***Metodología a seguir para lograr que una MIPYME sea verdaderamente un negocio inteligente con empleo de BI***

Ante todo, quiero destacar que las alertas acerca de la interrelación entre el ejecutivo de la empresa y los desarrolladores de BI, que se mencionan en el epígrafe anterior que están relacionadas con el logro de un sistema que apoye la toma de decisiones, son muy válidas en las MIPYMES. Por eso, estimado ejecutivo lector, no las pase por alto. Si no las ha leído debido a que el subtítulo expresa que es para una gran empresa, léalas por favor.

Voy a estructurar la metodología para que una MIPYME sea un negocio inteligente con soporte de BI en forma de recomendaciones.

*Recomendación No. 1*

Las MIPYMES son muy distintas por la cantidad de personas que trabajan en ellas. De aquí que habrá algunas que contaran con especialistas de Informática y otras que no. Esto presupone que las que no cuentan con este especialista tengan que decidir sobre dos posibles opciones:

* contratar los servicios de un especialista para por un tiempo determinado fijado en el contrato de ejecución del proyecto
* contratar el proyecto a una empresa de BI como outsourcing

*Recomendación No. 2*

Utilizar el concepto de desarrollo por prototipo y versiones sucesivas

*Recomendación No. 3*

Si cuenta con escasos recursos financieros, use el Microsoft Office, priorizando el empleo del Excel y el Word. El Excel para todos los aspectos relacionados con cifras y cálculos de su operación y el Word para todos los documentos, informaciones, facturas, solicitudes, etc., organizando en forma de carpetas con un nombre que exprese claramente lo que es común en los documentos que se guarden, como cliente, proveedor, etc., pues se pueden hacer después búsquedas con buenos resultados.

*Recomendación No. 4*

Toda MIPYME debe contar con su Plan de Negocio. Este Plan de Negocio contiene los indicadores financieros que caracterizan la operación del negocio. Por tanto, la primera tarea a lograr es tener los cálculos financieros en Excel. Esto le permitirá tener la información necesaria para evaluar los gastos de operación (entre ellos los gastos de ventas), los niveles de ventas, etc.. Aquí es fundamental definir los indicadores clave del desempeño del negocio: rentabilidad, EBITDA y otros, pues estos definen la futura permanencia del negocio en el mercado, es decir su nivel de competitividad.

*Recomendación No. 5*

Haga la base informativa de sus competidores en Word en forma de tablas. Si lo desea, puede valorar realizarla en Excel. Esta base contendrá la información proveniente de la ejecución permanente de la Inteligencia Competitiva, la primera de las inteligencias del modelo analizado en los capítulos anteriores.

La tabla que se propone está en la Tabla de la figura 8-5.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N/O | Nombre del competidor | Características generales del competidor | Similitudes de mi negocio con relación al competidor | Diferencias de mi negocio con relación al competidor | Observaciones |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Fig.8-5 Base de datos de los competidores

Para la segunda de las inteligencias del modelo: la inteligencia interna, hay que comenzar por registrar los conocimientos de la MIPYME. A continuación los principales conocimientos que hay que registrar.(Recomendaciones 6-9)

*Recomendación No. 6*

Haga la base informativa de sus clientes de manera similar.

*Recomendación No. 7*

Conforme la base informativa de sus proveedores de la misma forma.

*Recomendación No. 8*

Conforme las tablas con la información de Marketing de su MIPYME.

Estas tablas pueden variar, se pueden conformar en Excel ó en Word, pero con seguridad deben estar las siguientes:

* Presupuesto para la promoción comercial del negocio (soporte, costos, frecuencia, etc.) en Excel
* Promociones de venta por meses (política comercial para el año, que refleja que si compra un auto en tal mes, tiene un descuento del 15% en el monto del enganche, por ejemplo) en Word
* Tabla de análisis de la relación entre el nivel de las ventas y la inversión en promoción comercial y así poder medir el retorno de la inversión en este importante aspecto en Excel
* Tabla con los resultados mensuales de las mediciones del nivel de satisfacción de los clientes (resultados de la investigación de mercado para este fin) en Word o en Excel

*Recomendación No. 9*

Esta recomendación se refiere a la necesaria para definir los estilos de liderazgo que debe emplear el ejecutivo (gerente, propietario) a partir de la clasificación de sus colaboradores (empleados) en relación a su potencial. Esta es otra de las Inteligencias del modelo tratado (Inteligencia Emocional y Liderazgo, ver Capítulo 4).

Para diferenciar las potencialidades de cada colaborador, se usa la siguiente concepción: por puntos:

 ALTA MODERADA BAJA

HABILIDAD (H) 2 1 0

MOTIVACIÓN (M) 2 1 0

Y la siguiente tabla de la figura 8-6

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **H2****M2** | **H2****M1** | **H2****M0** | **H1****M0** | **H0****M0** |
| **H1****M1** |
| **H1****M2** | **H0****M1** |
| **H0****M2** |
| **P4** | **P3** | **P2** | **P1** | **P0** |
| **S3****Desarrollador** | **S2****Solucionador de Problemas** | **USAR estilo:****S1 -> P1****S2 -> P2****S3 -> P3****S4 -> P4** |
| **S4****Delegador** | **S1****Indicador** |

Fig.8-6 Tabla para clasificar a los colaboradores.

La tabla a conformar en Word es la que aparece en la figura 8-7.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N/O** | **Nombre del colaborador****(empleado)** | **Motivación****(M)** | **Habilidades****(H)** | **Clasificación del Potencial del colaborador** | **Estilo de Liderazgo a emplear con él** |
| 1 | Francisco Pérez | 1 | 1 | P2 | S2: Solucionador de problemas |

Fig.8-7 Base informativa sobre el potencial de los colaboradores

*Recomendación No. 10*

La otra de las inteligencias que contiene el modelo, y la última que incorporo a la metodología para las MIPYMES, es la Inteligencia de Negocio (BI).

En este caso, como vimos en el Capítulo 5 para las MIPYMES la arquitectura que se propone en esta metodología es la basada en la Fig. 5-2.