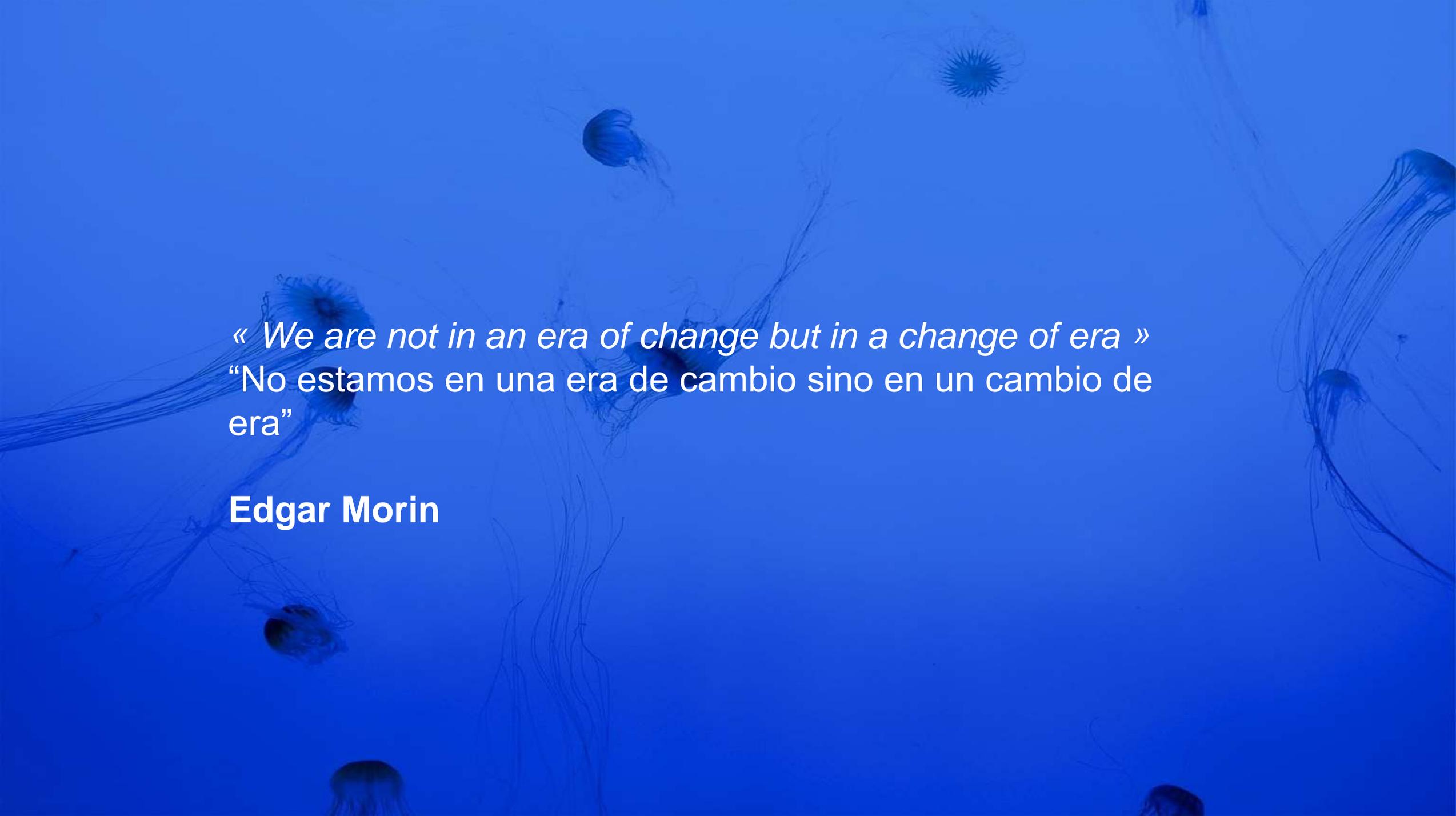


The background of the image is a photograph of ocean waves under a soft, hazy sky at sunset or sunrise. The water is a deep blue, and the sky is a pale, warm tone. The waves are in the foreground, with a small crest visible in the center.

e) ocean
a digital journey

The background of the slide is a deep blue color, overlaid with a faint, artistic image of several jellyfish. The jellyfish are depicted with their characteristic bell-shaped bodies and long, trailing tentacles, scattered across the frame. The overall aesthetic is serene and ethereal.

« We are not in an era of change but in a change of era »
“No estamos en una era de cambio sino en un cambio de era”

Edgar Morin

Todo esto genera datos...



Un Océano de desafíos.



Gobierno de Datos

Porqué es necesario?



PERSONAS

Las personas están presentes en toda la empresa

- **RRHH** crea las políticas para que ellas sean gestionadas y tratadas como corresponde.



PRESUPUESTO

La empresa tiene un presupuesto operativo que afecta a todos

- **FINANZAS** define las reglas de como debe ser gestionado y gastado.



EQUIPAMIENTO

El equipamiento para oficina de la empresa es usado por todos

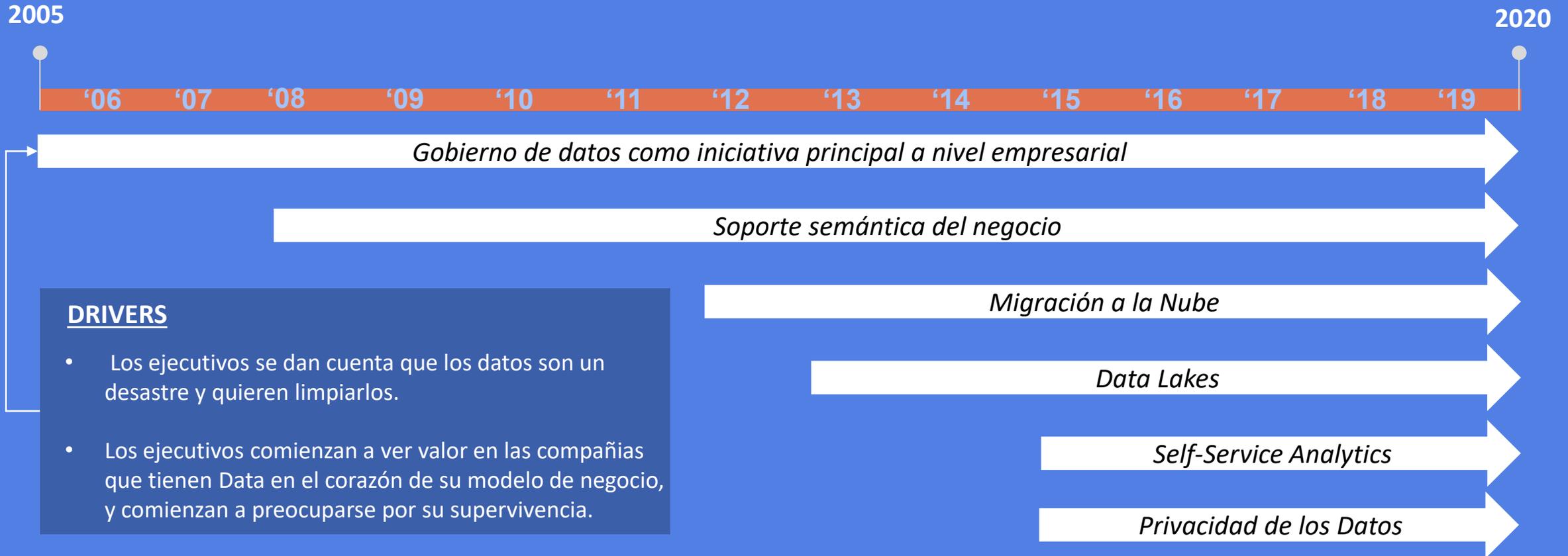
- **MANTENIMIENTO** planea como se hace esto.

¡DATA presente en toda la empresa y es usada por todos!

- No hay reglas ni políticas de como gestionarla.
- No existe soporte para su gestión.

...hasta ahora!

Gobierno de Datos - Historia



El Gobierno de Datos ha existido hace mucho tiempo...

Data Quality y Data Lineage se viene realizando desde mucho antes pero han sido absorbidas por esta disciplina

Adicionales tendencias y necesidades han surgido, y el Gobierno de Datos ha debido direccionarlas...

Entel y el negocio Telco

¿El Dolor? El agotamiento del negocio

- ✗ El auge de los servicios de mensajes OTT (Over the top)
- ✗ La telco sólo al servicio de los gigantes tecnológicos
- ✗ El modelo actual no es sostenible
- ✗ Definición de una estrategia
- ✗ Qué tipo de empresa deseamos ser?

¿En qué nos centramos?

-  ¿En el contenido?
-  ¿Ponemos foco en los clientes corporativos?
-   ¿Ser unos simples operadores?
-  ¿Nos movemos al mercado IOT?
-  ¿Qué están haciendo las otras Telcos?



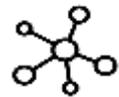
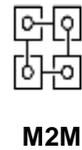
CSPs no sólo deben centrarse en la conectividad, sino más bien en la data e información que se creará mediante las iniciativas de IOT.

Beyond the dumb
pipe - Deloitte



PLATAFORMAS

OFERTA



METODOLOGÍAS

Ágiles
Devops
UX/UI
Design Thinking
DAMA-DMBOK

TALENTO Y ALIANZAS

e) ocean

Surfeando las olas



Disponibilidad de los Datos



Silos de Datos



Muchas herramientas



Procesos muy estructurados



Conocimiento del negocio

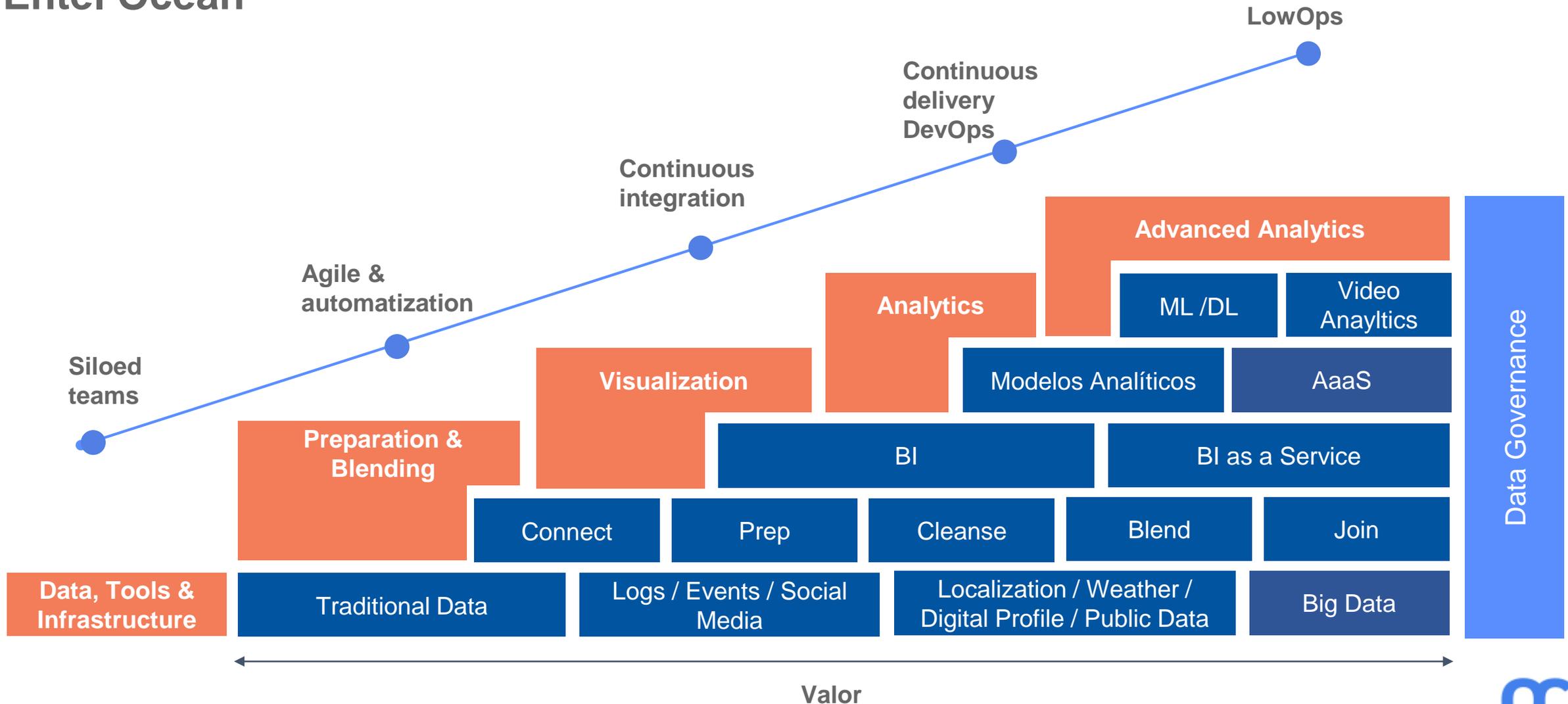


Evangelización digital



Data Driven Journey

Entel Ocean



Data Management Assessment

Entendimiento y madurez de la organización



Revisión arquitectura
Revisión plataformas
Revisión gobierno
Revisión skills
Uso de analítica

Roadmap



Definición plataformas big data
Propuestas iniciativas analítica
Valorización y priorización
Propuestas de gobierno
Traspaso curva de experiencia

+ Valor de los datos

Data Management Assessment

I. Entendimiento de la Organización.

Objetivo: Comprensión de la organización y su estrategia.

Entregables:

Documentación entendimiento de la organización

Encuesta del nivel de madurez de datos.

II. Madurez de Datos

Objetivo: Identificar el nivel de Madurez de la organización.

Entregables:

Documentación ciclo de vida del dato

Nivel de madurez de la organización.

III. Roadmap

Objetivo: Desarrollar una hoja de ruta digital (*Data Driven Oriented*)

Entregables:

Hoja de ruta acorde a la visión de la organización.

10 semanas



Metodología

Para realizar la evaluación del **Estado de Madurez del CLIENTE**, se utiliza la metodología de Thomas Davenport llamada **Modelo DELTA**, el cual define 5 niveles de Madurez:



Además, las capacidades analíticas de los datos y la información se miden en base a cinco aspectos basados en el **Modelo DELTA** las que se agrupan en las siguientes dimensiones:

- **Estrategia**
- **Inteligencia de Negocios y Analítica Avanzada**
- **Personas y Cultura**
- **Tecnología**
- **Gobierno de Datos →**

DAMA-DMBOK



La Gestión del Conocimiento y la Información

Desde la Perspectiva de la Ciberseguridad



PERSONAS
EMPRESAS
CORPORACIONES

Principales Riesgos de seguridad del ecosistema

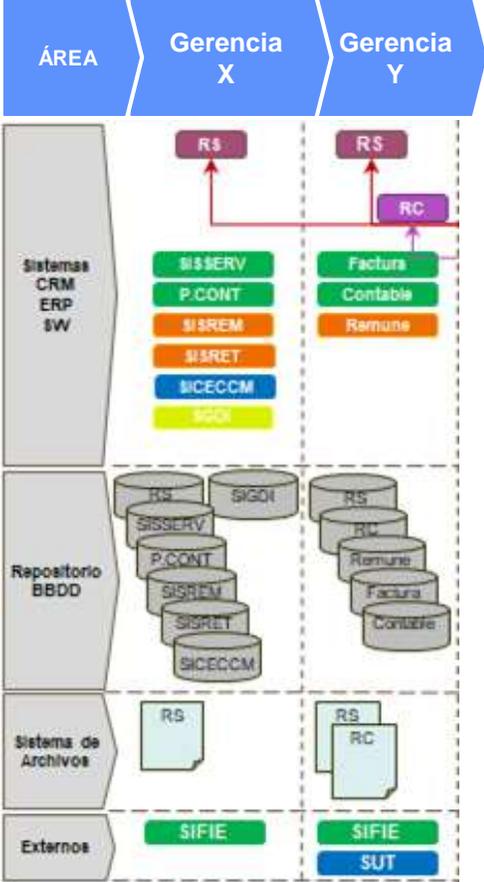
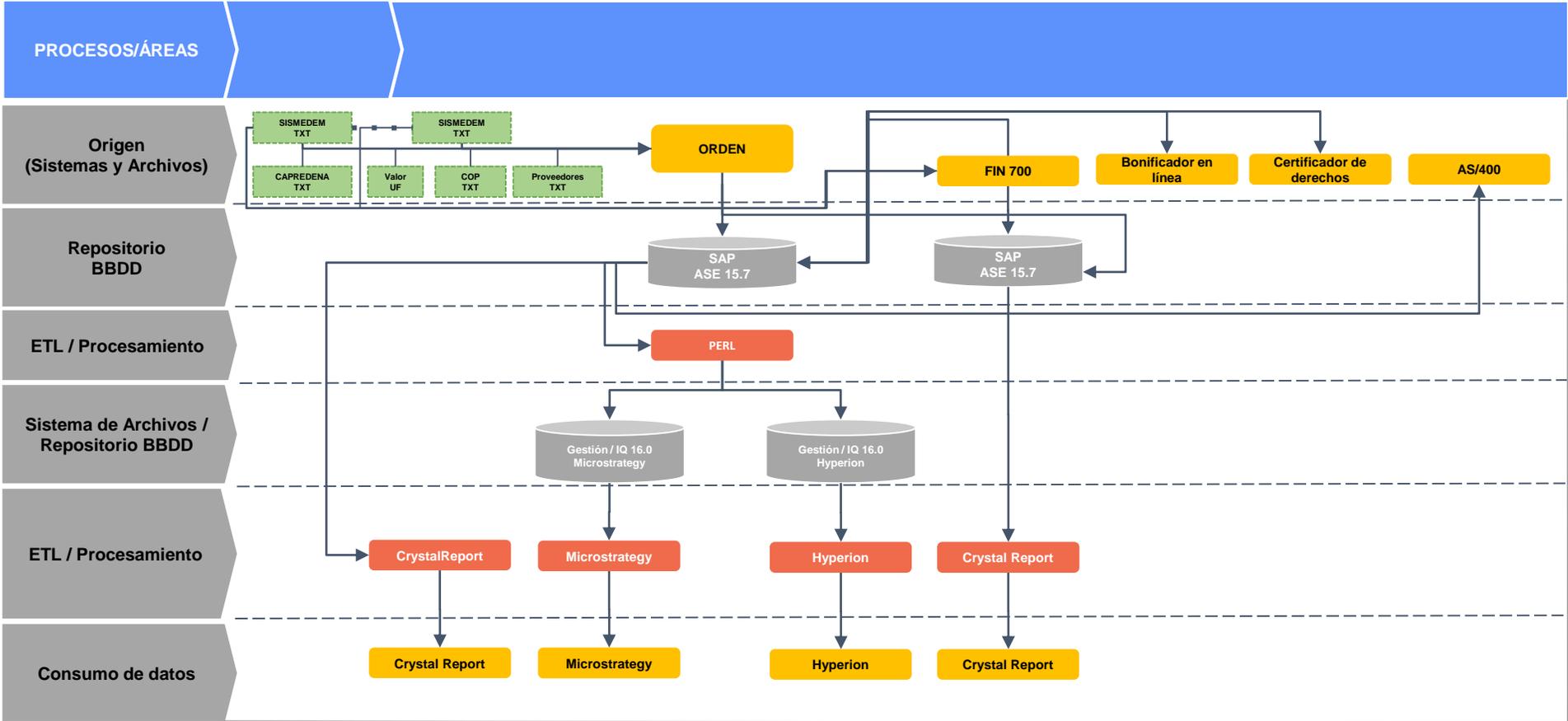
- Protección y Privacidad de los **Datos de Cliente**
- Protección de los **activos críticos del Negocio**
- **Confidencialidad e Integridad** de la Comunicación en la Cadena de Valor
- **Autenticación y Control** de Accesos a Bases de Datos de usuarios internos y externos



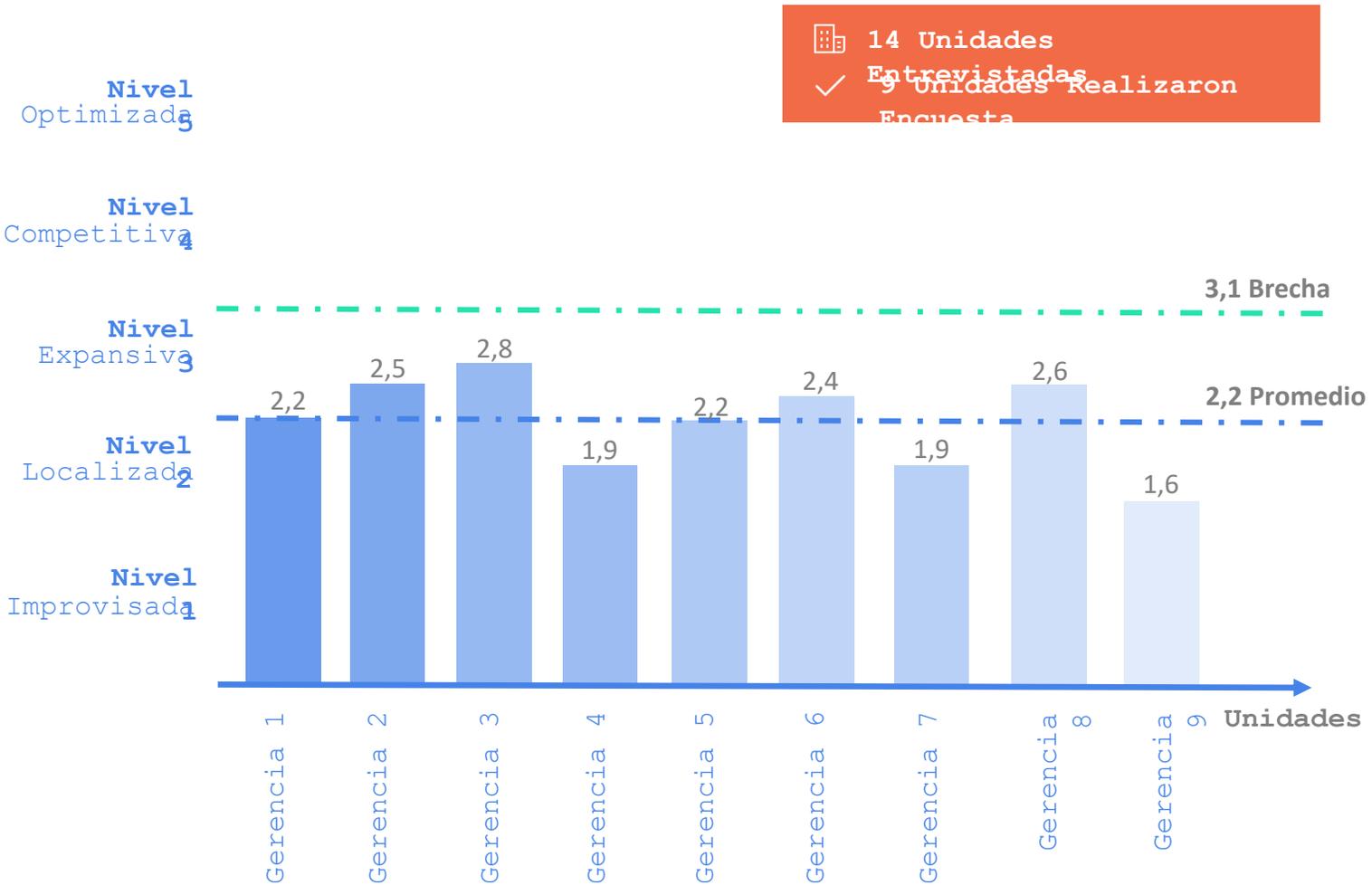
**Estrategia
Cyber Seguridad
ENTEL**

**Procesos Colaborativos
más Seguros**

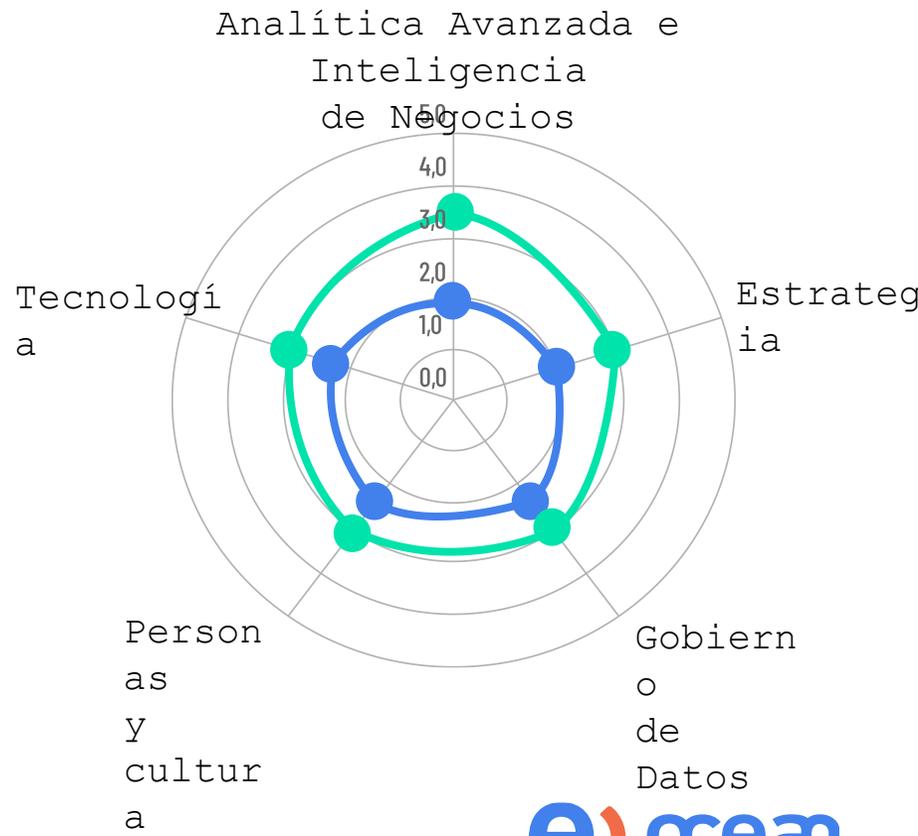
Ciclo de Vida del Dato



Madurez de Datos



Evaluación por Dimensión



Propuesta Arquitectura Datos

Data Lake

Origen de Datos			
Fuentes Tradicionales		Fuentes No Tradicionales	
Orden	SISMEDEM	Sensores (I-T)	Audio
ANITA	Trakcare	RRSS	Imagen
SighBO	KRONOS	Web	Video
Microsoft SQL Server		Clima	

Ingreso de Datos	
Batch 	Streaming  

Analytic in motion Streaming Analytics-CEP-NRP



Discovery & Exploration

Data Science



Citizen



Aplicaciones Mejoradas



Sistema de aprendizaje profundo



Scoring



Actionable Insight
Reporteria



CLouDERA

Data Governance

 Data Profiling	 Data Quality
 Data Lineage	 Data Mapping
 Data Catalog	 Business Glossary
 Data Stewardship	 Data Ownership

erwin



Casos de Usos - Analíticos

Caso
01

Detección Temprana de Fuga de Clientes B2B

Valor 

Dificultad 

Descripción

La fuga de clientes daña la rentabilidad.

Historia de usuario/Implementación

Yo como Área de Comercial y Ventas
Quiero predecir cuantos clientes empresas se me fugarán el próximo año
Para efectuar acciones y campañas de retención focalizada.



Área

Comercial y Ventas.



Beneficio Estimado

- USD 600.000 x Año
- 5000 clientes fugados x mes
 - 3% de fuga reducido
 - US450 valor promedio de cliente retenido
 - Costo de



Tiempo Estimado de Implementación

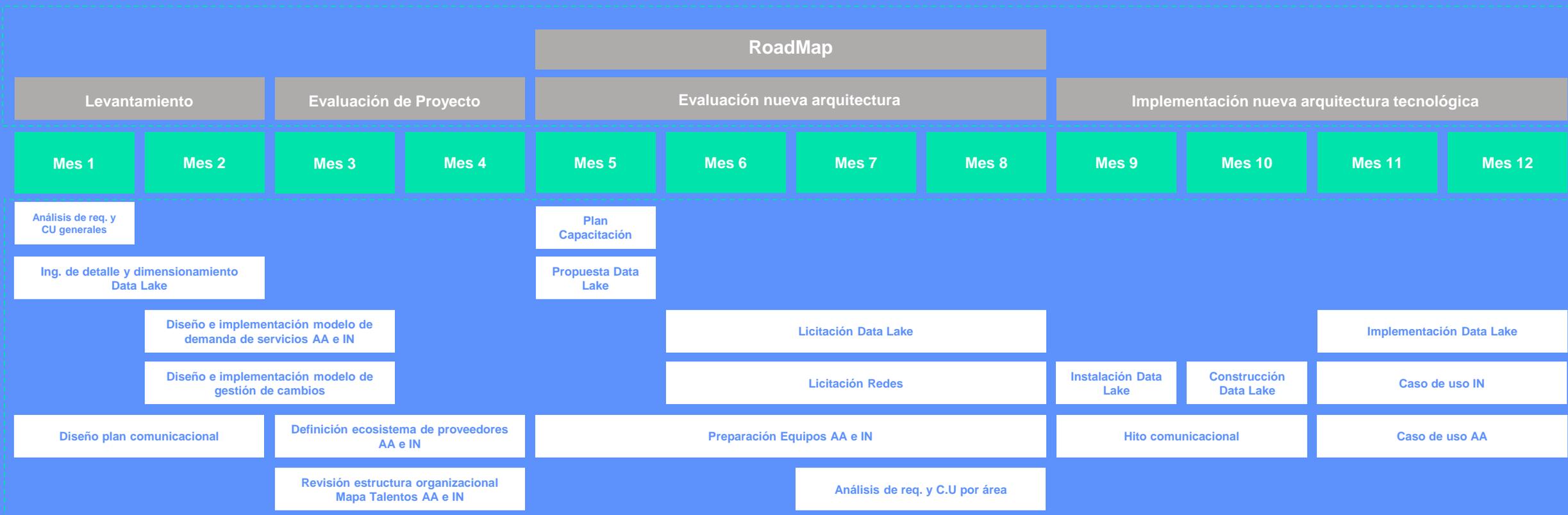
2 meses aprox.



Evento a Predecir o Información a Generar

Si nos dejará un cliente recurrente por otro proveedor durante los próximos 12 meses

RoadMap



Moisés Eduardo Barrera C

Senior Product Manager - BigData & Analytics



✉ mbarrera@entel.cl

🌐 <https://www.linkedin.com/in/mbcortes>

www.entelocean.com

The background of the image is a photograph of ocean waves under a soft, hazy sky at sunset or sunrise. The water is a deep blue, and the sky is a pale, warm tone. The waves are in the foreground, with a small crest visible in the center.

e) ocean
a digital journey