





## Productividad

```
 Productos y Servicios que satisfacen las \\ Productividad = \frac{necesidades de los Clientes}{Recursos Utilizados Inteligentemente}
```

- Productos y Servicios que satisfacen las necesidades de los Clientes =
   Productos + Servicios + Calidad + Logística
- Recursos Utilizados Inteligentemente
  - Mano Obra Directa: Salarios y Beneficios
  - Bienes de Capital: Inversión en Planta, Maquinaria, TI
  - Insumos: Materias primas, componentes y materiales auxiliares
  - Sistemas: Procesos, Mantenimiento, Sistemas de Control y Supervisión.



## Algunas Iniciativas ...

Frente Interno		Frente Externo
•	Capacitación/Motivación del equipo humano Mejorar la gestión de compras Gestión de la Calidad Revisión/Ajuste de Procesos internos: Manufactura, Logística Digitalización/Automatización e Integración de sistemas Paneles de Control Operacional	
•	Etc.	



### **Variables Claves**

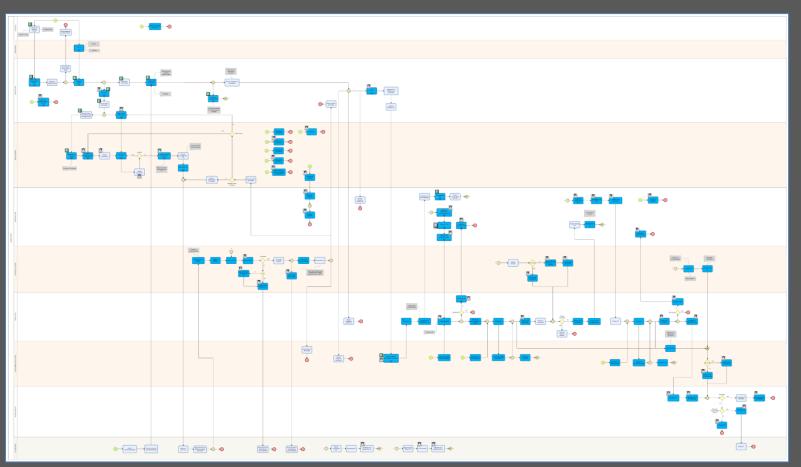


Procesos Tecnología

## **PROCESOS**

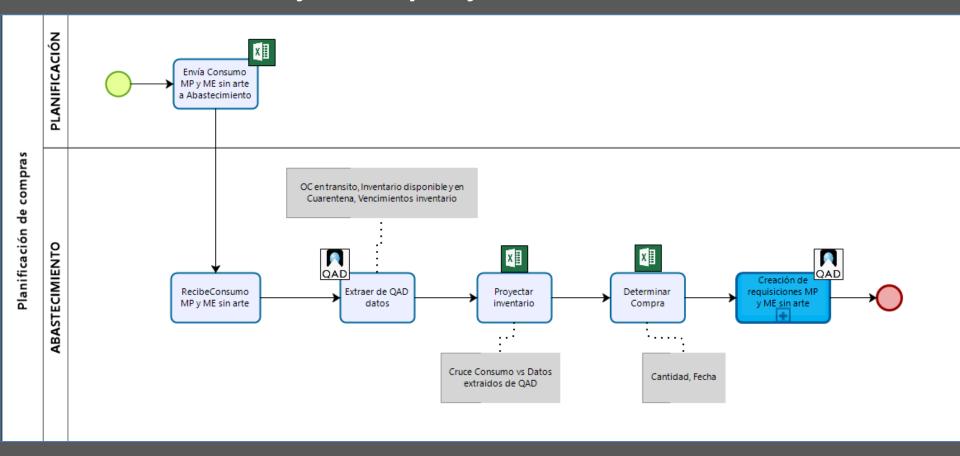


## Diagrama de Procesos



#### Procesos Flujo físico y Flujo de Información





### Documentación del Proceso



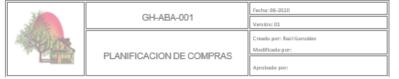


#### 1. Glosario y conceptos

- QAD: ERP.
- MP: Materias primas.
- ME: Material de envase.

#### 2. Generalidades del Proceso

Item		Descripción
Nombre Proceso		Planificación de compras
Código Proceso		GH-ABA-001
Objetivo		Determinar las compras, cantidad y fecha, de las Materias primas y Material de envase sin arte.
	Inicio	Consumo MP y ME sin arte a que envía Planificación.
Alcance	Término	Determinar compra MP y ME sin arte.
Cargo funcional responsable		Subgerente de Abastecimiento.
Nombre del res del proceso	sponsable	Walter Manns.
Plazo de Ejecuci	ón	Una semana.
Tiempo prome ejecución	edio de	Una semana.
Periodicidad (planificada, ante demanda, otro)		Mensual y según demanda.



#### Entradas

ID	Entrada (Insumos)	Descripción
	Tipo	Archivo Excel.
	Nombre de la entrada o insumo	Consumo MP y ME sin arte.
1	Descripción breve.	Archivo que detalle volúmenes y fechas de consumo para MP y ME sin arte.
	Proveedor	Planificación.
	Cantidad de entradas	Mensual y según demanda.
	Origen Interno o Externo	Interno.
	Periodicidad de entrada	Mensual.

#### Salidas

ID	(Producto/Servicio que se entrega)	Descripción
г		Archivo Excel.
	Nombre de la salida	Determinar Compra
1	Descripción breve	Archivo que detalle volúmenes y fechas de compro para MP y ME sin arte.
	Cantidad de productos / servicios generados	Mensual y según demanda.

## **PERSONAS**



#### **Variables Claves**





## El MITO de la Tecnología ...



Tecnología ≠ Causa de Éxito de una Empresa

Tecnología = Habilitador del Éxito El éxito es logrado por las Personas

## TECNOLOGÍA





La base de todo está en los Datos

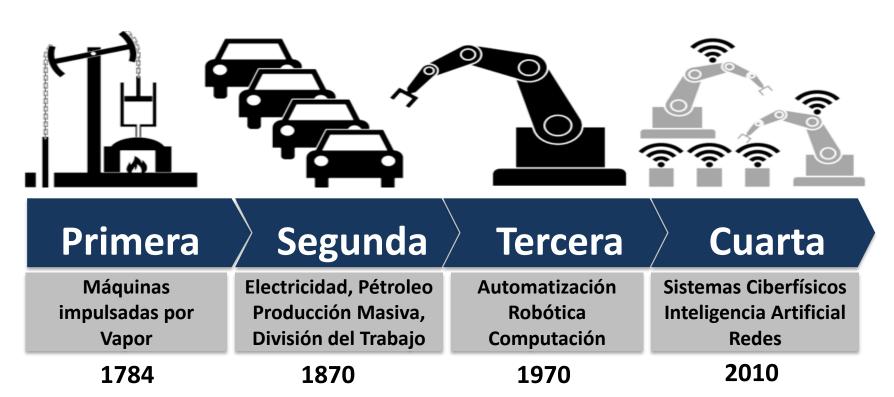


## **INDUSTRIA 4.0**

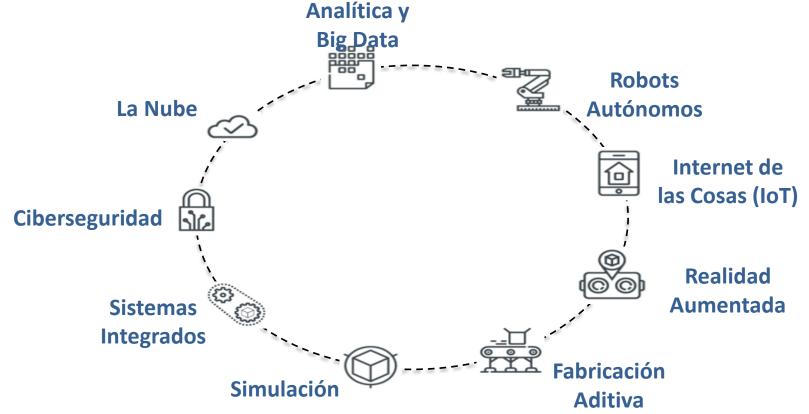
Fábricas Inteligentes que sean más eficientes, flexibles y adaptables.



#### Las Revoluciones Industriales



### Tecnologías habilitantes de la Industria 4.0











### Transformación Empresarial



Plan estratégico, para un proceso de transformación, diferente en cada empresa

#### que pretende...

Rediseñar Modelos de Negocio

Transformar Modelos
Operacionales

ాీ Optimizar Procesos

Transformar puestos
de trabajo y las
infraestructuras

#### con un enfoque...

Centrado en el cliente

Buscando la eficiencia de las operaciones

Aprovechando el valor de los datos para el Negocio

#### y un objetivo...

Crecimiento

\$ Mejorar Utilidades

Calidad

Transparencia

utilizando las tecnologías como facilitadoras



**Mobile** 



Cloud



Social



Analytics



Security

loT



oT Cognitive





La base de todo está en los Datos



## Qué se necesita observar al conducir un auto?



#### ASIMET

## ... y al conducir una compañía?





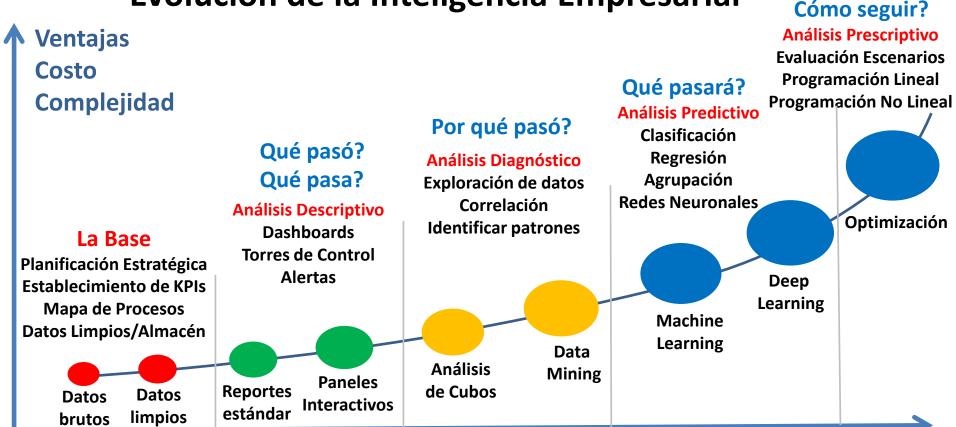
## Inteligencia Empresarial Business Intelligence

 Sistemas que revelan información para toma de decisiones estratégicas y operacionales, analizan datos históricos y actuales y presentan conclusiones en formatos visuales intuitivos.

Decisión = Información + Riesgo



#### Evolución de la Inteligencia Empresarial





## La Base para Comenzar

#### Planificación Estratégica

- Establecer los objetivos de la compañía
- En base a ellos, definir los objetivos por área
- Apuntar claramente a lo que se desea mejorar

#### Establecimiento de KPIs

- Indicadores Clave de Rendimiento por Area/Roles
- Lo que no se puede medir, No se puede gestionar

#### Mapa de Procesos

Clave para establecer dónde vamos a trabajar y las mejoras que buscamos.

#### Datos Limpios / Almacén de Datos

- Asegurar los datos que se recogen desde las distintas fuentes
- Establecer un almacén para los datos que necesitamos



#### La base está en los Datos

#### Se necesitan Datos Limpios y registrados desde su fuente

- Que significa Datos Limpios?
- Ejemplos de "datos sucios":
  - El cliente está registrado como "Sociedad Empresas Del Pino S.A.", pero también hay registros con "Empresas Del Pino" y como "Del Pino S.A."
  - El comprador del cliente está registrado como "Juan Gonzalez" y también como "J. Gonzalez" y como "Juan Gonzales"
  - Las fechas se registran como Día/Mes/Año, pero se recibe información que viene como Año/Mes.
- Cualquier análisis sobre estos datos "sucios" nos llevará a interpretaciones equívocas.



## Problemas comunes de Calidad de los Datos

- Datos Duplicados
- Datos Faltantes (Venta con monto 0)
- Datos incorrectos (Humedad 150%)
- Valores atípicos
- Formato inconsistente
- Entrada mal escrita (Ortografía, Tipografía)

Datos con problemas -> Análisis incorrectos



## Plataforma de Inteligencia Empresarial



## Cómo se lleva adelante un proyecto de Inteligencia Empresarial?

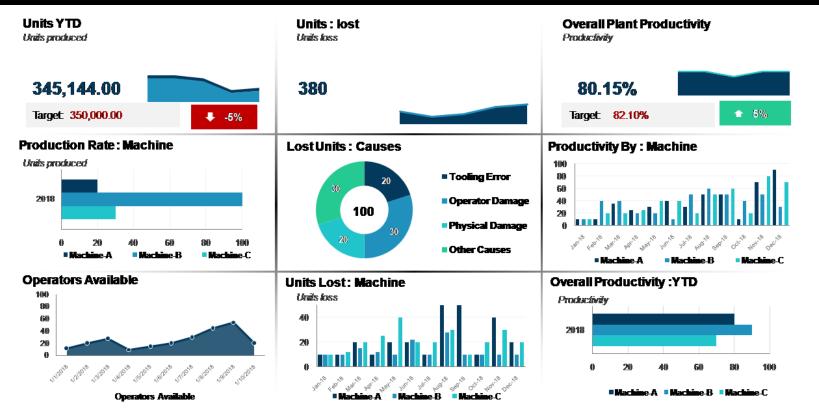
#### Potenciar la gestión del negocio



#### Como llevarlo adelante?

**Revisar los** Definir la forma de **Establecer/Precisar Definir los indicadores Objetivos Objetivos y Resultados** visualizar las variables o variables **Estratégicos** Clave por área clave clave a observar **Definidos** Definir e **Definir/Construir Entrenamiento Implementar Paneles** y Puesta en el Almacén de **Dashboard** Operación **Datos** 

#### **Ejemplos de Paneles/Dashboards - 1**

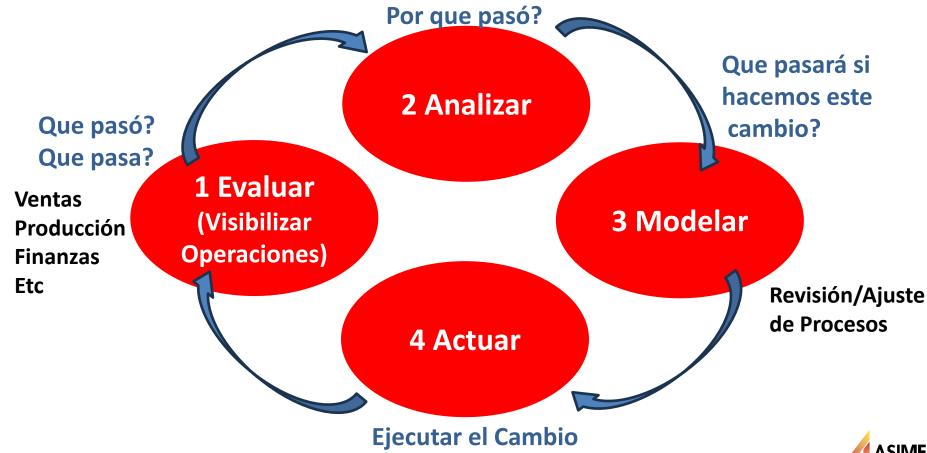


This graph/chart is linked to excel, and changes automatically based on data. Just left click on it and select "Edit Data".

#### **Ejemplos de Paneles/Dashboards - 2**



#### El Ciclo de Valor de la Inteligencia Empresarial





## Concluyendo ...

- Industria 4.0 plantea desafíos que pueden abordarse por etapas.
- La Inteligencia Empresarial es un primer gran paso, agregando valor a la gestión estratégica y operacional.
- Consigue mejor visibilidad del negocio e inicia el Ciclo de Valor.
- La base para comenzar requiere contar con:
  - Plan Estratégico y definición de KPIs
  - Mapa de Procesos
  - Definir los indicadores y variables clave a visualizar
  - Gestionar el origen y la calidad de los datos
  - Establecer la hoja de ruta para avanzar



## Como podemos ayudar?

- Levantamiento de Situación
- Desarrollo de Planificación Estratégica
- Dirección de Proyectos de Transformación Empresarial
- Proyectos de Gestión Comercial
- Alineamiento de TI con el Plan de Negocios
- Dirección de Proyectos de Inteligencia Empresarial
- Gerencia Externa de TI

# Areas de asistencia de ASIMET Asesorías Energía y Sustentabilidad Lean Manufacturing Automatización robótica de Procesos (RPA) Recursos Humanos Prevención de Riesgos Asesoría Financiera y Tributaria Implementación/Actualización de sistemas de calidad ISO Ley Responsabilidad Extendida del Productor (REP) Medioambientales (Ley 21.595)



## Preguntas?



## Como contactarnos?

**ASIMET Asesorías** 

asimet.asesorias@asimet.cl

www.asimetasesorias.cl

+562 2421 6512



## Gracias!

