

Inteligencia de Negocios en el cierre anual y trimestral

Por Javier Giménez de LiteBI

El Business Intelligence es una herramienta básica para agilizar los cierres trimestrales y anuales en las empresas, dada su elasticidad y la reducción de costes que genera. Además, nos brinda la oportunidad de contestar a tiempo las preguntas críticas para el negocio y controlar las desviaciones en cualquier departamento (administración y finanzas, marketing, comercial, fabricación...). Convirtiendo, así, la información en una verdadera ventaja competitiva para la empresa

La vida empresarial y administrativa en la mayor parte de los países del mundo tiene el **tiempo estructurado en una serie de periodos** definidos. Actualmente, los ciclos más importantes son el mensual (fundamentalmente por el pago de nóminas), el **trimestral** (por ejemplo, liquidaciones de impuestos) y el **anual** (cierre de ejercicios contables). En este artículo pretendo reflexionar sobre cómo estos “cierres” son adoptados por las empresas como “puntos de control” naturales y proponer que ciertas herramientas informáticas, en concreto las de **Business Intelligence o Inteligencia de Negocios**, pueden hacer que ese control del negocio, sea más continuo, casi constante, obteniendo grandes ventajas a cambio.

Que la **información es poder** es algo que se escucha mucho y que nosotros desde LiteBI solemos utilizar a menudo para explicar lo que hacemos, pero habría que decir que la información es poder **sólo si disponemos de ella en el momento adecuado**.

¿De qué nos sirve saber que un determinado producto no ha funcionado cuando ya no podemos hacer nada más que retirarlo del mercado?

¿Qué es mejor, ser consciente de que una línea de negocio no está funcionando en el momento o 12 meses después cuando va a ser mucho más complicado reaccionar?

Evidentemente, es mejor disponer de la **información en el momento en el que aún podemos utilizarla para buscar soluciones**. Sin embargo, es habitual que las empresas no dispongan de los datos cuando los necesitan, sino cuando la costumbre y los ritmos establecidos disponen, en los cierres.

Creo que el motivo principal de que, por lo general, sólo se realicen 2 análisis, lo marcan los periodos administrativos o “cierres”, el trimestral y el anual, porque las administraciones públicas exigen mantener esa contabilidad actualizada. Por eso, es normal que la inmensa mayoría de las empresas fije sus “**puntos de control**” internos en base a estos **periodos trimestrales y anuales**. A fin de cuentas, la lógica detrás de esto es “*ya que tengo que mantener mi información en orden cada trimestre/año, puedo aprovechar este trabajo para usar esa misma información para controlar mi negocio*”.

De esta forma, las empresas suelen aprovechar los cierres trimestrales para responder a preguntas como estas:

¿Cómo fue este trimestre comparado con el anterior?

¿Cuál es la situación de mis ventas?

¿Hemos logrado reducir los costes?

O utilizar los cierres anuales para tomar decisiones como las que siguen:

¿Qué presupuesto he de asignar a cada área de mi negocio?

¿Qué inversiones debería realizar?

¿Dónde debería reducir los costes?

Desde luego que hacerse estas preguntas es necesario y positivo pero... ¿Es suficiente hacérselas cada tres meses o cada año? **¿No son preguntas lo suficientemente importantes como para estar constantemente realizándolas?**

Creo que casi todas las empresas preferirían poder responder a estas cuestiones con mayor frecuencia y que el motivo de que no lo hagan es el **coste de responderlas**, precisamente por esto esperan a los “cierres” obligados para sentarse y plantearse la situación, cada tres meses o cada año, perdiendo así en muchos casos la **oportunidad de contestar a tiempo a preguntas críticas para el negocio y controlar las desviaciones**.

Considero que la solución, para poder responder a las preguntas del negocio con frecuencia, rebajando el coste de hacerlas, es la tecnología, en concreto, la Inteligencia de Negocios o Business Intelligence que, cumpliendo con ese viejo lema de la gestión “**la información adecuada, a la persona adecuada, en el momento adecuado**” se encarga de que los datos sean fácilmente tratables, comprensibles y permitan a las personas que tienen que responder a esas preguntas y tomar decisiones en base a las respuestas, hacerlo con mayor frecuencia.

Se trata, por lo tanto, de liberar a la empresa de unos periodos “obligados” y crear unos periodos “escogidos”, permitiendo que el control se realice con la **periodicidad que realmente hace falta**. Pasar a un negocio guiado por las métricas diarias, semanales, mensuales, trimestrales o anuales que se escojan y responder a las preguntas importantes cuanto antes, **convirtiendo la información en una verdadera ventaja competitiva**.

Un saludo.

Javier Giménez Aznar

Responsable de desarrollo de negocio

LiteBI. Data at your Service

www.litebi.com