



diana!

S O L U T I O N S

especialistas en
business intelligence

Marzo 2005 - Nº 4

**Entrevista a
Javier Gandía,
director de Sistemas
de Abordo**

**“Nosotros
apostamos
siempre por la
máxima calidad
tecnológica”**



**Cognos Planing
Series 7.3 sincroniza
los planes de
actuación y la toma
de decisiones**

**Metodología para
implantar un
proyecto BI**



Nuevas vías para la presupuestación

Ya andamos por el cuarto número de nuestras news. Con él, iniciamos el año 2005, un año lleno de retos y oportunidades para el mundo empresarial.

Uno de los cambios que se está incorporando, cada vez con más intensidad a la práctica de gestión de nuestras empresas es la planificación y la presupuestación. La realidad nos dice

que es un proceso deseado y temido a la vez, dada la complejidad que supone y lo costoso de realizar con hojas de cálculo, la herramienta de creación de presupuestos por excelencia.

No obstante, el mundo tecnológico nos está aportando soluciones que nos ayudan, definitivamente



te a esta tarea, como Cognos Planning, que presentamos en estas news. Además, este software forma parte de la propuesta Corporate Performance Management (CPM) de Cognos, solución integrada en la que es el líder mundial. También Cognos ha dado otro paso más en esa dirección con la adquisición de Óptima Analytical Solutions, un referente en España en las soluciones de gestión del rendimiento financiero.

Asimismo, en esta nueva edición, van a encontrar una entrevista a uno de nuestro clientes, además de una excelente empresa, Abordo Congelados. Su proyección y buen hacer constituyen un ejemplo para todos, excelencia que también se plasma en la incorporación de herramientas para la toma de decisiones, con el claro objetivo de ayudar a la mejora de su competitividad.

Esperamos que disfruten con la lectura de DIANA NEWS. Nos volveremos a encontrar en nuestro quinto número, allá por el mes de junio.

Edita:

diana!
SOLUTIONS

Coordina:

Prensa (Grupo ECO3)

Depósito legal:

V-2135-2004

Sumario

3

COGNOS®

Cognos Planing Series 7.3 le ahorrará tiempo. Una de sus virtudes consiste en sincronizar los planes de actuación de la empresa con la toma de decisiones

4



Entrevista a **Javier Gandía**, director de Sistemas de la empresa valenciana **Abordo**, dedicada a la elaboración, manipulación y venta de alimentos congelados

6



A lo largo del artículo, su autor nos explica, paso a paso, la nueva metodología para implantar el proyecto **Business Intelligence** de **Cognos** con éxito

7



Diana Solutions implanta un proyecto de Business Intelligence a **Das Audio**, experta en el diseño y fabricación de sistemas de sonido



diana!
SOLUTIONS

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

Cognos Planning Series 7.3 mejora el rendimiento de su empresa

Cognos (Nasdaq: COGN; TSX: CSN), principal proveedor de soluciones de Business Intelligence (BI) y para la gestión del rendimiento corporativo (CPM), anuncia que ha ampliado las capacidades de su suite de planificación empresarial con el lanzamiento de **Cognos Planning Series 7 versión 3**.

Esta nueva versión amplía las capacidades del cliente para interconectar, en tiempo real, procesos operacionales y de planificación financiera globales, para obtener una visibilidad inmediata de los planes de recursos y del rendimiento futuro del negocio. Las nuevas capacidades para la administración distribuida de la solución permiten a los clientes compartir la responsabilidad sobre la administración de los planes a lo largo de diferentes funciones, áreas geográficas o unidades de negocio, en un único entorno de planificación.

Las compañías internacionales necesitan conectar sus iniciativas de planificación pero han confiado en hojas de cálculo, que exigen un mantenimiento y auditoría muy costosas en cuanto al tiempo invertido y ofrecen una visión fragmentada del negocio.

Según un estudio del vicepresidente de Forrester, Paul Hamerman, "*muchas compañías están pasando, de presupuestar en hojas de cálculo a unos paquetes más sofisticados para estos*

finés. Las empresas están apostando por una tecnología más avanzada para la gestión de estos procesos, al mismo ritmo de su evolución. Los procesos de planificación financiera son cada vez más frecuentes, al tiempo que las compañías pasan de los presupuestos anuales a un proceso continuo de presupuestación y previsión. En 2005, un mayor número de compañías abandonarán los presupuestos anuales a favor de unos sistemas más ágiles de medición y planificación, incluyendo sistemas para la elaboración de previsiones y de gestión del rendimiento corporativo".

Los clientes de **Cognos** son conscientes de los retrasos, las dificultades de control y los riesgos de las actuaciones asociadas a la

planificación tradicional. La planificación empresarial debe relacionar los planes operativos, las cuentas de resultados, las compensaciones, las ventas previstas o costes. **Cognos Planning Series 7 Versión 3** racionaliza las claves de los procesos financieros y operativos de la empresa, proporcionando componentes básicos de la planificación para conectar estos modelos en tiempo real abarcando la organización.

Para la firma Manpower, esta capacidad permite la sincronización de los planes de actuación y los tomas de decisión. Con presencia en más de 67 países, Manpower es líder mundial en la industria de selección de personal.

"Uno de los principales beneficios que Cognos pro-

porciona a Manpower es la posibilidad de ahorrar tiempo. Cognos Planning Series 7 Versión 3 nos permite compartir los datos en tiempo real, entre nuestros planes operativos y entre estos y el plan corporativo global", señala Vivian Adashek, director de cuentas de las operaciones de Manpower's North America. "*Tenemos más de mil usuarios que se benefician de este acceso en tiempo real; y con la ventaja de que pueden hacerlo de forma independiente sin recurrir a la ayuda de nuestro grupo de IT*".

Además de Manpower, **Cognos Planning Series 7 Versión 3** ha sido probada por una larga lista de compañías internacionales, entre ellas, CBH Consultants, Shell Oil, BMG o Deloitte.

Novedades de Cognos Planning Series 7 Versión 3

Las novedades que incorpora abarcan:

– **Planificación basada en componentes.** La naturaleza modular de la solución proporciona eficacia al diseño de los modelos de planes y mejora la eficiencia en la orquestación del plan. Los usuarios iniciarán la planificación en el punto en el que los problemas son más acuciantes para integrar gradualmente su plan con otros procesos de planificación en la organización.

– **Administración distribuida.** Esta función coloca el control en las manos de los encargados de soportar la implantación distribuida y comprensible de la planificación empresarial. El acceso y la responsabilidad sobre los privilegios de administración del plan pueden ser asignados y compartidos en todas las aplicaciones y procesos, a través de **Cognos Access Manager**.

– **Una experiencia de usuario uniforme para el CPM:** el nuevo interfaz de usuario de **Cognos Planning** ofrece un entorno de usuario amigable para el acceso a las soluciones CPM y BI del proveedor. Los usuarios mejorarán su familiaridad con el programa gracias a un conjunto de acciones relacionadas con la gestión: planificación, reporting y resultados. La nueva interfaz responde a las necesidades de planificación como modelos de planificación, anotaciones e interacción de los datos en un entorno con apariencia de MS Excell. Los usuarios accederán a **Cognos PowerPlay** para analizar los datos del plan en nodos y entidades, mientras que la integración y la generación automática de modelos de informe posibilita hacer llegar los datos del plan a un gran número de financieros vía **Cognos ReportNet**.



JAVIER GANDÍA, DIRECTOR DE SISTEMAS DE ABORDO

La empresa valenciana Abordo que celebró en 2004 su vigésimo segundo aniversario se dedica a la manipulación, distribución y venta de alimentos congelados.

Su proyecto de crecimiento, expansión y conquista de nuevos mercados les ha llevado a incorporar las últimas tecnologías de la información y la comunicación como Business Intelligence de Cognos

¿Cuáles son las principales áreas de negocio de Abordo?

Nuestra empresa, que comenzó su andadura en 1982, se dedica a la manipulación, distribución y venta de productos congelados. Contamos con tres unidades de negocio: la primera de ellas está dirigida a la venta de alimentos congelados tanto en establecimientos propios como bajo la fórmula de franquicias. La segunda sería la distribución y venta de dichos productos a los profesionales de la hostelería; y, la última estaría dirigida a la venta a domicilio por catálogo y vía Internet.

En cuanto a las franquicias Abordo, trabajamos con tres modelos, y entre las principales características a tener en cuenta destacan: un local de unos 200 metros cuadrados como mínimo, una inversión de entre 80.000 y 360.000 euros; un canon de entrada de 6.000 euros y un canon de publicidad.

¿Qué objetivos se han propuesto conseguir durante este año que acabamos de empezar?

Este año pretendemos aumentar la apertura de tiendas y queremos potenciar la venta de nuestros productos en el hogar poniendo en marcha nuevas rutas.

Hay que tener en cuenta que, en estos momentos, nuestro principal mercado está en la Comunidad Valenciana. El Plan Estratégico que



“Abordo apuesta por la máxima calidad tecnológica”

abarca hasta el 2007, contempla nuestra expansión por Andalucía y comenzaríamos con la venta hogar poniendo en marcha seis rutas.

En la provincia de Alicante, donde ya disponemos de dos tiendas propias, pretendemos impulsar la venta al sector de la hostelería.


Por su parte, el Plan Estratégico tiene previsto el crecimiento de las diferentes líneas de negocio; abrir mercados fuera de la Comunidad Valenciana a muy corto plazo y una serie de objetivos que afectan directamente a la organización interna de la empresa como son: mejora de la eficacia, de la productividad, control de gastos y mejor organización, entre otros aspectos. Con la reorganización interna pretendemos conseguir una base sólida para salir al exterior y para poder despegar de cara al futuro. En 2004 comenzamos a clarificar los puestos y las ta-

reas de cada uno de los empleados de Abordo para mejorar la rentabilidad del negocio. Hemos tocado aspectos tan importantes como el área de compras, la fuerza de ventas, la formación de los empleados de las tiendas Abordo, etc.

¿Cuáles son los productos que están manipulando y distribuyendo?

Cubrimos toda la gama de la alimentación: carnes, verduras, pescados, mariscos, platos precocinados, etc. Con estos productos trabajamos de diferentes maneras. Una de ella





sería aquella en la que nosotros compramos la materia prima para elaborar nuestros propios productos. Además contamos con proveedores que elaboran productos congelados con nuestra propia marca, criterios de calidad, envasado y acondicionamiento. Y, por último también vendemos en nuestras tiendas productos que no son nuestros.

Compramos pescados que los congelan en los barcos a -60° . A esta temperatura, todos los procesos de descomposición y de alteración del producto se paran. Además, en Abordo, nos preocupamos porque no se rompa nunca la cadena de frío. Para ello, disponemos de una cámara frigorífica de 11.500 metros cúbicos donde almacenamos nuestros productos.

¿Qué premisas se tienen en cuenta a la hora de abrir una tienda propia Abordo en una localidad?

Después de haber realizado una serie de estudios de viabilidad, intentamos colocarlos cerca de nuestra competencia directa en poblaciones de unos 45.000 habitantes

o en un centro comercial.

¿Cómo funciona la venta hoy? ¿A qué le llaman una ruta? ¿Buscan un cliente con un perfil determinado?

Nuestros comerciales visitan, a lo largo de su jornada laboral, un determinado número de clientes y al conjunto de los mismos es a lo que llamamos una ruta. Asimismo, no buscamos un perfil determinado de clientes para nuestra línea hogar. Pero si que tenemos en cuenta la calidad del producto que suministramos y si este no está satisfecho le devolvemos su dinero o le cambiamos el producto.

Hay que tener en cuenta que el consumidor está comprando desde su casa un producto que es más caro que el de la tienda, con lo cual, hay que ofrecerle un buen producto y el servicio tiene que ser exquisito, incluida la hora de entrega de su compra.

Cuentan con una flota propia de vehículos para la distribución de sus productos...

Actualmente, destinamos veinte vehículos a hostelería, quince a la venta a domicilio y tres camiones grandes para servir a las tiendas y franquicias.

¿Existe algún producto estrella?

El producto que más vendimos en 2004 fue la verdura de paellas. Le siguen en importancia los palitos de mar, la pescadilla y los guisantes.

¿Cuáles son las características que definirían a Abordo y que la hacen diferente con respecto de su competencia?

La especialización, diversificación de nuestra gama de productos y la calidad de los mismos. El hecho de que compremos en volumen y que tengamos una central de compras para todas nuestras actividades hace que las tarifas sean muy competitivas.

Tenemos productos para todos los perfiles de clientes, para los más exigentes y para los menos: para aquellos

que no les importa el precio y prefieren calidad y para aquellos a los que les preocupa ambas variables.

Estos cambios que se están llevando a cabo en la empresa les habrá exigido estar al día en el apartado de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. ¿Qué herramientas han incorporado para llevar a buen término todos estos procesos?

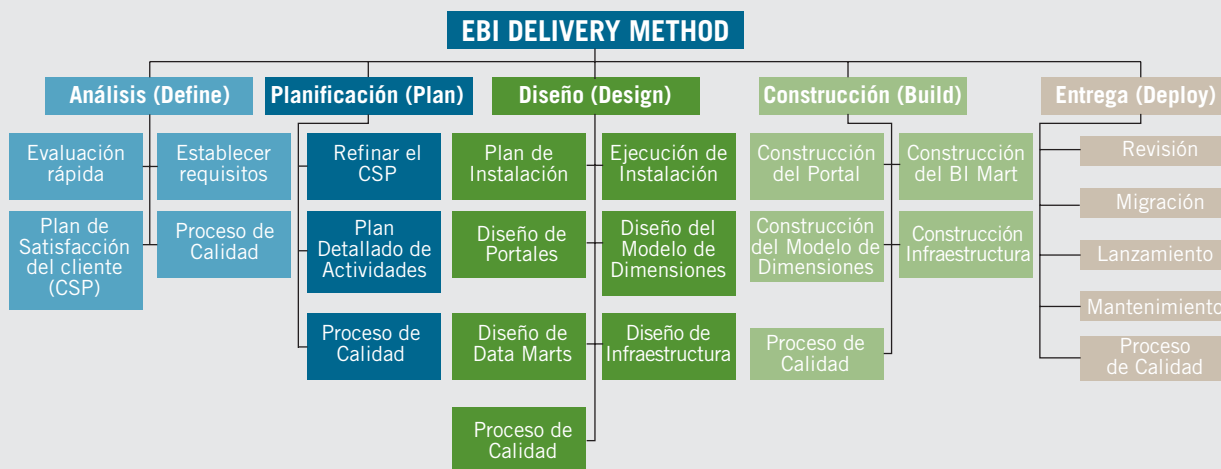
Siempre hemos apostado por la máxima calidad tecnológica. En el ámbito informático, disponemos, según nuestras necesidades, con todas las herramientas necesarias para que el negocio se pueda controlar mejor y obtener la mayor información de los procesos que hemos incorporado. Nuestras tiendas están informatizadas, estamos incorporando sistemas GPS para poder verificar las rutas de la línea de hogar, la entrega de pedidos, etc. En definitiva, desde la sede de Abordo en Paiporta lo controlamos todo. Continuamente estamos buscando aquellas nuevas tecnologías que nos puedan aportar más valor añadido y nos permitan ofrecer una mayor calidad de servicio a nuestros clientes.

Acabamos de implantar Business Intelligence (BI) de Cognos, para ello hemos contado con el apoyo de Diana Solutions. Esta nueva herramienta nos permite explotar todos los datos disponibles en nuestra ERP de última generación y chequear el estado de la empresa diariamente.

Gracias a ella estamos obteniendo más fácilmente la información que necesitamos tanto en los niveles intermedios como en la estructura más alta de la pirámide.

¿A qué áreas de la empresa ha afectado la llegada de Business Intelligence de Cognos que les ha implantado Diana Solutions?

La implantación del BI de Cognos se ha producido en tres áreas de la empresa principalmente: compras, ventas y finanzas. Ha sido un proyecto de larga duración. El proceso de puesta en marcha ha supuesto un aprendizaje por parte de todos los trabajadores implicados. Pero una



Metodología para la implantación de un proyecto de BI

Un proyecto de Business Intelligence implica el seguimiento de una metodología adecuada para garantizar el éxito. Esta, es en parte similar a la de otros proyectos tecnológicos y, en parte, es diferente por las propias características de la necesidad y de la solución de BI.

Vamos a analizar cuáles son los pasos más importantes y qué contiene cada uno de ellos, según los estándares que propone el fabricante líder mundial **Cognos**. Esta metodología es de las más avanzadas y se ha implantado en multitud de proyectos de BI con gran éxito. El objetivo principal es entregar al cliente prototipos de análisis que entren en funcionamiento lo antes posible, para reducir los riesgos del

proyecto.

Fase 1. Análisis

Es la fase inicial del proyecto y busca la recogida de información suficiente para poder llevarlo a cabo. Debe contestar a preguntas sobre el alcance del proyecto, ámbitos de ac-

tuación sobre los que se va a trabajar, disponibilidad y acceso a la información base, procesos de negocio que se quieren controlar, etc.

En este apartado, se realizaría una evaluación inicial rápida, se tomarían los

requisitos exhaustivamente y en ese momento se empiezan a despejar los posibles inconvenientes al alcance y las alternativas de solución. El documento que se genera es el informe de análisis final, que sirve de guía en todo el proyecto. Por último, to-

das las fases tienen un punto de control de calidad para garantizar al máximo el buen hacer de la consultoría.

Fase 2. Planificación

En este apartado hay que identificar los requeri-

mientos asociados a la implantación de una solución de Business Intelligence en el negocio del cliente, asegurándose de que todos los aspectos de la organización han sido tenidos en cuenta. Las subfases que podemos encontrar en la planificación serían: análisis detallado de las actividades; un plan de satisfacción refinado y el consiguiente punto de control de calidad.

Fase 3. Diseño

El paso de diseño de la metodología encamina todas las partes de la solución Business Intelligence a implantar (aplicaciones, data warehouse, infraestructura física,...). Es una etapa crítica, ya que los errores de diseño arrastran inevitablemente a la fase

El objetivo principal es entregar al cliente prototipos de análisis que entren en funcionamiento lo antes posible, para reducir los riesgos del proyecto

Actualidad

(Viene de pag. 6) de construcción, con lo que implica de cambio o retraso respecto de las fechas de realización previstas. Las sub-fases habituales en este punto son: plan de instalación; ejecución del software; diseño de portales, del modelo multidimensional, de datamarts y de infraestructuras. El consiguiente

punto de control de calidad sería el final de esta fase.

Fase 4. Construcción

En esta etapa se pone en marcha toda la maquinaria para ejecutar el diseño de la fase anterior. Se construyen los data marts, informes de análisis, cubos multidimensionales, portales de navegación y la in-

fraestructura que se ha predispuesto en diseño.

Fase 5. Entrega

La entrega es el último apartado del proyecto pero no menos importante que los anteriores. En este punto, se consolidan los procedimientos y acciones llevados a cabo durante el proyecto, se deja preparada

para su uso la solución final y se forma a los usuarios y administradores del nuevo sistema de BI para que pueda ser utilizado en el presente y mantenido en el futuro. El punto de control de calidad se refiere a esta fase, al que se añade el control sobre la satisfacción de todo el proyecto en su conjunto.

Cognos adquiere la compañía Optima Analytical Solutions

Cognos, principal proveedor de soluciones de Business Intelligence (BI) y para la gestión del rendimiento corporativo (CPM), anuncia la adquisición de **Optima Analytical Solutions**, compañía con sede en Madrid y filial del grupo **Sage**. Como resultado de esta operación, finalizada el pasado 31 de diciembre, **Optima** se convierte en **Cognos España**.

Ad Voogt, vicepresidente Senior de Operaciones Europeas de **Cognos**, considera que "el mercado español es la clave para consolidar nuestra presencia en el sur de Europa. España es un paso más en nuestro compromiso por ofrecer las más avanzadas soluciones para la gestión del rendimiento corporativo (CPM) del mercado y soporte para nuestros clientes en todo el mundo".

Voogt añade que "Optima es un proveedor consolidado de soluciones para la gestión del rendimiento financiero y de reconocido prestigio, con un amplio historial de referencias en España. Cognos España mejorará la capacidad de

Cognos para responder a los requerimientos de este mercado, a la vez que proporcionará soporte para nuestros clientes globales. Nuestra infraestructura actual de partners en España complementa esta estrategia, por lo que estos continuarán ofreciendo servicios en respuesta a los requerimientos locales".

Voogt: "el mercado español es la clave para consolidar nuestra presencia en el sur de Europa"

Fernando Rumero, anteriormente director General de **Optima** y, desde la compra, director general de **Cognos España**, comenta que "Cognos entiende la importancia de la gestión del rendimiento corporativo y ha evolucionado hasta llegar a ser el líder indiscutible a nivel mundial" y destaca que "las soluciones de Cognos son justo lo que necesita el mercado español, ya que este cuenta con la mejor suite de productos, un soporte al cliente de primer nivel y un reconocido prestigio en relación con la fiabilidad de sus soluciones. Estoy encantado de unirme al equipo de Cognos y estamos impacientes por ayudar a las empresas en España, respondiendo a sus requerimientos estratégicos de gestión del rendimiento".



Das Audio: nuevo proyecto Business Intelligence

Desde **Diana Solutions** damos la bienvenida a un nuevo cliente y un nuevo proyecto de Business Intelligence, desarrollado para la compañía **Das Audio**. Los objetivos del mismo se centran en la puesta en marcha de un sistema de información comercial-marketing y económico-financiero para la dirección, utilizando herramientas del fabricante líder mundial de Business Intelligence **Cognos**.

Das Audio posee una experiencia de treinta años en el diseño y fabricación de sistema de refuerzo de sonido: cajas acústicas, altavoces y otros accesorios completan una gama de productos que abarca todo tipo de aplicaciones para sonido profesional. Aunque su sede central está en Valencia, tiene oficinas propias en USA y Alemania y una amplia representación en el resto del mundo.

Diana Solutions está focalizada en ayudar a las empresas a tomar decisiones a través de soluciones de Business Intelligence (*análisis multidimensional, cuadros de mando, alertas, etc.*). Para ello nos apoyamos en el líder mundial, **Cognos***.

La **visión** de **Diana Solutions** es que las empresas que no adopten soluciones de Business Intelligence para organizar, analizar y dar valor estratégico a sus datos *perderán un tren competitivo difícil de recuperar*. Y para ayudar a la empresa, **Diana Solutions** se basa en su absoluta especialización en Business Intelligence y en la subordinación de la tecnología al negocio.

* Gartner, Business Intelligence Magic Quadrant Enero 2003



especialistas en
business intelligence

diana!
SOLUTIONS