

Guía 2 de 5

Prioriza el análisis de datos en busca de valor

Guías para la toma de decisiones empresariales efectivas

En 2025,

los directores de datos (Chief Data Officers, CDOs) que hayan establecido colaboraciones basadas en los flujos de valor obtendrán mejores resultados que otros profesionales del sector a la hora de impulsar la cooperación y la creación de valor interdisciplinarias.

Fuente: Gartner

Las organizaciones que aspiran a impulsar las decisiones con los datos necesitan ante todo una estrategia de análisis de datos (D&A) y un modelo operativo capaces de concebir oportunidades de negocio basadas en datos.

Algunas de estas oportunidades son identificar y priorizar las decisiones que se deben mejorar mediante la aplicación de prácticas de inteligencia de decisiones, como el modelado de decisiones, y el uso de tecnologías como el tejido de datos, los análisis y la inteligencia artificial (IA).

Sin embargo, para optimizar los procesos de toma de decisiones y el ecosistema de análisis de datos (D&A) que las posibilita, es necesario establecer una conexión clara entre el análisis de datos (D&A) y la creación de valor. No te servirá abordar el análisis de datos solo como una iniciativa empresarial secundaria y de asistencia.

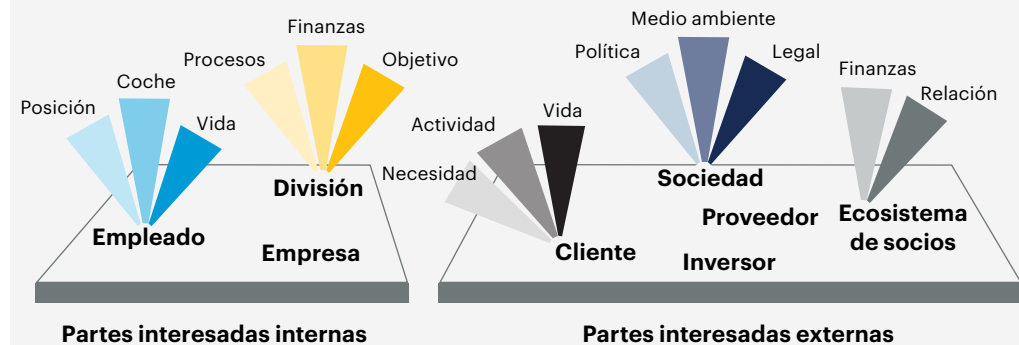
Aunque, en la práctica, priorizar las iniciativas de análisis de datos (D&A) en busca de valor comercial puede ser un gran desafío. Las empresas basadas en datos que son más eficaces fundamentan la estrategia y las operaciones en una propuesta de valor consensuada y en una visión que relaciona el análisis de datos (D&A) con el objeto comercial de la organización, preferiblemente expresada en términos de valor del cliente.



Pieter den Hamer
Director analista sénior

Tipos de resultados de las partes interesadas que investigar

Actualmente, priorizar las iniciativas de análisis de datos significa identificar de forma colaborativa qué objetivos e indicadores de rendimiento se deben mejorar o, incluso, transformar, tomando como base los objetivos de las partes interesadas y, en especial, las necesidades no satisfechas que son nuevas oportunidades de negocio.



Fuente: Gartner

Cómo utilizar esta guía

Preparación

1

Expresa explícitamente la propuesta de valor del análisis de datos y la intención de impulsar mejores decisiones.

Implementación

2

Sitúa la mejora de las decisiones como oportunidad para que el análisis de datos (D&A) genere valor.

Implicación

3

Invierte en la estrategia de análisis de datos (D&A) y en el modelo operativo para responder a la propuesta de valor.

Consejos para lograrlo

4

Aprovecha la gestión de las fuentes de valor para obtener más valor del análisis de datos (D&A).

Preparación

Expresa explícitamente la propuesta de valor del análisis de datos y la intención de impulsar mejores decisiones

Tres propuestas de valor básicas del análisis de datos (D&A)

Aunque no describen una curva de madurez, son igualmente capaces de generar valor comercial, y la coexistencia de varios tipos de propuestas de valor en una misma organización no solo es probable, sino también deseable.

Servicio público

Nuestro análisis de datos debería estar disponible al instante para todo el mundo y todos los fines; como un **servicio público**.

Las métricas del éxito se relacionan con la gestión de acuerdos de nivel de servicio, por ejemplo:

- ¿Cuál es la disponibilidad de la plataforma?
- ¿Se puede acceder de forma rápida y fácil a los datos disponibles, para distintas finalidades?
- ¿Cuánto tiempo se necesita para añadir una nueva fuente de datos o una API de acceso de datos?

Facilitador

Con el análisis de datos **facilitamos que la empresa** tome decisiones acertadas día tras día.

Las métricas del éxito se relacionan con los indicadores clave de rendimiento (KPI) de la empresa, por ejemplo:

- ¿En qué grado mejoró la tasa de conversión después de aplicar una nueva herramienta de análisis de la gestión de campañas?
- ¿Cuánto dinero estamos ahorrando gracias al internet de las cosas (Internet of Things, IoT)?
- ¿Cuánto dinero estamos ahorrando gracias a la mejora de los algoritmos de detección de fraudes?

Impulsor

Queremos que el análisis de datos **impulse el negocio**. Sin el análisis de datos (D&A) estamos a oscuras y no vemos ninguna oportunidad.

Las métricas de éxito se relacionan con la innovación, por ejemplo:

- ¿Cuál es la distribución de los ejercicios de descubrimiento entre los que no conducen a conocimientos, los que conducen a conocimientos de optimización y los que conducen a conocimientos transformadores (por ejemplo: 50 %:40 %:10 %)?
- ¿Qué volumen de nuevos ingresos (a través de productos y servicios facilitados por el análisis de datos) generan las iniciativas de análisis de datos (D&A)?
- ¿Cuántos ejercicios de descubrimiento, en un departamento específico de la empresa, son actividades de seguimiento o repetición, en lugar de ser ejercicios singulares?

Implementación

La mejora de las decisiones es una oportunidad para que el análisis de datos (D&A) genere valor

1 Capacitación de socios comerciales

Conoce y articula cómo el análisis avanzado puede ayudar a resolver problemas empresariales. Anima a los socios comerciales a contactarte con oportunidades de creación de valor. Para ello, enséñales cómo puede ayudarles exactamente el análisis avanzado.

2 Personal, procesos y tecnología

Diseña estrategias empresariales basadas en la información teniendo en cuenta al personal, los procesos y la tecnología para presentar a los directivos sénior argumentos claros y convincentes a favor de invertir en información con el fin de mejorar las capacidades comerciales prioritarias.

3 Mejora de las decisiones empresariales

Transforma la arquitectura empresarial en “arquitectura de decisiones” y ayuda a las organizaciones a conocer e implementar los cambios. Encuentra oportunidades de uso de los datos para reformular las decisiones con vistas a mejorar los resultados.

4 Mejora de los procesos empresariales

Conecta oportunidades específicas con la estrategia y el valor a través de una visión de los procesos empresariales que tenga en cuenta a toda la empresa.

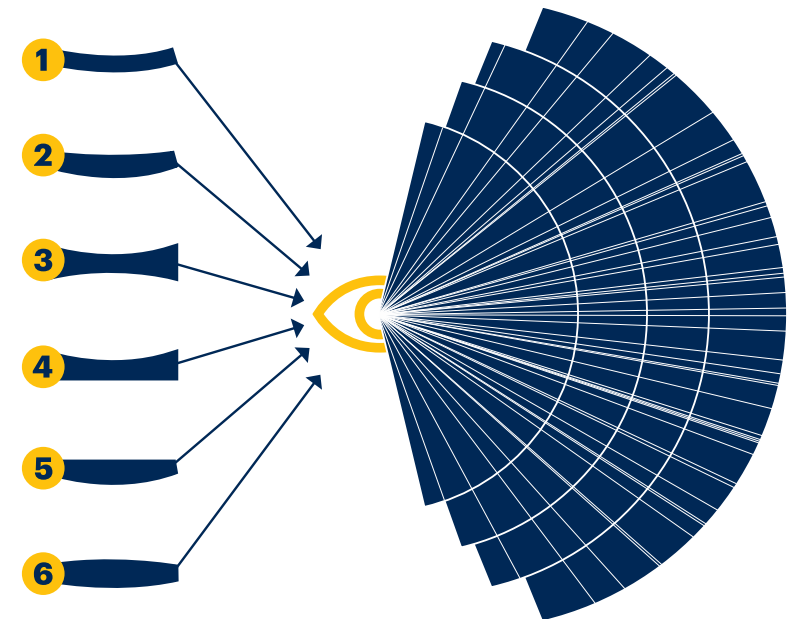
5 Consumo de datos

Identifica oportunidades de nuevos y potenciales productos y servicios de datos innovadores para extraer valor de los datos de la empresa mediante un análisis del consumo de datos.

6 Mapa del recorrido del cliente

Identifica oportunidades de mejora revisando los silos para ver la imagen completa y descubrir oportunidades de mejora. Trazar el mapa del recorrido es un conocido método para asegurar una experiencia del cliente impecable de principio a fin, y los responsables de análisis de datos (D&A) saben adaptarlo para identificar problemas en esa experiencia relacionados con los datos.

Utiliza distintos puntos de vista para ver las diferentes oportunidades de creación de valor



Fuente: Gartner

Implicación

Invierte en la estrategia de análisis datos (D&A) y en el modelo operativo

Después de trabajar con las partes interesadas de la empresa para identificar, priorizar y seleccionar la propuesta de valor del análisis de datos (D&A), necesitas sincronizar todas las inversiones necesarias en análisis de datos (D&A), incluidas capacidades de datos, análisis y tecnología, organizativas, de infraestructura y de lanzamiento al mercado.

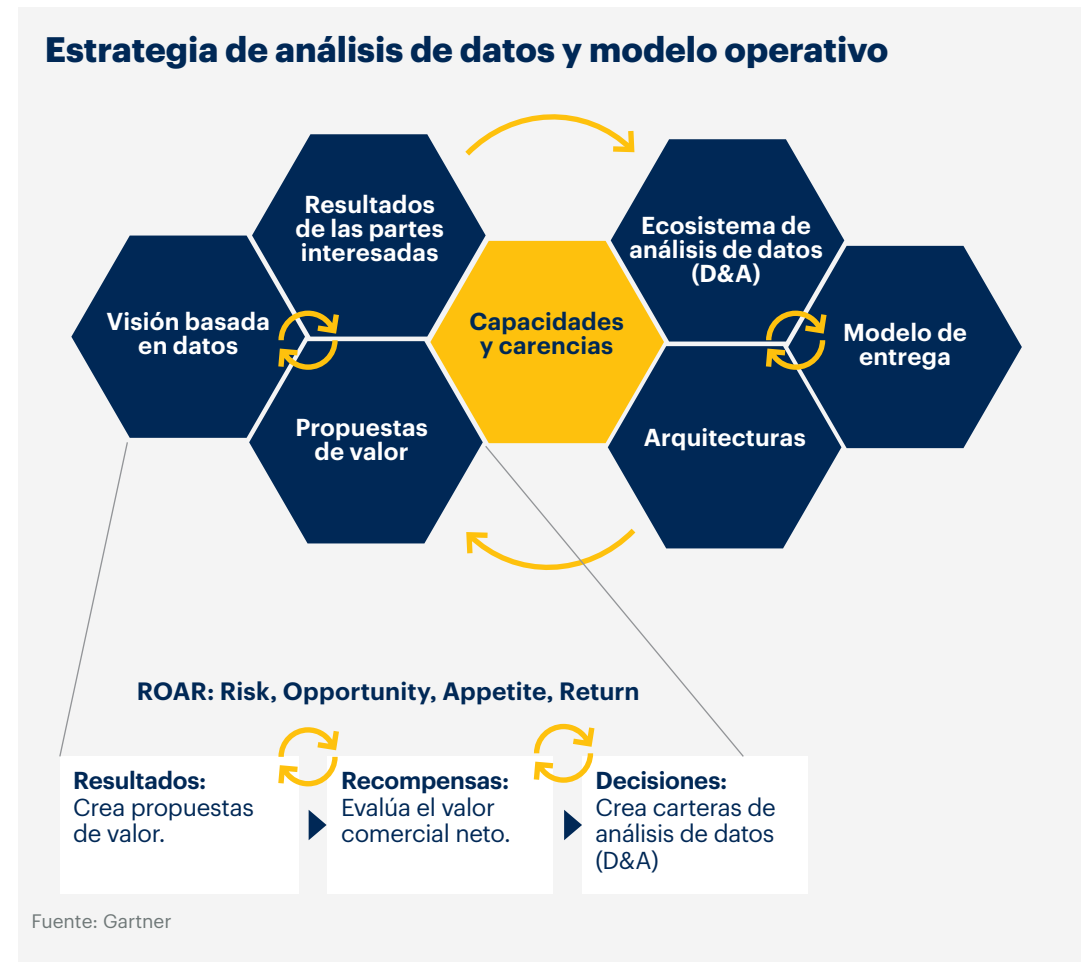
El uso de una estructura como el modelo Risk, Opportunity, Appetite, Return (ROAR) de Gartner te ayudará a evaluar los factores esenciales que contribuyen al éxito o lo inhiben (es decir, los riesgos) y a identificar las carencias que debes resolver en tu estrategia, tu modelo operativo y tu hoja de ruta para conseguir el valor esperado.

Utiliza los conocimientos que ofrece la evaluación del modelo ROAR para perfeccionar tu estrategia de análisis de datos y tu modelo operativo con prioridades y dependencias específicas que te permitan abordar las carencias identificadas. De esta forma incrementarás las probabilidades de obtener satisfactoriamente el valor comercial previsto, por ejemplo el de las iniciativas destinadas a reformular las decisiones empresariales.

El objetivo es optimizar la combinación de las iniciativas de análisis de datos (D&A) para asegurar que la cartera aporte el valor comercial neto más alto por euro invertido en tu enfoque empresarial estratégico y para un nivel de inversión determinado.

Recursos de Gartner: Modelo Risk, Opportunity, Appetite, Return de Gartner

El modelo ROAR de Gartner proporciona un enfoque sistemático que permite a los responsables ejecutivos ajustar las inversiones en análisis de datos a las prioridades empresariales, evaluar su valor comercial y su riesgo y orientar sus decisiones de inversión.



Consejos para lograrlo

Aprovecha la gestión de las fuentes de valor para obtener más valor del análisis de datos (D&A)

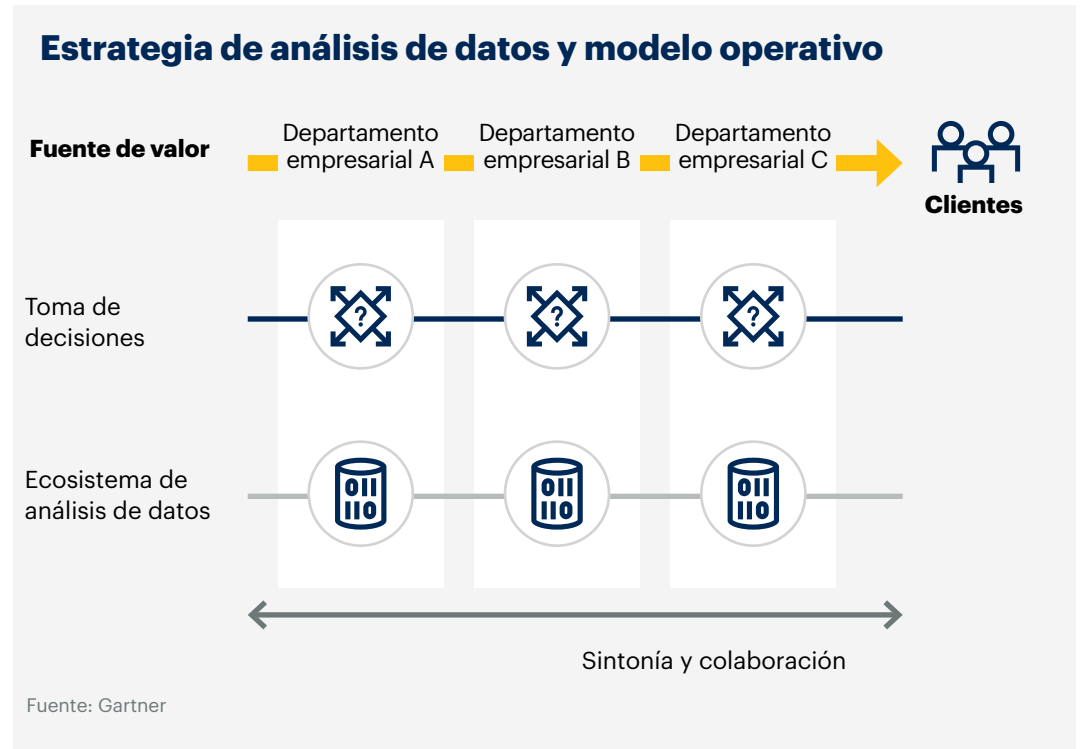
Muchos modelos organizativos de análisis de datos (D&A) están estructurados para optimizar los departamentos, pero carecen de la sintonía y la colaboración interdisciplinarias necesarias para crear auténtico valor de análisis de datos (D&A).

Un proceso de asignación de fuentes de valor permite a las organizaciones visualizar las fuentes de valor (desde la empresa hasta los análisis de datos y la tecnología), comprender las aportaciones al flujo de valor e identificar qué necesita mejorarse.

La optimización de estas fuentes de valor requiere sintonía y colaboración entre los departamentos de la empresa con el fin común de obtener valor para el cliente.

Para los responsables de análisis de datos (D&A), el enfoque es: a) los procesos de toma de decisiones empresariales, y b) el ecosistema subyacente de análisis de datos que posibilita las decisiones.

En el contexto de su estrategia de análisis de datos y su modelo operativo, pueden contribuir a optimizar estas dos áreas para mejorar el flujo de valor ofrecido a los clientes y establecer una clara conexión entre el análisis de datos (D&A) y la creación de valor comercial.



Información práctica y objetiva

Explora estos recursos y herramientas complementarios para tomar mejores decisiones empresariales.

Hoja de ruta

Refuerza tu hoja de ruta para la gobernanza del análisis de datos

Pon los cimientos para una buena gobernanza.

Webinar

Serie sobre análisis de datos: Moderniza tu estrategia de datos para alcanzar el éxito digital

Conecta la estrategia con tu modelo operativo.

Centro de recursos

El director de datos debe adquirir rasgos de liderazgo en análisis de datos

Gana ventaja competitiva con el análisis de datos (D&A)

Hoja de ruta

La hoja de ruta de Tecnología de la Información para el análisis de datos

Sigue las buenas prácticas de análisis de datos para definir una estrategia.

Esta guía pertenece a la serie de Guías fundamentales para una toma de decisiones efectiva. Puedes acceder a otras guías de la serie para seguir **mejorando y aprendiendo en la toma de decisiones empresariales**:

- Qué decisiones hay que reformular y por qué
- Cuándo impulsar las decisiones con la IA
- Qué papel tendrá el tejido de datos en tu gestión de datos
- Incorpora las habilidades y capacidades que necesitas en tu organización de análisis de datos

¿Ya eres cliente?

Accede a aún más recursos en el portal de clientes. [Iniciar sesión](#)

Conecta con nosotros

Obtén información práctica y objetiva para cumplir tus principales prioridades estratégicas. Nuestras herramientas y nuestra experiencia permiten tomar decisiones más rápidas e inteligentes y mejorar el rendimiento. Contacta con nosotros para hacerte cliente:

EE. UU.: +1 855 811 7593

Internacional: +44 (0) 3330 607 044

[Hazte cliente](#)

Más información sobre Gartner para responsables de Tecnología de la Información en
gartner.mx/es/tecnologia-de-la-informacion

Recibe las últimas novedades

