

DECISION-MAKING-Metodologia integral i circular per la presa de decisions comercials

Resum

El projecte Decision-Making consisteix en la creació d'una metodologia que permeti implementar i utilitzar eines i coneixements de "Business intelligence" i Intel·ligència Artificial en l'àmbit comercial de les petites empreses.

Objectius

- **Incrementar les vendes** mitjançant la digitalització i la millora en la presa de decisions. Proporcionar eines i informació que mitjançant tècniques de Business Intelligence generin coneixement per a la presa de decisions comercials.
- **Facilitar la presa de decisions** mitjançant l'automatització de sistemes de coneixement extrets de l'anàlisi de les dades, què permetin crear patrons de decisió que davant de futures situacions similars facilitin respostes àgils i efectives.
- **Tenir un avantatge competitiu respecte a la competència.** El temps que tardem des que detectem una oportunitat comercial fins que l'executem i n'obtenim el resultat desitjat és clau en un mercat cada vegada més volàtil i competitiu. No és rellevant saber el que hem de fer si no som capaços d'implantar-ho. El que realment és diferenciador és el temps que triguem en implantar les accions que realment impacten en els resultats desitjats. Disposar d'una eina de decisió (Decision Making) que agilitzi aquest procés és una de les principals avantatges competitives que avui qualsevol empresa pot tenir al mercat
- **Identificar els punts clau en el moment de prendre les decisions.**
- **Focalitzar l'esforç empresarial en els punts importants per l'empresa.** Millorar les quotes de productivitat i reduir les decisions errònies realment és un dels factors clau de l'èxit empresarial.
- **Capacitar a les persones** per tal de poder interactuar amb les dades és altament estratègic.
- **Implantar un projecte disruptiu al mercat.** Passar del tradicional anàlisi de dades a un innovador sistema de suggeriments d'oportunitats comercials.

Descripció de les actuacions previstes en el projecte**1- Recopilació de les dades.**

Dades històriques, fiables i recents sobre el funcionament de les activitats comercials.

2- Tractament de les dades.

Tractament de les dades amb eines informàtiques especialitzades (programari R i/o el llenguatge de programació Python).

3- Definició de KPIs.

Definició dels indicadors principals (key performance indicators) a mesurar per a verificar l'èxit del projecte i la consecució dels objectius marcats.

4- Definició de ROLS.**5- Anàlisi descriptiu de les dades.**

Descriptive analytics, conèixer la realitat mitjançant l'anàlisi numèric i gràfic de les dades obtingudes.

6- Anàlisi predictiu de les dades.

Utilitzar les correlacions i patrons de comportament obtinguts per fer prediccions fiables sobre l'evolució de les variables d'interès amb el temps. Desenvolupar models de regressió multivariant que permetin explicar les relacions entre els indicadors clau d'eficiència i diferents variables de decisió. Ús de tècniques multivariants i de machine learning que s'implementaran en solucions obertes, R i Python.

7- Anàlisi prescriptiu de les dades.

Construcció de sistema intel·ligent de suport a la presa de decisions. Ús d'algorismes intel·ligents (heurístics, metaheurístics i mètodes d'intel·ligència artificial) que proporcionin automàticament recomanacions comercials que maximitzin l'eficiència de l'agent comercial en cada període temporal.

8- Prova pilot i anàlisi.

Test de l'efectivitat del sistema de suport intel·ligent desenvolupat.

9- Gestió i coordinació del projecte.

10- Difusió dels resultats.

Resultats esperats i recomanacions pràctiques

El projecte Decision Making desenvoluparà **una metodologia que permeti implementar i utilitzar eines i coneixements de "Business intelligence" i Intel·ligència Artificial en l'àmbit comercial de les petites empreses.**

La metodologia desenvolupada permetrà professionalitzar i digitalitzar el departament comercial, donant eines, mètode i rigor per tal de minimitzar la presa de decisions per mitjà de la subjectivitat i aportar el coneixement necessari per tal de poder objectivar una manera de fer altament competitiva.

Avui les empreses acumulen suficients dades per poder prendre decisions comercials molt més calculades que les que en general s'estan prenent. L'elevat cost que representa una estructura comercial comporta dificultats de rendibilitat si no s'actua de forma eficient. L'increment de vendes i l'optimització de costos i recursos són les principals variables clau de la majoria de negocis i resulten indispensables en aquelles organitzacions amb clara vocació comercial. Personalitzar i dotar de rigor, mètode i processos a l'estructura comercial és clau per garantir la supervivència, i s'espera aconseguir amb el projecte desenvolupat.

Comercialment no sempre és important saber les respostes, ja que aquestes no sempre ens donen els resultats esperats. La importància comercial rau en saber formular les preguntes correctes. D'elles n'obtenim el resultat desitjat. Guiar a les empreses en la formulació d'aquestes preguntes és un dels factors més importants d'aquest projecte. Acompanyar en aquest procés introduint la intel·ligència artificial i l'anàlisi de dades és el principal factor diferenciador d'un equip comercial. La productivitat i l'eficiència de les accions que es desenvolupen són en bona part els trets diferenciadors que poden generar o bons resultats comercials o resultats mediocres. És aquí on aquesta metodologia s'encamina.

L'estratègia empresarial és la manera com una empresa defineix com crear valor, aquesta marca el camí a seguir però només s'assoleixen els resultats si les accions que s'emprenen estan correctament alineades amb aquests objectius generadors de valor. Aquest projecte entre d'altres pretén ajudar a les empreses a "passar a l'acció" a donar-los eines que generin coneixement per tal de poder executar accions tàctiques que acabaran influint en els resultats comercials i, alhora, en els resultats empresarials globals.

Líder del Grup Operatiu

ENTITAT: Agrícola Falset-Marçà i Secció de Crèdit, AFALMA, SCCL

E-MAIL DE CONTACTE: xavi@etim.cat

Coordinador del Grup Operatiu

ENTITAT: Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya

E-MAIL DE CONTACTE: rdi@fcac.coop

Altres membres del Grup Operatiu (perceptors d'ajut)

ENTITAT: CEVIPE, Grup Cooperatiu, SCCL

E-MAIL DE CONTACTE: didacguerra@cevipecoop

Àmbit/s temàtic/s d'aplicació

- Sistema de producció agrària
- Pràctica agrària
- Equipament i maquinària agrària
- Ramaderia i benestar animal
- Producció vegetal i horticultura
- Paisatge / Gestió del territori
- Control de plagues i malalties
- Fertilització i gestió dels nutrients
- Gestió del sòl
- Recursos genètics
- Silvicultura
- Gestió de l'aigua
- Clima i canvi climàtic
- Gestió energètica
- Gestió de residus i subproductes
- Gestió de la biodiversitat i del medi natural
- Qualitat alimentària / processament i nutrició
- Cadena de subministrament, màrqueting i consum
- Competitivitat i diversificació agrària i forestal
- General

Àmbit/s territorial/s d'aplicació

PROVINCIA/ES	COMARCA/QUES
Tarragona	Priorat i Baix Penedès

Difusió del projecte (publicacions, jornades, multimèdia...)Webs: www.etim.cat; www.cevipecat; www.fcac.coop; www.uoc.edu

Publicació de notícies a xarxes socials i Agroactivitat de la FCAC, al servei de premsa de la UOC.

Enviament de comunicats.

Jornada-Webinar

Xarxes socials

Altra informació del projecte

DATES DEL PROJECTE	PRESSUPOST TOTAL
Data d'inici (mes-any): Juliol 2020	Pressupost total: 187.908,43 €
Data final (mes-any): Setembre 2022	Finançament DARP: 76.794,28 €
Estat actual: En execució	Finançament UE: 57.932,52 €
	Finançament propi: 53.181,63 €

Amb el finançament de:

Projecte finançat a través de l'Operació 16.01.01 (Cooperació per a la innovació) a través del Programa de desenvolupament rural de Catalunya 2014-2020.

Ordre ARP/133/2017, de 21 de juny, per la qual s'aproven les bases reguladores dels ajuts a la cooperació per a la innovació a través del foment de la creació de grups operatius de l'Associació Europea per a la Innovació en matèria de productivitat i sostenibilitat agrícoles i la realització de projectes pilot innovadors per part d'aquests grups, i Resolució ARP/1531/2019, de 28 de maig, per la qual es convoca l'esmentat ajut.



Generalitat de Catalunya
**Departament d'Agricultura,
 Ramaderia, Pesca i Alimentació**



Fons Europeu Agrícola
 de Desenvolupament Rural:
 Europa inverteix en les zones rurals