

Deloitte.



Catálogo de Datos
Impulsor
del cambio
organizacional

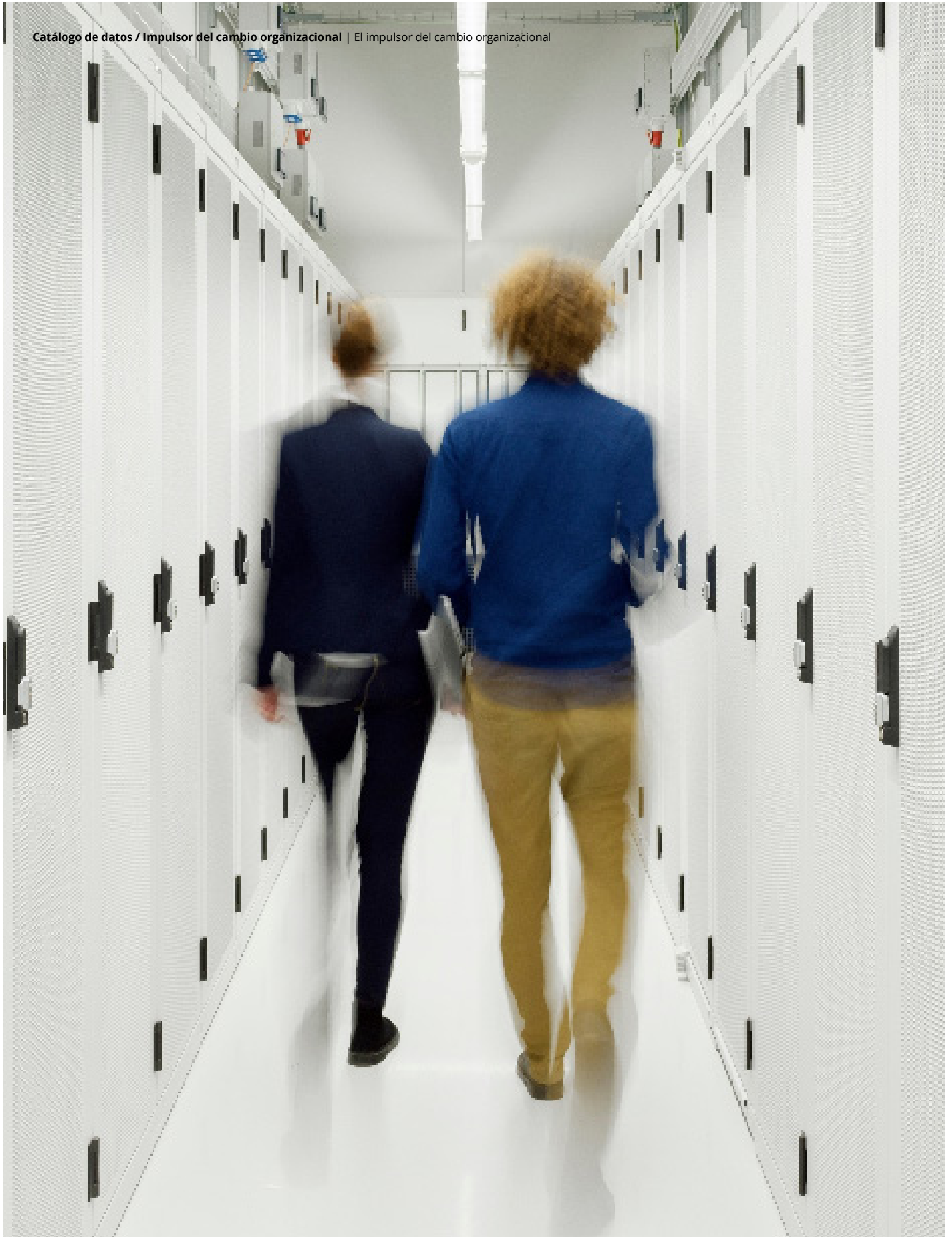
Consultoría, 2021

¿Qué es un Catálogo de Datos?

Es un inventario organizado de metadatos sobre los activos de datos de una organización, el cual ayuda a comprender cuáles se tienen y a recopilarlos, documentarlos, organizarlos, limpiarlos, mejorarlos, distribuirlos y utilizarlos.

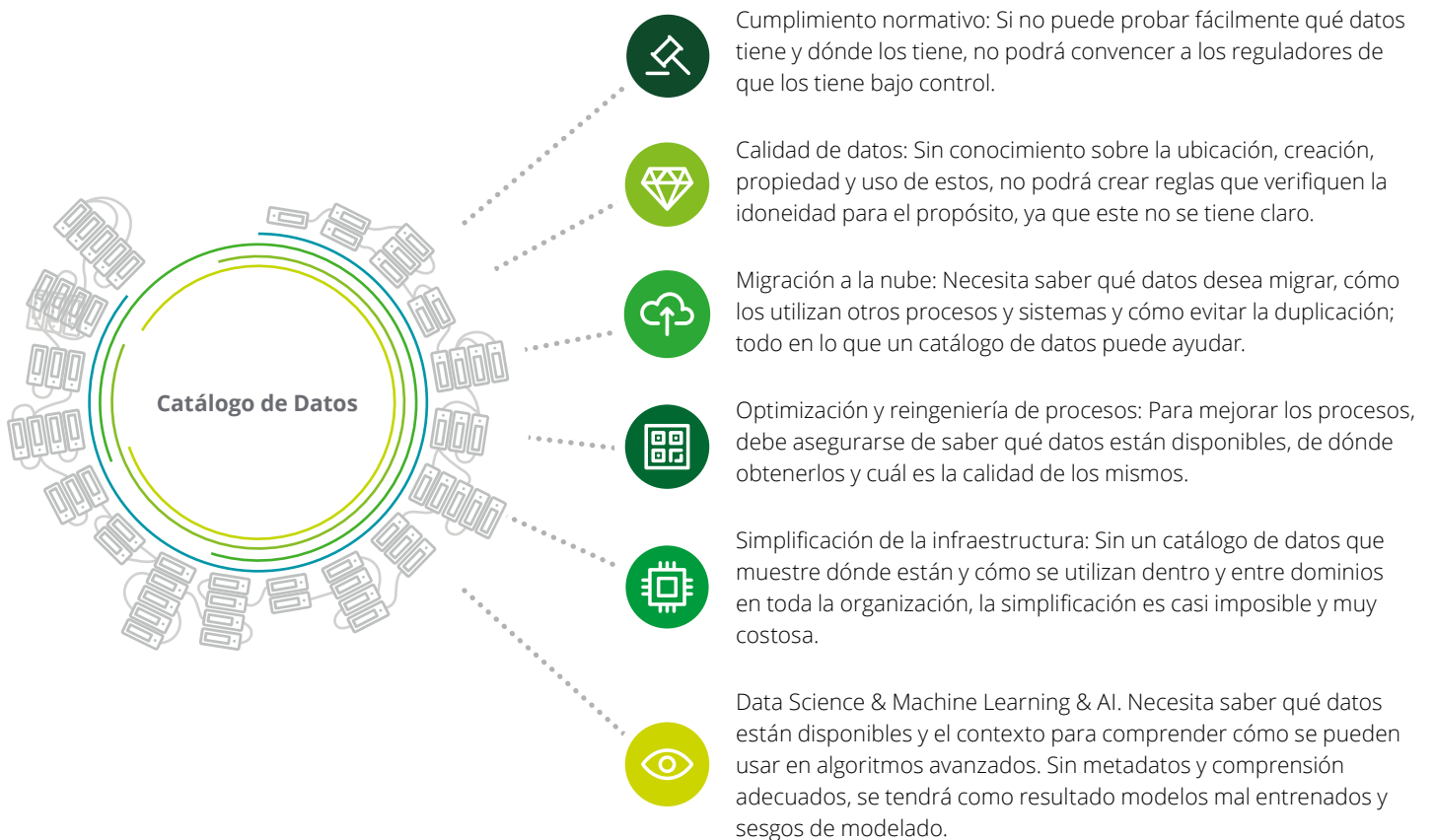
Facilita a los usuarios la identificación de los datos para un determinado propósito de negocio.





El impulsor del cambio organizacional

Si está interesado en la calidad de los datos, el cumplimiento normativo, la migración a la nube, la ciencia de los datos o el machine learning & IA, invertir en un catálogo de datos es una inversión segura.



Modelo de Madurez de Deloitte[©]

Modelo de Madurez



	1 Inicial	2 Administrado	3 Estandarizado	4 Optimizado	5 Automatizado
 Descubrimiento	Los activos de datos se encuentran por casualidad o en una red personal.	Los activos de datos se enumeran en documentos, hojas de cálculo o plataformas virtuales.	Los activos de datos se pueden buscar en un catálogo central, basado en una herramienta dedicada.	El catálogo puede mostrar entradas de datos de muestra y estadísticas resumidas.	Existe un sistema de recomendación de activos de datos.
 Confianza	Una evaluación de propiedades de los datos es casi imposible.	Figura una persona de contacto, p. ej. el Data Owner, para cada activo de datos.	Los comentarios y las etiquetas indican las propiedades del activo de datos.	Un gráfico de linaje e impacto muestra de dónde provienen los datos y cómo se usan.	Las métricas de calidad están disponibles para todos los activos de datos.
 Provisión	No se proporcionan metadatos para uso centralizado.	Los metadatos se proporcionan a petición del Data Owner.	El catálogo de datos reconoce y etiqueta tipos de datos estandarizados.	La detección de linaje dentro de la plataforma de datos está altamente automatizada.	Los algoritmos de aprendizaje automático admiten la provisión de metadatos en todas las plataformas.
 Colaboración	No hay cooperación interfuncional.	Las plantillas ayudan a estructurar la generación de metadatos de negocio.	Un glosario de negocios simplifica y estandariza la captura de metadatos empresariales.	La creación de metadatos de negocio está gamificada o facilitada por medio de incentivos o juegos didácticos.	Esfuerzos en la captura de metadatos de negocio se ven recompensados con una bonificación financiera.
 Gobierno	Las funciones y responsabilidades relacionadas con los metadatos no están claras.	Se asignan funciones y responsabilidades relacionadas con los metadatos.	Un equipo central de gestión de metadatos coordina el trabajo.	Todos los procesos de gobierno de metadatos están respaldados por flujos de trabajo.	Los procesos de acceso y aprobación de datos están en gran parte automatizados.

```
contains("age")){  
    p.age = :age;  
  
person> query = em.createQuery(ho  
  
rs.contains("name")){  
    parameter("name", values[0].toSt  
  
rs.contains("age")){  
    parameter("age", Integer.valu
```



6 Factores de éxito



Implementación sistémica

Intente adaptar una estrategia de “*catalogue-first*”. Antes de cualquier proyecto tecnológico o transformacional, se debe consultar el catálogo de datos. Conéctese con sus equipos de transformación y gestión de proyectos para insertar el catálogo en sus ciclos de vida y metodologías.



El negocio

Cualquier buena inversión debería beneficiar al negocio. Pregunte a sus equipos qué les ayudaría e incorpore deseos como requisitos. Concéntrese en el alto valor y la baja complejidad al principio. Asegúrese de que estén involucrados desde el paso 0.



Confianza

Tenga confianza. El mundo está lleno de ejemplos de implementaciones exitosas en todos los sectores y regiones. No trate de analizar si se debe implementar un catálogo de datos, sino de cuándo y cómo.



Pequeño pero consistente

Comience con un alcance pequeño, pero desde el paso inicial, debe quedar claro que la solución está destinada a beneficiar a toda la organización. Uno de los mayores obstáculos es una implementación débil, que resulta en prácticas inconsistentes y aisladas.



Innovación continua

Los datos y los metadatos nunca se terminan. Los sistemas se eliminan gradualmente, llegan nuevas tecnologías, los procesos de negocio cambian con la demanda del cliente y, por lo tanto, los datos seguirán cambiando en todo momento. Establezca las expectativas correctas: se trata de cambiar la cultura, no de un proyecto corto.



Celebrar el éxito

Asegúrese de que el éxito se observe, describa y publique. Es fundamental para el éxito a largo plazo que todas las partes interesadas comprendan el valor. Comuníquese a través de varios canales y hágalo repetidamente. Todo el mundo quiere formar parte de un equipo ganador.

Contactos

Para saber cómo su compañía puede anticipar retos y escoger las mejores prácticas, por favor contactar a:

Carlos Labanda

Socio

Analytics & Cognitive
Deloitte Spanish Latin America
Tel: +57 317 5590866
clabanda@deloitte.com

Willem Koenders

Gerente Senior

Analytics & Cognitive
Deloitte Spanish Latin America
Tel: +505 8395 9756
wkoenders@deloitte.com

www.deloitte.com



Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte www.deloitte.com para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios. Los más de 330,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, "Deloitte S-LATAM, S.C." es la firma miembro de Deloitte y comprende tres Marketplaces: México-Centroamérica, Cono Sur y Región Andina. Involucra varias entidades relacionadas, las cuales tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera respectivamente, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

Esta presentación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta presentación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícito ni implícito) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación y Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.