

RESUMEN

El proceso acelerado de globalización ha conllevado una rápida expansión de lo que se ha denominado *Business Intelligence* (BI) cuyo propósito es facilitar el acceso al análisis de la información para la toma de decisiones, a partir de un proceso de transformación de los datos empresariales en conocimiento. En el presente estudio, se incursiona en el uso del BI para resolver un problema frecuente de las empresas comercializadoras, altos niveles de liquidación, se aborda el problema de una empresa multinacional con sede local. En el estudio se utilizaron técnicas de *data mining*, las que permiten hacer un análisis profundo de los datos y obtener conocimiento. El problema de liquidación ocurren debido a que para reposición de los artículos no se toman en cuenta variables importantes como son: el mix de producto, rotación de ítems, perfil de consumidor, etc. En el estudio se desarrolló la siguiente metodología, que parte del entendimiento del funcionamiento de la empresa y de sus necesidades, el entendimiento de los datos, consistentes en las ventas de 4 años divididas en 7 tiendas a nivel nacional, depuración y transformación de los datos, para su posterior uso en el siguiente paso que fue la aplicación de las técnicas de *data mining*. Al final de este trabajo se logró encontrar el mix de producto adecuado para cada tienda, y las necesidades de productos acorde con la tienda, finalmente, se determinó el perfil del consumidor por zona, a la vez como consecuencia, se descubrió información importante para focalización de campañas y visual merchandising.

PALABRAS CLAVE:

- Inteligencia de Negocios
- Minería de Datos
- Patrones de Consumo

ABSTRACT

The accelerated process of globalization has led to a rapid expansion of what has been called Business Intelligence (BI), whose purpose is to facilitate access to the analysis of information for decision making, starting from a process of transformation of business data in knowledge. In the present study, it into the use of BI to solve a frequent problem of trading companies, high levels of settlement, it addresses the problem of a multinational company with local headquarters. In the study, data mining techniques were used, which allow an in-depth analysis of the data and obtain knowledge. The liquidation problem occurs due to the fact that, for the replacement of the items, important variables such as product mix, item rotation, consumer profile, etc. are not taken into account. The study developed the following methodology, based on the understanding of the operation of the company and its needs, the understanding of the data, consisting of sales of 4 years divided into 7 stores nationwide, debugging and transformation of data, for later use in the next step was the application of data mining techniques. At the end of this work, it was possible to find the right product mix for each store, and the product needs according to the store, finally, the profile of the consumer was determined by zone, and as a consequence, important information was discovered for targeting campaigns and visual merchandising.

KEY WORD:

- Business Intelligence
- Data Mining
- Consumer Profile