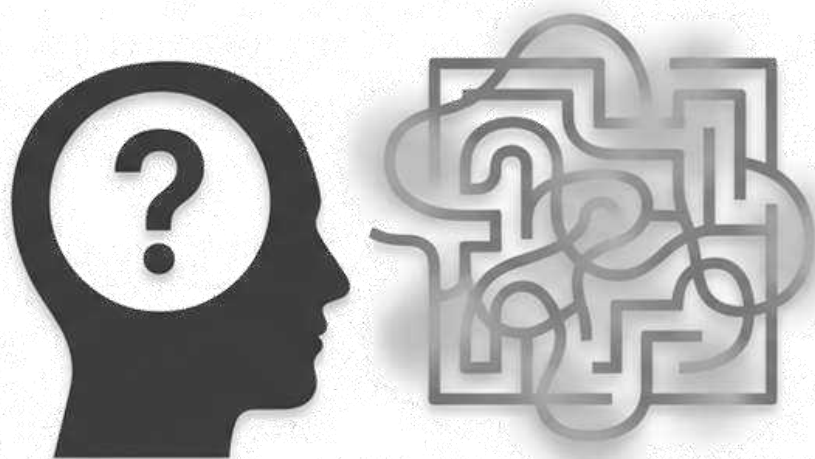
OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

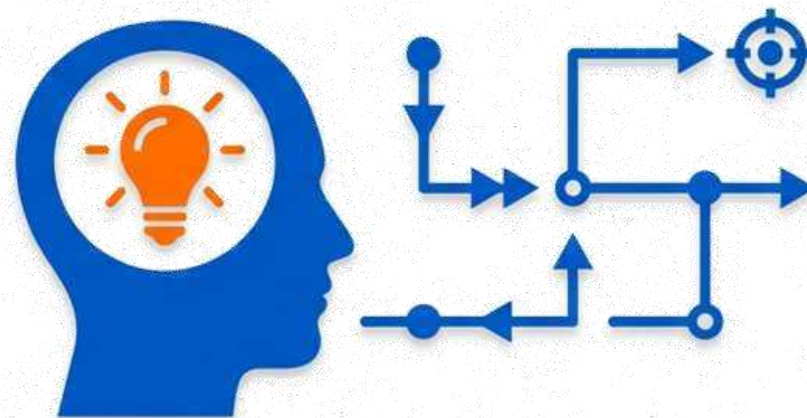
#DESBUROCRATIZAR



CONDUCIR A CIEGAs VS. NAVEGAR CON PRECISIÓN



Intuición



Datos

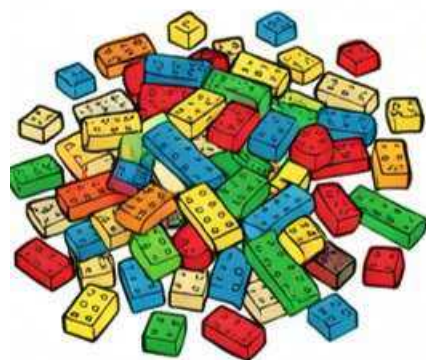
- **El desafío:** La intuición es valiosa, pero operar **sin datos** es como conducir en la oscuridad.

- **La realidad:** Generamos **402,74 millones de terabytes** de datos al día. Sin procesar, son solo ruido.

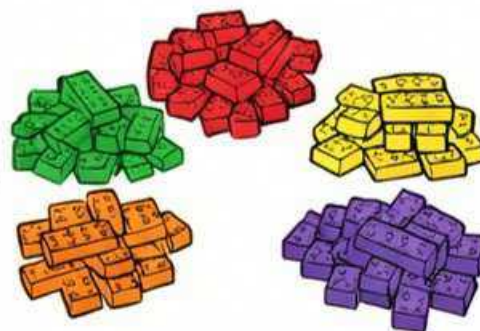
- **El riesgo:** Decisiones basadas en suposiciones = **Oportunidades perdidas.**



DEL DATO AL CONOCIMIENTO



DATOS
(Materia Prima)



INFORMACIÓN
(Datos Organizados)



CONOCIMIENTO
(Accionable)

El Business Intelligence (BI) transforma el caos de los datos brutos, los ordena para tener información, con analiza y permite diseñar una estrategia.

LA HISTORIA DE MARLBORO: UN PIVOTAJE DE MARKETING ICÓNICO



1924: EL OBJETIVO ORIGINAL - EXCLUSIVO PARA MUJERES



"MILD AS MAY"

- PAPEL ROJO EN EL FILTRO PARA OCULTAR LÁPIZ LABIAL



1950s: EL GIRO RADICAL - SÍMBOLO DEL 'MACHO'



- CAMPAÑA DEL 'MARLBORO MAN' (VAQUERO RUDO E INDEPENDIENTE)
- MARCA DE CIGARRILLOS MÁS VENDIDA ENTRE LOS HOMBRES

LA HISTORIA DE KLEENEX: UN PIVOTAJE DE MARKETING ICÓNICO

1924: EL OBJETIVO ORIGINAL - EXCLUSIVO BELLEZA FEMENINA



**PAÑOS DESECHABLES
PARA EL CUIDADO
DE LA PIEL**

- CREMA LIMPIADORA
Y MAQUILLAJE

1930 Y DESPUÉS: EL GIRO RADICAL - PARA TODO EL MUNDO



**¡NO LLEWEVES UN RESFRIADO
EN TU BOLSILLO!**

- PAÑUELO DESECHABLE PARA
SONARSE LA NARIZ
- PARA HOMBRES, MUJERES Y
NIÑOS



¿QUÉ ANALIZAR?





ANALÍTICA DESCRIPTIVA: ¿QUÉ PASÓ?

Es el primer nivel de uso de los datos. Sirve para mirar hacia atrás y entender la situación actual o pasada de la empresa.

En este nivel se responden preguntas como:

- ¿Qué ventas hubo durante este mes?
- ¿Cuántos clientes se perdieron y ganaron?
- ¿Cuál fue la producción diaria?
- ¿Qué productos se vendieron más?
- Cuánto se facturó, cuánto se gasto o qué margen se obtuvo.



ANALÍTICA DIAGNÓSTICA: ¿POR QUÉ PASÓ?

Una vez que sabemos qué ha ocurrido, el siguiente paso es entender las causas.

No basta con saber que las ventas bajaron, que la producción se retrasó o que los costes aumentaron. Lo importante es identificar **por qué sucedió**.

Aquí se analizan relaciones entre datos, patrones, desviaciones y causas posibles.

Ejemplos:

- Las ventas bajaron: porque se redujo la demanda en una zona concreta.
- El margen cayó: porque aumentó el coste de una materia prima.
- La producción se retrasó: porque una máquina tuvo más paradas de lo habitual.
- Un cliente dejó de comprar: porque hubo incidencias repetidas en los plazos de entrega.



ANALÍTICA DIAGNÓSTICA: ¿POR QUÉ PASÓ?

En esta fase, los datos se utilizan para anticipar escenarios futuros.

Ya no se mira solo al pasado. Ahora, se utilizan datos históricos, tendencias, modelos estadísticos o inteligencia artificial para estimar qué puede ocurrir en los próximos días, semanas o meses.

Ejemplos:

- Qué clientes tienen más riesgo de abandonar.
- Qué demanda podemos esperar el próximo trimestre.
- Qué máquinas tienen más probabilidad de fallar.
- Qué productos se venderán más en determinada campaña.
- Qué proyectos pueden desviarse en plazo o presupuesto.



ANALÍTICA PRESCRIPTIVA: ¿QUÉ DEBERÍA HACER?

Es el nivel más avanzado. No solo predice lo que puede pasar, sino que recomienda acciones concretas para conseguir el mejor resultado posible.

Aquí los datos ayudan a tomar decisiones optimizadas

Ejemplos:

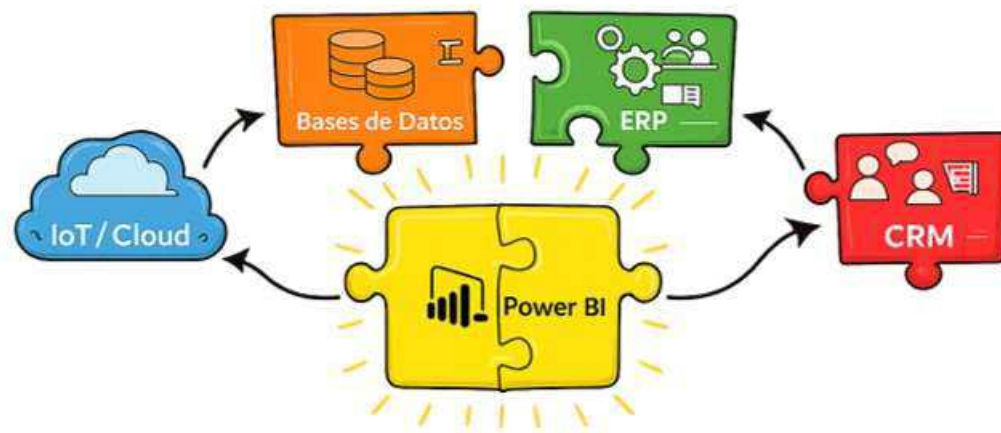
- Qué precio aplicar para maximizar margen sin perder ventas.
- Qué ruta logística es más eficiente.
- Qué proveedor conviene priorizar.
- Qué clientes debe visitar primero el equipo comercial.
- Qué planificación de producción reduce costes y retrasos.
- Qué combinación de recursos permite entregar un proyecto a tiempo.



¿CÓMO ANALIZARLO? POWER BI – DE MICROSOFT

Power BI es la **plataforma de Business Intelligence (BI)** de Microsoft para conectar datos, transformarlos, modelarlos y visualizarlos en informes y dashboards interactivos, con el objetivo de apoyar la toma de decisiones.

- Conectar a muchas fuentes (Excel, SQL, ERP/CRM, APIs, SharePoint, etc.).
- Preparar y limpiar datos (Power Query). Crear un modelo de datos (relaciones entre tablas, medidas).
- Calcular KPIs con DAX (medidas, columnas calculadas). Diseñar informes (gráficos, filtros, segmentadores) y publicarlos en la nube (Power BI Service) para compartirlos con equipos.
- Actualizar automáticamente los datos (programaciones, gateways si la fuente está on-premise).



Conexión de distintas fuentes a Power BI



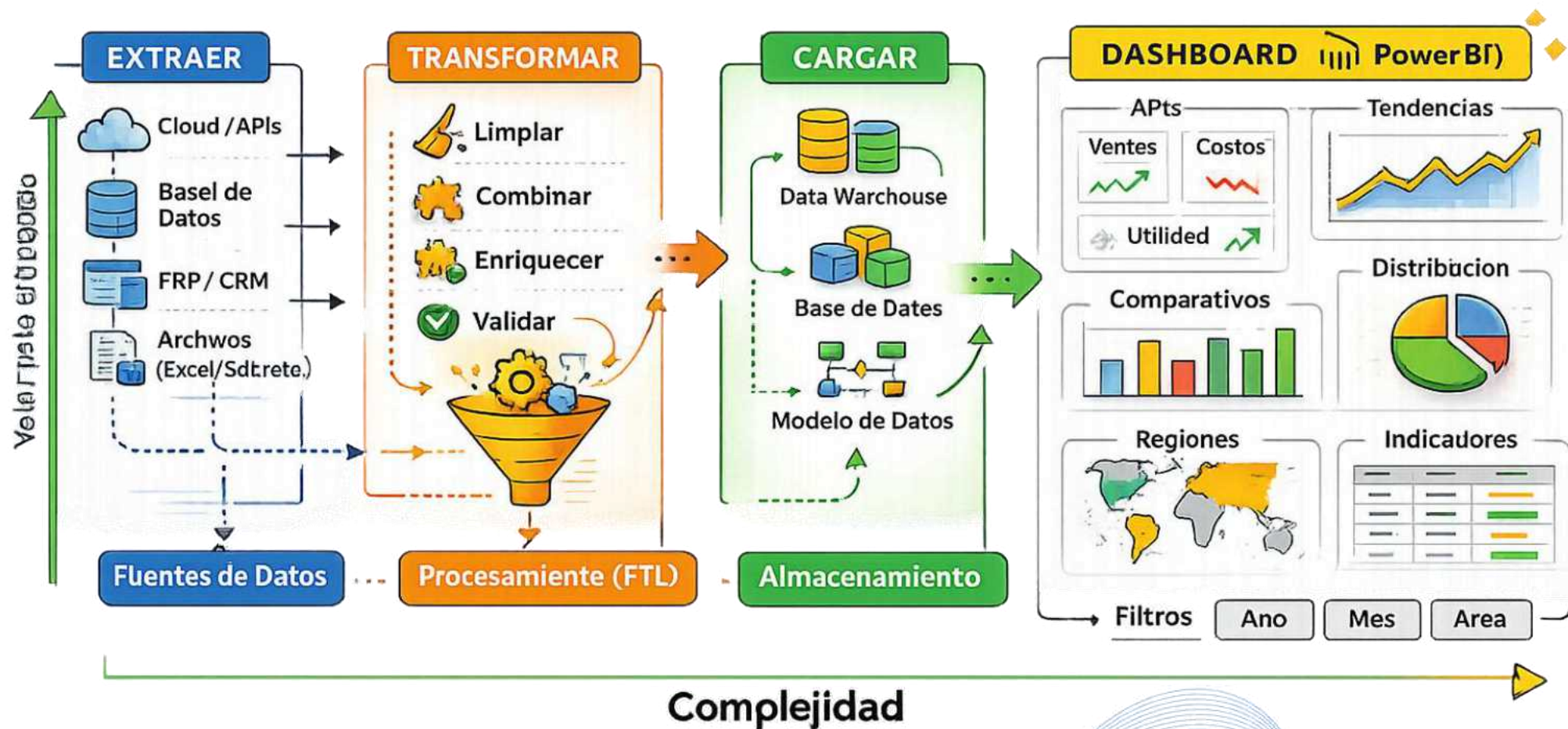
POWER BI – CUADROS DE MANDO

Es una herramienta visual de gestión de la información. Su función principal es rastrear, analizar y mostrar de forma gráfica los indicadores clave de rendimiento (KPIs) y las métricas más importantes para evaluar la salud de una empresa, un departamento o un proyecto específico.



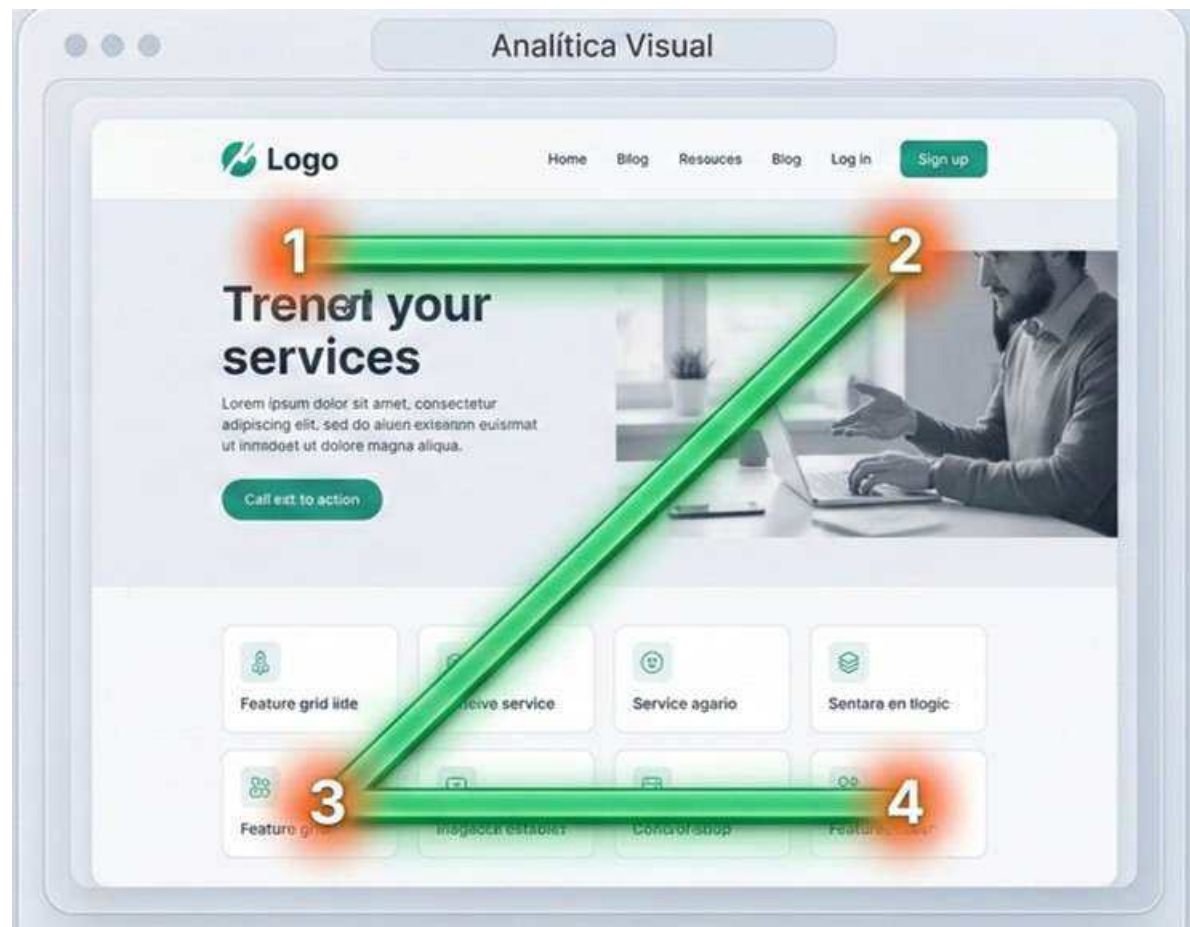


POWER BI - EL PROCESO DE CREACIÓN





HABLEMOS DE LA VISUALIZACIÓN Y EL DISEÑO – MAPA VISUAL



¿QUÉ ANALIZAMOS? (Dashboard 1)





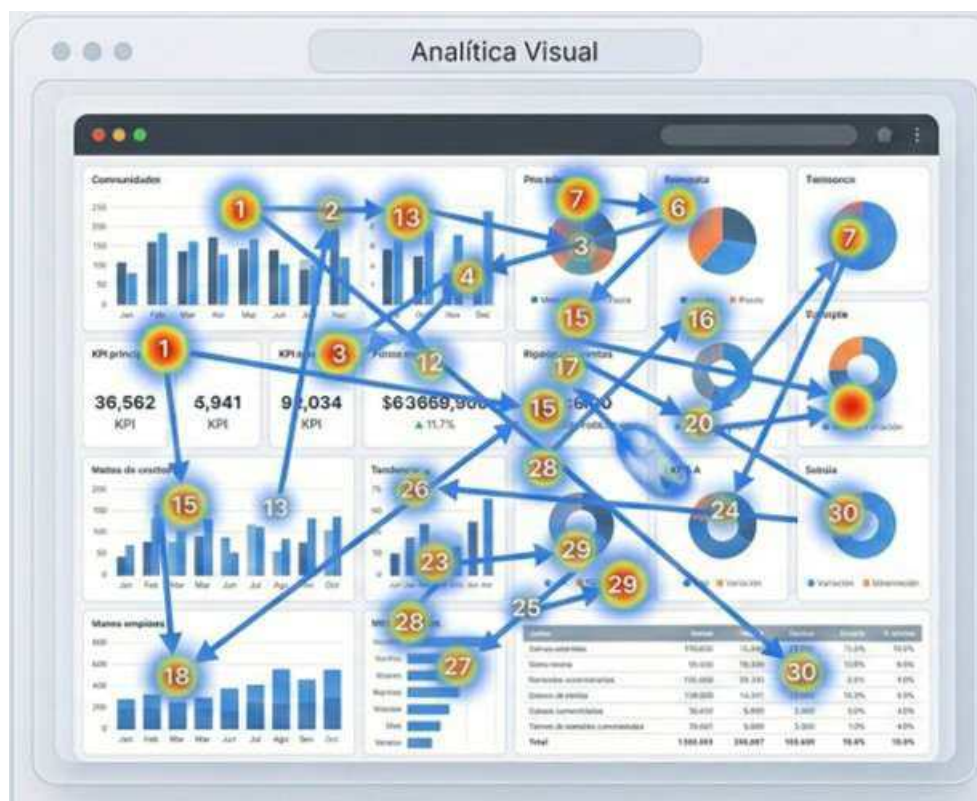
¿QUÉ ANALIZAMOS? (Dashboard 2)





NO SIEMPRE MÁS ES MEJOR

Dashboard 1



Dashboard 2





INDICADORES S.M.A.R.T (1)





INDICADORES S.M.A.R.T (y 2)

Quiero mejorar la atención al cliente de mi empresa

S

Reducir el tiempo que tardamos en dar la primera respuesta a los correos electrónicos de soporte técnico.

M

Reducir el tiempo medio de la primera respuesta de las 4 horas actuales a menos de 1 hora.

A

Bajar de 4 a 1 hora es un reto fuerte, pero es logable con estos nuevos recursos.

R

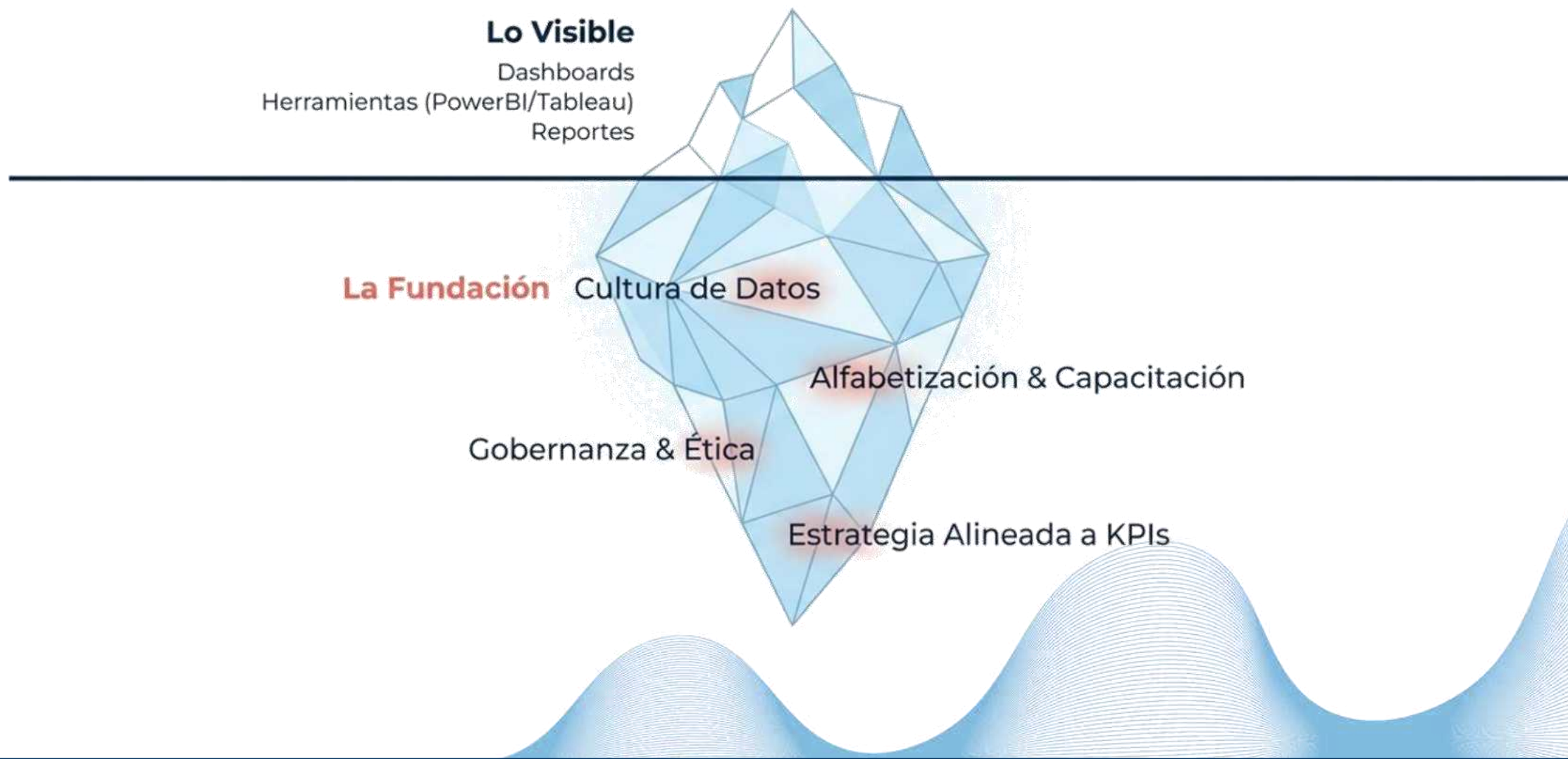
Es relevante porque las encuestas recientes muestran que los clientes se están quejando de la lentitud, y retener a estos clientes es la prioridad número uno del negocio este año para no perder ingresos.

T

Lo lograremos para el final del tercer trimestre (30 de septiembre).



EL SISTEMA DE DATOS VA MÁS ALLÁ DE LA HERRAMIENTA





ALGUNAS PLATAFORMAS EXISTENTES (1)

PLATAFORMA	LA MEJOR PARA	CONSIDÉRALA SI...	Auto servicio	Análisis conversacional	Profundidad análisis IA	Amplitud de las visualizaciones	Monitorización proactiva	Capa semántica gobernada	Flujos de trabajo basados en agentes	Profundidad de la industria
Power BI	Ecosistema Microsoft + Coste/eficacia informes	Necesitas paneles de control para toda la organización al menor coste posible	●	◐	◐	●	○	◐	◐	○
Tableau	Visualización de datos + Ecosistema Salesforce	La narración visual es el principal resultado analítico	●	◐	◐	●	◐	◐	◐	○
Qlik Sense	Exploración asociativa + integración de datos	Tienes datos complejos de múltiples fuentes y necesitas una exploración no lineal	●	◐	◐	◐	◐	◐	◐	◐
Looker	Capa semántica basada en código + análisis integrado	Estás en Google Cloud/BigQuery y tienes desarrolladores de LookML	◐	◐	○	◐	○	●	○	○
Tellius	BI de autoservicio con capacidades de agente + Análisis automatizados	Necesitas entender "por qué" cambiaron las métricas, no solo ver los paneles de control.	●	●	●	◐	●	●	●	●
ThoughtSpot	Análisis de autoservicio basado en búsquedas	Los usuarios necesitan explorar datos bien modelados de forma independiente	●	●	◐	◐	◐	◐	◐	○
Strategy	Capa semántica universal + Informes empresariales	Necesita informes de cumplimiento con precisión milimétrica a gran escala	◐	◐	○	●	○	●	◐	○

Símbolos: ● = Incluido | ◐ = Parcialmente incluido | ○ = No disponible o mínimo



ALGUNAS PLATAFORMAS EXISTENTES (y 2)

PLATAFORMA	LA MEJOR PARA	CONSIDÉRALA SI...	Auto servicio	Análisis conversacional	Profundidad análisis IA	Amplitud de las visualizaciones	Monitorización proactiva	Capa semántica gobernada	Flujos de trabajo basados en agentes	Profundidad de la industria
Sigma Computing	Analítica sobre el almacén de datos con una experiencia similar a Excel	Quieres análisis similares a los de Excel en Snowflake/BigQuery/Databricks	●	●	○	●	○	●	○	○
Amazon Quick Sight	Análisis sin servidor nativo de AWS	Estás en AWS con muchos espectadores ocasionales (precios por sesión)	●	●	○	●	○	○	●	○
SAP Analytics Cloud	Ecosistema SAP + Planificación empresarial	Necesitas una planificación financiera y de BI unificada con S/4HANA	●	●	○	●	○	●	●	●
IBM Cognos Analytics	Inteligencia empresarial centrada en la gobernanza + Implementación híbrida	Necesitas una solución híbrida local/en la nube para entornos regulados	●	●	○	●	○	●	○	○
Domo	BI en la nube todo en uno + Integración de datos	Necesitas más de 1000 conectores de datos sin construir un almacén de datos.	●	●	○	●	○	○	●	○
Sisense	Análisis integrado para productos SaaS	Estás integrando análisis en una aplicación orientada al cliente	●	●	○	●	○	○	○	○

Símbolos: ● = Incluido | ● = Parcialmente incluido | ○ = No disponible o mínimo



WEBINARS ANTERIORES



<https://www.youtube.com/@IgapeXunta/videos>

Transformación dixital: Estratexia e ferramentas para adaptar a miña empresa con éxito



Xestión de proxectos co software Notion



Ferramentas colaborativas: introducción ao Office 365 e aplicación práctica con Microsoft Teams



Google Workspace ou Microsoft 365? Claves prácticas de elección



Aplicacións de xestión na nube para pemes: que son, beneficios e elixir unha solución





INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: **#Desburocratizar**

www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal