

# EL MAPA 4.0 DEL TESORO HACIA UN MEJOR NEGOCIO

- ▶ Industria 4.0
- ▶ Innovación
- ▶ Alto valor añadido
- ▶ Análisis Masivo de datos
- ▶ Gestión del conocimiento
- ▶ Competitividad Digital

**Roberto Rey**

Utilities and Services segment Manager  
Sector Industria y Servicios, Unidad de Negocio TIC  
roberto.rey@inycom.es

2015//

#TrendsINYCOM



- 4 EL DOCUMENTO EN 3 MINUTOS
- 4 ALGUNAS COSAS POSITIVAS QUE NOS DEJÓ LA CRISIS
- 5 LOS DATOS: ¡ESE GRAN ACTIVO!
- 6 EL CAMINO 4.0 HACIA EL TESORO
- 9 INYCOM: SU GUÍA EXPERTO EN EL MAPA DEL TESORO 4.0



# EL DOCUMENTO EN 3 MINUTOS

- ▶ La crisis nos ha dejado una gran capacidad de entendimiento, herramientas y procesos orientados al control pormenorizado y excelente de los parámetros clave de la gestión empresarial.
- ▶ Todo ello genera un nuevo gran tesoro de enorme potencial productivo y competitivo: **LOS DATOS**.
- ▶ Ante un mundo globalizado crecientemente competitivo, la aplicación masiva e inteligente de las Tecnologías de la Información representa la oportunidad de generar ventajas en los negocios: el concepto ganador de la Industria 4.0 está basado en ello.
- ▶ A todo ello se añade una corriente creciente de cambios en las pautas de consumo, que afecta a la forma en que producimos y vendemos.
- ▶ Las soluciones tecnológicas de mapas inteligentes aúnan el poder encerrado en la explotación de datos con las ventajas competitivas que aportan un control incisivo de los parámetros del negocio y una mayor capacidad de satisfacer las demandas de los Clientes. Soluciones en las que en INYCOM somos expertos.

## ALGUNAS COSAS POSITIVAS QUE NOS DEJÓ LA CRISIS

**La salida de la crisis** y el nuevo impulso que la sociedad en general va a experimentar nos va a llevar a adaptarnos, cada vez más rápido y en el menor tiempo posible, a los **nuevos retos** que tenemos por delante.

Comienza una nueva etapa, una nueva forma de **mirar al futuro**. Este periodo de contracción económica nos ha llevado a ajustar al máximo nuestras estructuras, vigilar permanentemente el gasto, controlar la inversión y analizar cada uno de los proyectos que se han llevado a cabo. Todo lo aprendido hasta ahora **eleva nuestra capacidad de analizar** a límites insospechados.

Igualmente, todo esto nos ha llevado a una larga reflexión y nos ha dado nuevos factores de análisis que antes de la crisis no tenían la importancia que tienen en estos momentos, como puede ser usar **nuestra propia información** almacenada en nuestros sistemas como base de nuestro **conocimiento y experiencia**. Por ello el análisis del dato ha cobrado especial importancia en esta etapa, llegando a ser un **buen consejero** y aliado en un gran número de **decisiones** a lo largo de estos últimos años.

Si en la actualidad queremos que nuestra empresa crezca de forma sostenida y se consolide en el mercado, debemos tener claro que las decisiones que se tomen nos deben permitir hacer inversiones ajustadas y un uso racional de todos los recursos empresariales a nuestro alcance, con el objetivo de no poner en riesgo la compañía.

A esto se suma un mercado volátil, una competencia mayor, globalización, y además es el consumidor quien decide cómo quiere el producto, personalizado y de forma rápida y a menor coste.

Para alcanzar todos estos objetivos y cubrir las expectativas va a resultar **fundamental** contar con los mejores medios para **tomar decisiones**, y poder contar con la información de la realidad del momento para tener una **visión de 360°** y que **nada** pueda quedar **al azar**.

# LOS DATOS: ¡ESE GRAN ACTIVO!

Si queremos competir debemos aprovechar las oportunidades y las nuevas características que el mercado tiene, tenemos que innovar e incorporar los avances tecnológicos (M2M, Big Data, movilidad, GIS, etc...) a nuestro valor como compañía, éste reside claramente en sus procesos de negocio y en los datos que almacena.

Actualmente parte de cualquier estrategia empresarial debería tener en cuenta y aprovechar la tecnología, aprovechar las capacidades de ésta para entender y poner en valor su negocio con todo lo que éstas pueden ofrecer y aportar como elemento diferenciador. Por lo tanto, será igualmente importante el hecho de convertir nuestros datos en **ACTIVOS** de negocio, permitiéndonos, de una vez por todas, tomar decisiones en base a ellos y no exclusivamente a factores no medibles y cuantificables como nuestra experiencia o percepción de las cosas. Será en ese momento cuando algo de verdad cambie y sólo entonces podremos decir que tomamos decisiones innovadoras basadas en nuestras experiencias y sobre los datos de nuestro negocio.

La principal característica de esta acción es crear valor a través de la información, permitiendo que las nuevas tecnologías actúen como palanca de competitividad y decisión. Esto permite incorporar el conocimiento adquirido para obtener una **visión de alto valor añadido**. La inversión estará ajustada a necesidades y usaremos la información como base de ese conocimiento, teniendo en cuenta su propia información, esto nos transportará directamente a ser competitivos en la carrera por el éxito, aprovechando al máximo las ventajas que ofrece la revolución tecnológica en la Industria 4.0.

El desarrollo de las comunicaciones, el internet de las cosas, los negocios definidos por software deben ser considerados una fuente significativa de información, el universo digital se multiplicará por 10 entre 2013 y 2020, de 4.4 millón de millones de gigabytes a 44 millones de millones de gigabytes. ¿Qué significa lo anterior para una empresa? La respuesta es sencilla, para sacar valor del Big Data un aspecto clave es plantear técnicas de análisis estadístico y predictivo sobre los grandes volúmenes de datos heterogéneos y no estructurados que soportan las plataformas empresariales. Si bien puede haber cierto 'reparo' sobre las expectativas y dudas de cómo implementar este tipo de soluciones, bien es cierto que estamos en el momento ideal para iniciar este camino.

Tomamos decisiones innovadoras basadas en nuestras experiencias y sobre los datos de nuestro negocio

Crear valor a través de la información, permitiendo que las nuevas tecnologías actúen como palanca de competitividad y decisión

# EL CAMINO 4.0 HACIA EL TESORO

Entre 2008 y 2014 las firmas han necesitado **líderes anticrisis**, capaces de ajustar costes y plantillas. A partir de ahora, las compañías requerirán **directivos con visión de futuro**, innovadores creativos y optimistas, con capacidad de emprender para ser verdaderos impulsores del cambio desde dentro. Y todo ello sin perder el **foco del corto plazo**.

Cobra vital importancia poner en marcha **estrategias claras y sencillas**. Hasta ahora cualquier decisión se ha tomado en base a tediosas tablas Excel, cuadros de mando, gráficos, cubos olap, tablas dinámicas y millones de datos relacionados e interrelacionados con una estructura más o menos 'plana'.

La tecnología, hasta el día de hoy, no permitía otras formas de manejar esta información o, si lo hacía, resultaba caro, lento o tecnológicamente difícil. Actualmente todo esto ha cambiado por lo que, en estos momentos, resulta relativamente sencillo encontrar una solución tecnológica que resuelva todo esto, facilitando esta labor.

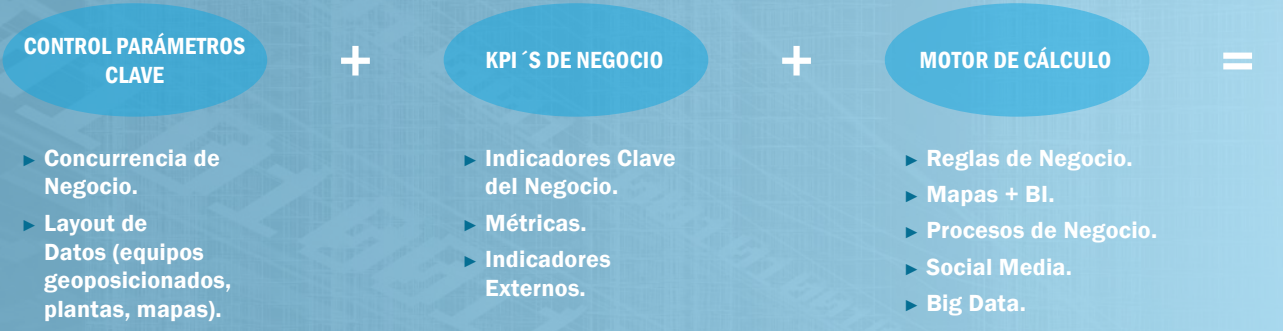
Esto pone de relieve que muchas empresas aún no se sienten preparadas para adoptar los diversos procesos que trae consigo los grandes volúmenes de datos, por lo que uno de los principales retos es cómo lograr implementar soluciones en esta línea. Un error muy frecuente se da por abordar la estrategia desde una visión completamente tecnológica para

identificar, dentro de la gran variedad de opciones, las que mejor se adapten a las necesidades de captura y análisis de datos tanto estructurados como no estructurados.

Esto no es suficiente para una implementación exitosa, debido a que las empresas deben buscar un **enfoque integral**, de **negocio** y de **tecnología aplicada**, y, todo ello de la mano de un socio tecnológico que aporte valor, conocimiento y visión en esta misión. **El mapa 4.0 del tesoro necesita de un guía especializado** que acompañe en el viaje **hacia la competitividad**.

Las compañías no deben centrar su atención solamente en la información transaccional o estructurada, sino que en el contexto actual, con un uso masivo de los dispositivos móviles y apps, redes sociales, foros, etc., también deben gestionar información no estructurada, generada en muchos casos a través de los puntos de interacción de los clientes con los servicios que se prestan.

Bajo estas características, existen soluciones integradoras de esta **visión 360°**, con sus **tecnologías innovadoras** que facilitan los procesos empresariales al hacerlos más rápidos y eficientes, contribuye a **mejorar y acelerar** la toma de **decisiones** a partir de la implementación de soluciones que permiten **interrelacionar** y categorizar toda la **información corporativa** aportando valor a los datos.



Cualquier estrategia tendrá que poner foco en la comunicación y en su ejecución como factores claves del éxito. Nos encontramos ante un mercado cada vez más global, la innovación es vital. Debemos tener en cuenta al cliente desde la fase inicial del diseño y lanzamiento de cualquier producto.

**El consumidor está cada vez más profesionalizado (pro-sumidor), con exigencias mayores y con ganas de vivir experiencias únicas y exclusivas, lo que habilita a las empresas a satisfacer sus necesidades.**

La gestión de gran cantidad de información pasa a ser por tanto clave hacia el éxito. **Comunicación, información y tecnología marcarán un periodo de cambio constante.** Lo que viviremos no es una época de cambio, sino un cambio de época.

Actualmente la implantación de soluciones para la visualización de datos y su análisis en base a mapas de información forma parte de este cambio radical siendo un factor determinante y diferencial.

Es clave disponer de información valiosa para una mejor y más acertada toma de decisiones de las compañías. Es el momento de iniciar nuevos rumbos, ¡también en el camino de la toma de decisiones! Algo está cambiando y ello nos va a permitir tomar otra percepción del qué, el cómo, el dónde y el cuándo.

Emprender y lanzar nuevos proyectos o retos no deja de ser una aventura y por ende un viaje, entonces ¿por qué para este viaje analizamos y planificamos sin mapa?

Como decía anteriormente a nadie se le ocurre planificar un viaje sin mapa. Yo mismo cuando lo hago, jamás veo las indicaciones enumeradas que me dan como opción los buscadores, siempre elijo la parte visual, siendo esta la que me permite elegir mi estrategia de viaje.

Contar con una **solución basada en Mapas y datos Geo posicionados** puede que sea un cuadro de mandos para análisis perfecto; por tanto puede ser la solución perfecta para navegar por mundos de información. Convirtiéndolos en **caminos de decisión.**

Lógicamente no es la solución única y exclusiva pero si podría formar parte de esa visión 360° y como un repositorio más de toma de decisiones el hecho de ver nuestra información empresarial en un mapa del mundo o en la zona o territorio sobre el cual queremos basar nuestra estrategia o al menos una parte de ella.



# iMAPS / DECISION

Los mapas inteligentes  
aúnan la explotación de datos  
con ventajas de control de  
parámetros de negocio

# SOLUCIONES INYCOM PARA LA INDUSTRIA CON FUTURO





# INYCOM: SU GUÍA EXPERTO

## EN EL MAPA DEL TESORO 4.0

INYCOM es su socio clave en esta Revolución 4.0, es un camino que no es posible recorrer sin apoyos de especialistas, experimentados y capacitados.

Nuestros equipos humanos acumulan una **poderosa mezcla de visión estratégica, conocimiento experto de los entornos iMaps y soluciones especializadas**, en una combinación única en la capacidad de aportación de valor competitivo a nuestros Clientes. Todo ello, con el compromiso e implicación que nos caracteriza.

Y en el ámbito de ese tipo de soluciones avanzadas **hemos creado la solución software iMaps 4 Decision**, una poderosa parte de nuestra Smart Solutions 4 Industry 4.0 que aporta una nueva forma de abordar este reto empresarial, mostrando el camino de las decisiones.

### iMAPS / DECISION

**iMaps 4 Decision:** es más que un cuadro de mandos para su análisis; es la solución perfecta para navegar por mundos de información convirtiéndolos en caminos de decisión.

Fundamentalmente nos permite recoger información de todos los mundos de información, tanto internos de la empresa, CRM, ERP, Sistemas de gestión de Incidencias (SGI), etc. como externos: redes sociales, Open Data, catastro, Administraciones públicas, Sistemas de Información Geográfica, flujos de personas y cosas, etc. Todo ello con el objetivo de construir un Mapa Inteligente que muestra **sus datos como un Activo de su compañía**, de forma que iMaps le ayuda a la toma de Decisiones.

La solución, desarrollada por Inycom, combina tus datos con el poder del Geo-posicionamiento permitiendo tomar decisiones en base a Mapas Inteligentes de información. Con esta plataforma ofrecemos otro punto de vista a la hora de representar datos aportando otra visión en la toma de decisiones. Igualmente permite crear consultas interactivas, integrar, analizar y representar, de forma eficiente cualquier tipo de información geográfica asociada a un territorio, zona o punto. En definitiva, **iMAPS 4 Decision** conecta cualquier tipo de mapa o plano con tus bases de datos para analizarlos y visualizarlos geográficamente.

Los Sistemas de Información Geográfica ayudan a la toma de decisiones, resolviendo visualmente cuestiones como: ¿Qué hay dónde?, ¿Dónde están mis instalaciones?, ¿Por qué pasa esto aquí?, ¿Dónde están mis clientes?, ¿Dónde vendo mis productos? ¿De dónde vienen a consumir/comprar mis productos?, y otras muchas que se le puedan ocurrir. Nuestra Solución **iMAPS 4 Decision** ofrece grandes ventajas en el análisis de hechos y oportunidades, además de suponer un valiosísimo apoyo en la toma de decisiones estratégicas de diversa índole.

Gracias a nuestra solución podrá realizar una estrategia más flexible, se adaptará en tiempo real a la demanda, estará perfectamente alineada con los recursos internos y externos, será capaz de analizar el mercado (tamaño, tipo, saturación, demanda, oferta...). Nos permitirá también el seguimiento de dónde y cuándo ajustando tendencias y generando oportunidades. Tomaremos decisiones al vuelo más rápidas y acertadas.

Como conclusión, y para no extendernos más en el tema, ahora queda en vuestras manos iniciar la búsqueda del tesoro, está claro que ahí está la recompensa, pero nadie dijo que encontrar un tesoro fuera tarea fácil, lo que si puede hacer que este hallazgo resulte más rápido y exitoso son las herramientas que usamos para saber dónde y qué buscar, ¡tú decides cómo hacerlo! de una forma tridimensional en capas o con una sola capa plana en base a una tabla. Desde estas líneas desearte la mejor de las suertes elijas la opción que elijas y que halles pronto el tesoro, sino alguien lo podría hacer por ti o por tu compañía.

¡Y sobre todo recuerda! Estamos a su disposición para estudiar, juntos y sin compromiso, los diversos caminos a recorrer y analizar los escenarios posibles en su Compañía. Contáctenos y hablemos de ello, será una decisión bien encaminada: [industriadefuturo@inycom.es](mailto:industriadefuturo@inycom.es)

Todas las novedades en nuestra web  
y nuestras redes sociales



+34 902 995 820  
[industriadefuturo@inycom.es](mailto:industriadefuturo@inycom.es)



>> INNOVACIÓN <<  
COMPROMETIDOS CON SU FUTURO



CMMIDEV/3<sup>SM</sup>



[www.inycom.es](http://www.inycom.es)