

Diana Solutions
integra
Cognos con
Navision/Axapta
en colaboración
con IBdos

José M^a Guijarro
y Jorge,
subdirector
de AIDO

**“Sicoma es
un factor
competitivo
para las
empresas”**



COGNOS®

Reportaje:
Cognos Metrics
Manager,
el soporte
definitivo para
el Cuadro de
Mando Integral

Con el tercer número de DIANA NEWS, cerramos el año 2004. Un ejercicio casi de transición, en el que la incertidumbre se ha asentado definitivamente entre nosotros. Para el próximo año, la opinión de los analistas se mueve entre la ralentización y el parón en seco. Uno ya no sabe si es cierto que todo puede ir a peor o si, simplemente, está de moda decirlo.



Hasta hace no mucho se pensaba que las personas nacidas a principios del siglo XX habían vivido, a lo largo de su existencia, la mayor transformación de entorno sufrida por cualquier generación en la historia. Si hacemos una reflexión sobre nuestros abuelos, recordaremos que se calentaron con carbón, conocieron los

primeros pasos del automóvil, vivieron dos guerras mundiales, una civil, el consumo de masas, la televisión, la conquista del espacio, Internet o la telefonía móvil. Y con mayor o menor entusiasmo, a todas ellas han acabado adaptándose.

Quizá dentro de unas decenas de años se piense lo mismo de nosotros. El cambio es tan acelerado que muchas veces parece un paisaje visto desde un AVE. Como decía un conocido profesor, si alguien dice que se va a tomar un año sabático, mejor que se lo piense dos veces. Es un lujo peligroso.

Como directivos, tenemos que estar con los ojos muy abiertos y la mente limpia de prejuicios. Lo que hoy es éxito, mañana puede ser fracaso; y también todo lo contrario. A este paso, habilidades como el sentido común o la diligencia, que parecían trasnochados, se convertirán en sobrevalores, una suerte de faros que guían nuestra actuación en cualquier época y contexto. Quizá ha llegado la hora de volver a los fundamentos.

Edita:
diana!
SOLUTIONS

Coordina:
Prensa (Grupo ECO3)
Depósito legal:
V-2135-2004

Sumario

3



Cognos Metrics Manager como soporte de un Cuadro de Mando Integral

4



Entrevista a José María Guijarro, subdirector de AIDO

6



Diana Solutions presenta, en colaboración con IBdos, la integración de Cognos con Navision/Axapta

7



Diana Solutions implanta con éxito Goldmine en La Constructora y en Hot Spring



diana!
SOLUTIONS

Moratín, 11 - 2.º, pta. 9
46002 Valencia
T. 96 350 92 08
F. 96 351 11 46
www.dianasolutions.com

COGNOS METRICS MANAGER

El Cuadro de Mando Integral con Cognos

La creación de un Cuadro de Mando Integral (CMI) es una tarea compleja y requiere de un profundo proceso de consultoría previo a la puesta en marcha de la herramienta tecnológica correspondiente. Aunque lo más importante en el CMI sigue siendo el negocio, es casi inviable su construcción sin utilizar un *software*. Un CMI sin programa de *software* que lo soporte es casi un ejercicio de estilo, huérfano de la aplicación práctica que se debe exigir a toda técnica o herramienta de *management*.

El CMI es, además, un instrumento con particularidades y construcción diferentes de un simple cuadro de mando. Cognos, consciente de este enfoque, dispone de un producto especialmente dirigido al diseño y gestión de un CMI en toda su extensión: **Cognos Metrics Manager**, producto certificado por el *Balanced Scorecard Collaborative*.

Con **Cognos Metrics Manager**, las organizaciones pueden entregar los resultados de los indicadores de gestión a todos los destinatarios y responsables. Los usuarios pueden monitorizar, analizar y realizar informes en tiempo real sobre información fundamental a través de la creación, gestión, presentación y entrega de indicadores funcionales o departamentales.

El CMI proporcionado por **Cognos Metrics Manager** permite que las organizaciones monitoricen sus



La herramienta Cognos Metrics Manager aporta ventajas como el análisis de problemas a la profundidad necesaria

negocios, realizando un seguimiento que va más allá de las medidas financieras. Los indicadores de rendimiento (KPI), tales como satisfacción de empleados, rentabilidad de los clientes u otros, están integrados en el marco de la gestión de la organización. Estos indicadores pueden obtenerse, además, desde cualquier origen de datos de la empresa y desde cualquier área de negocio.

A modo de resumen, indicamos las principales ventajas de la herramienta Cognos Metrics Manager:

- Soporte de metodología abierta y flexible.
- Visiones resumen desde una interfaz fácil de utilizar.
- Análisis de problemas a la profundidad necesaria.
- Visiones combinadas de métricas dispares.
- Fácil de desplegar gracias a su entorno web.

Características técnicas de Cognos Metrics Manager

- Definición de métricas provenientes de fuentes de datos dispares, de cualquier proveedor, relacionales, archivos de Excel, ficheros de texto, etc.
- Creación de métricas extremadamente sencilla, a través de menús, indicando comparaciones, rangos, responsables, enlaces URL, etc.
- Construcción de métricas flexibles.
- Almacenamiento central de métricas, con datos históricos.
- Interoperatividad con el resto de productos de Cognos (Cognos Series 7).
- Seguridad y control de acceso a la aplicación.
- Herramientas incorporadas para análisis de negocio.
- Diagramas automáticos de relaciones entre las mediciones.
- Producto certificado por el *Balanced Scorecard Collaborative*.

JOSÉ MARÍA GUIJARRO, SUBDIRECTOR DE AIDO

“Sicoma es un factor competitivo para las empresas”

¿Qué es AIDO y cómo surge?

El Instituto Tecnológico de Óptica, Color e Imagen (AIDO), miembro de la Red de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valenciana (REDIT), es una entidad privada sin ánimo de lucro que centra su actividad en la promoción de las actividades de I+D+i a las empresas, especialmente las pymes, cuyo objeto de negocio está relacionado con la aplicación industrial de las tecnologías ópticas en el ámbito de la iluminación, el láser, la colorimetría industrial, la visión artificial y la imagen.

Es precisamente nuestro marcado carácter polisectorial el que posibilita que diversos sectores industriales se vean representados y utilicen nuestros servicios para mejorar la calidad de sus procesos y productos. Sectores tan dispares como la óptica oftálmica, técnica e instrumental, audiovisual, iluminación y señalización, artes gráficas, pinturas y barnices, bienes de equipo, telecomunicaciones, informática, electrónica y automoción, entre otros, son atendidos y asesorados diariamente por el personal técnico del centro.

El Instituto cuenta en la actualidad con 1.056 firmas asociadas, a las que apoya para elevar su competitividad en el mercado, a través de la incorporación de innovaciones tecnológicas que les permitan crecer en exportación, ampliar mercados y mejorar la calidad de su producción.

¿Cuál es su principal cometido para con el tejido industrial

valenciano?

En esta línea, AIDO apoya y asesora a las pymes para la puesta en marcha de proyectos tecnológicos orientados al desarrollo de productos, procesos y servicios con un claro interés industrial y comercial, es decir, pone a su disposición los recursos técnicos y humanos necesarios, de los que carece, para elevar el nivel tecnológico de sus productos y servicios mediante su participación en diversos programas de innovación, tanto autonómicos como nacionales, europeos y latinoamericanos.

¿En qué aspectos beneficia el apoyo tecnológico de AIDO a las empresas?

Hoy en día, la consabida mejora continua de procesos y productos en la empresa, a través de la inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), se ve frenada por una clara limitación de recursos, tanto humanos como económicos, para invertir en proyectos tecnológicos que, si se desarrollan con el asesoramiento adecuado, darán beneficio a largo plazo. En este sentido, AIDO se plantea como un aliado estratégico que actúa de puente entre la empresa y la Administración pública, además de ser un referente tecnológico que promueve las actitudes innovadoras en todos los procesos de la empresa.

AIDO asesora a las empresas en todas las etapas del proceso de

incorporación de las innovaciones tecnológicas, que van desde la creación y desarrollo del proyecto hasta la implantación del mismo en la empresa. Cabe destacar que, durante el año 2003, el centro realizó 4.395 ensayos de laboratorio, 470 asesoramientos tecnológicos y respondió a 2.973 solicitudes de información, a la vez que impartió un total de 4.854 horas de clase a cerca de 2.000 alumnos en programas de formación continua, ocupacional y a medida.

¿Cómo surge la colaboración para el proyecto SICOMA?

Principalmente, surge de la estrecha relación entre Diana Solutions Y AIDO en la línea de apoyo a la empresa, en el ámbito de las tecnologías de la información y comunicación. El proyecto ha sido financiado por el Impiva dentro del Plan de Consolidación y Competitividad de la Pyme Valenciana y la Dirección General de la Pyme del Ministerio de Economía y ha consistido en el desarrollo de una herramienta estratégica global que aporte soluciones de análisis para la toma de decisiones a través de herramientas de Business Intelligence.

El proyecto SICOMA, (Sistema de Inteligencia Comercial-Marketing) se plantea con el objetivo de promocionar la utilización de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC), mediante la creación de una herramienta de gestión avanzada para el análisis multidimensional de la actividad comercial y de marketing de las empresas.

¿En qué consiste exactamente SICOMA para una empresa?

SICOMA es un proyecto enfocado hacia el análisis de información para la toma de decisiones. Desde

hace años, asistimos a la creciente necesidad de disponer de instrumentos que nos indiquen si estamos cumpliendo nuestros objetivos o que nos alerten sobre una desviación significativa. Hemos observado que las empresas suelen tener cubiertos los fundamentos de su sistema de información, el que les sirve para registrar las transacciones (programa de gestión, ERP, etc.), pero no han dado un paso más allá para poder explotar al máximo ese sistema.

Las herramientas de Business Intelligence cumplen con esta función y desde AIDO hemos considerado muy interesante poder acercarlas al empresariado valenciano. Hoy en día, no solo se compite mejor si tenemos costes más bajos o un producto diferenciado; también se compite mejor si disponemos de información adecuada y a tiempo. Y esa información y la manera tan peculiar de construirla únicamente la pueden realizar las herramientas inteligentes. Son programas informáticos que ayudan realmente a tomar decisiones y pueden suponer un factor competitivo de primer orden para las empresas de nuestra Comunidad Valenciana.

¿Qué valores puede aportar Diana Solutions al proyecto?

Conocemos a Diana Solutions como empresa y sabemos de su capacidad y buen hacer. Además de estos factores, imprescindibles, precisábamos de una compañía que fuera verdaderamente especialista en Business Intelligence, que se dedicara específicamente a este tipo de soluciones. Hay muchas empresas tecnológicas que implantan diferentes soluciones de tecnología de gestión (ERP), pero la toma de decisiones y Business Intelligence son proyectos muy técnicos. Necesitábamos contar con una empresa que aportase foco y experiencia con estas herramientas. Preferimos confiar en verdaderos especialistas.

¿Qué beneficios le aportará SICOMA a la empresa?

SICOMA es un sistema de análisis multidimensional y de cuadro de mando sobre los ámbitos comercial y marketing de la empresa. Se desarrolla sobre herramientas de Business Intelligence del fabricante Cognos, que es el que distribuye Diana Solutions y con el que tenemos plena confianza porque es líder mundial en este tipo de "software". Los clientes que implanten SICOMA tendrán un potente sistema de análisis de información a partir de su sistema de gestión, automatizado, ágil y flexible. También dispondrán de un cuadro de mando comercial con el que poder monitorizar el funcionamiento de toda la empresa. Indudablemente, no faltará la formación necesaria para que los usuarios del sistema puedan utilizarlo y exprimir al máximo sus posibilidades.

¿Es un proyecto cerrado o puede ir creciendo según las necesidades de la empresa?

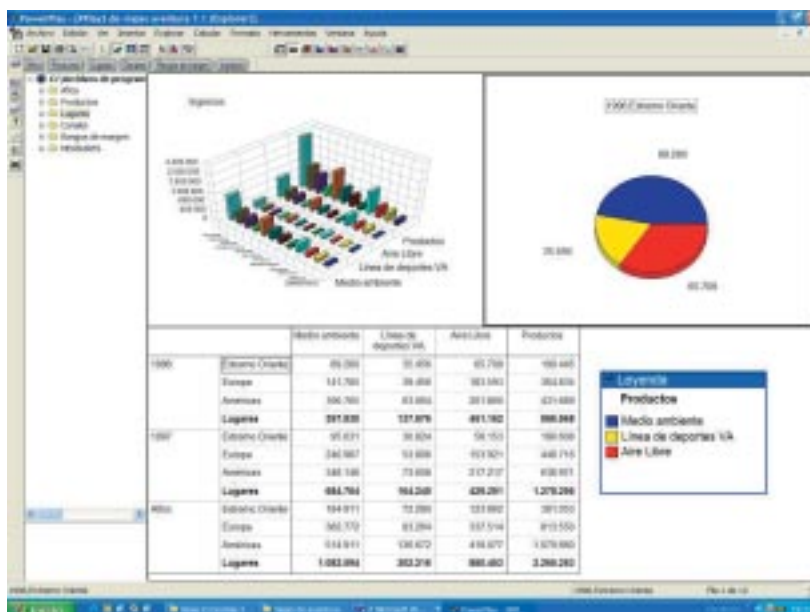
En principio, SICOMA es un proyecto cerrado en sus objetivos, que son los que ya hemos indicado anteriormente. Pero las herramientas de Business Intelligence que se instalan en el cliente le permiten abordar otros análisis de información, correspondientes a otros muchos ámbitos de la empresa. Es muy habitual que, después de la puesta en marcha del análisis en la parte comercial y de marketing, se continúe con finanzas, compras, producción, logística o recursos humanos. Con SICOMA, hemos apostado, en primer lugar, por dar solución al sistema comercial. Sabemos que las ventas son una de las principales inquietudes de las empresas y con este sistema podemos darle una respuesta óptima.



Diana Solutions integra Cognos con Navision/Axapta

Diana Solutions ha presentado el modelo de integración entre las herramientas líderes en Business Intelligence, Cognos Power-Play, Cognos Visualizer y los ERP: "Microsoft® Business Solutions Navision® y Microsoft® Business Solutions Axapta®". Este proyecto ha sido posible gracias a la colaboración estratégica entre **Diana Solutions**, principal proveedor de Cognos en la Comunidad Valenciana, y la compañía **IBdos**, principal referente en sistemas ERP de **Navision** y **Axapta** para toda España.

Según Francisco Diana, socio-director de **Diana Solutions**, "Diana Solutions implanta sistemas de inteligencia con **Cognos** sobre plataformas de gestión, principalmente ERP. Es habitual pensar que la implantación de un ERP es el final de las inversiones en tecnología que hace la empresa, cuando es solo uno de los engranajes del sistema de información. Cuando esas empresas descubren que existe el mundo del Business Intelligence, se dan cuenta de que una cosa son los sistemas transaccionales y otra, los de ayuda a la toma de decisiones. Por ello, implantamos Cognos en empresas que tienen el ERP en explotación y que saben las ventajas y las limitaciones que tiene como sistema de análisis. Desde hace tiempo, teníamos un interés particular en hacer un enlace entre nuestras herramientas de BI y Navision, dada la universalidad de la plataforma y la gran cantidad de implantaciones existentes. Y queríamos hacerlo, además, uniendo

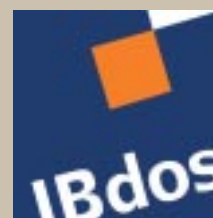


nuestra experiencia y especialidad a la de otra empresa distribuidora líder en Navision y Axapta. **IBdos** nos pareció, desde el principio, una gran compañía y un socio ideal para realizar esta integración".

Por su parte, José Bou, gerente de la oficina de IBdos en Valencia, opina que: "Al igual que en **Diana Solutions**, nosotros también queríamos explorar un camino de colaboración (continúa en pág. 7)

La expansión de IBdos

IBdos es la organización de consultoría y servicios informáticos líder a nivel nacional en la implantación y optimización de soluciones Microsoft® Business Solutions. En la actualidad y fruto del conocimiento acumulado en los más de 500 proyectos desarrollados, dispone de soluciones específicas para diversos sectores de actividad como por ejemplo: Gestión de Proyectos para empresas Constructoras, Ingenierías, Promotoras Inmobiliarias; Soluciones de Gestión Empresarial adaptadas a la Industria Textil, a la Fabricación y Distribución Agroalimentaria (Mataderos, Piensos, etc), u otras más específicas como el Alquiler y Venta de Maquinaria Industrial o la Producción de Papel.





(viene de pág 6) *hacia las herramientas inteligentes. Nuestros clientes necesitan trascender del mundo de las transacciones y los informes, pudiendo componer Cuadros de Mando o disponer de Análisis Multidimensional. Microsoft, Navision y Axapta, como líderes, nos obligaban a buscar un complemento de Business Intelligence líder mundial, como lo es Cognos, y a un implantador dedicado en exclusiva a este ámbito de tecnología tan especializado, como es Diana Solutions. Llegar a un acuerdo ha*

sido realmente fácil y muy productivo para ambas compañías".

El resultado es un sistema de inteligencia sobre los ámbitos comercial y financiero, ampliándose en un futuro al resto de módulos del ERP de Navision/Axapta. También la colaboración ha llevado a la realización de proyectos conjuntos, en los que al valor añadido de cada especialista se suma la excelente relación y coordinación entre los equipos consultores de ambas empresas.

La Constructora: nuevo proyecto CRM



Diana Solutions ha desarrollado un proyecto CRM para la compañía **La Constructora**, de Elche. Los objetivos del proyecto se centran en la puesta en marcha de un sistema de gestión de clientes optimizado y de análisis de información para el equipo comercial y directivo, cubriendo tanto la faceta de CRM Operacional como de CRM Analítico.

Para la realización del proyecto, se han utilizado el CRM GoldMine, dirigido al ámbito operacional, y las herramientas de análisis multidimensional de Cognos para el ámbito del CRM Analítico.

Nuevos proyectos de GoldMine

Diana Solutions ha ampliado su base de clientes de proyectos CRM con nuevas incorporaciones. Destacamos la implantación de GoldMine en **Hot Spring**, en Denia, compañía comercializadora de sistemas SPA móviles. El

proyecto cubre los objetivos de mejora en la gestión del equipo comercial, automatización de actividades de marketing, análisis de información de clientes y conexión entre las diferentes tiendas que posee la empresa.



Cognos adquiere la compañía Frango

Cognos, líder mundial en CPM y Business Intelligence, ha anunciado recientemente que se ha completado el proceso de adquisición de la compañía Frango, líder en consolidación y *reporting* financiero, con oficinas centrales en Estocolmo. El valor de la operación se ha cifrado

en 53 millones de dólares.

De este modo, Cognos profundiza y amplía el modelo de gestión del rendimiento (CPM), su apuesta más consolidada y la que permite que se distancie, una vez más, de sus competidores.