

Cómo tomar mejores decisiones de negocio

La empresa QlikTech, especializada en software de Inteligencia de Negocio (BI), está celebrando un año más su QlikView Fórum, una serie de eventos que recorre varias ciudades de la geografía española y portuguesa para debatir acerca de cómo optimizar la toma de decisiones de negocio. Tras la cita de

Lisboa, Barcelona acogió ayer la primera jornada en España, donde se reunieron distintas compañías clientes de QlikTech Ibérica, que presentaron sus experiencias para mejorar la gestión empresarial en sus respectivas empresas con el uso del software de BI QlikView.

José María Alonso Elizo, director general de QlikTech Ibérica, ha sido el encargado de inaugurar la jornada de Barcelona con su ponencia sobre *La inteligencia de negocio orientada al éxito empresarial*. Alonso ha destacado la simplicidad de uso de QlikView, que resulta clave para el usuario final, frente a los modelos tradicionales de BI. “Los clientes de QlikView han visto en nuestra herramienta una facilidad de uso hasta ahora desconocida, de la misma forma que grandes empresas de IT como Google o Apple han desplazado a sus rivales con soluciones rígidas”.

Durante su presentación, Alonso ha puesto de manifiesto el grado de satisfacción de los clientes de QlikTech. “Según IDC, el 96% de nuestros usuarios están muy satisfechos con nuestra aplicación, con un 186% de retorno medio de la inversión y con implantaciones inferiores a 30 días para el 44% de las empresas”.

Alonso también se ha referido a la reciente salida a bolsa de QlikTech, que ha resultado un éxito. “La aceptación que ha tenido la oferta pública de acciones ha superado todas las expectativas, pasando de 10 a 27 dólares en tan sólo 3 meses”.

EXPERIENCIAS DE LOS CLIENTES

Bajo el título *La nueva realidad de la Inteligencia de Negocio en las organizaciones*, la jornada ha acogido una mesa redonda moderada por el periodista Ramón Pradera y con la presencia de Leopoldo Abadía, escritor y ex profesor del IESE. Durante esta mesa redonda, distintos clientes de QlikTech han explicado cómo han optimizado su gestión empresarial gracias a QlikView.

“El acceso a distintas fuentes de información nos obligaba a trabajar en distintos entornos y nos impedía conocer nuestro negocio. Gracias a QlikView, ahora tenemos nuestra empresa en una sola pantalla”, ha explicado Roberto Martín, Key Account

Manager BSP CAO-O&I de Química Farmacéutica Bayer.

Max Cockcroft, Jefe Nacional del Servicio Postventa de Toyota Material Handling España, ha señalado que en la compañía siempre habían querido saber dónde se encontraban en cada momento. “Desde hace 10 años, QlikView nos permite trabajar con millones de datos y tomar decisiones correctas. Además, podemos presentar a la central de Japón escenarios reales de futuro, trabajando con vistas a 2013-2014”.

Carles Molina Suau, Director de Tecnologías de la Información de Laboratorios Hipra, ha explicado cómo antes de usar QlikView no podían avanzar al emplear reportings rígidos. “Hace 4 años que rompimos con las herramientas tradicionales de BI y ahora con un sólo *Qlik* hemos logrado mejorar nuestros resultados diarios de explotación”.

La compañía Gestamp Automoción también ha presentado su experiencia con QlikView, de la mano de Pablo de la Puente, su Director

Corporativo de IT, que ha hecho hincapié en cómo la información es clave para el negocio. “En el pasado nuestro staff directivo no tenía el control de procesos ni de las ventas. Ahora, gracias a QlikView, hemos ordenado la compañía y crecido en productividad”.

NOVEDADES DE QLIKVIEW 10

Por último, ha tenido lugar una demostración práctica de QlikView 10, la última versión de esta solución de BI, que acaba de salir al mercado. Se trata de la única herramienta de inteligencia de negocio que combina la simplicidad que proporciona la experiencia del usuario con el poder del BI empresarial. Entre las novedades que presenta este software se encuentran nuevos avances en la búsqueda, rendimiento y claridad de la información, que fijan un nuevo estándar para la exploración de datos.

José María Alonso ha destacado la escalabilidad de esta nueva versión. “Se trata de una herramienta ideal como plataforma corporativa, adap-



José María Alonso, director general de QlikTech Ibérica

tada para satisfacer las necesidades de las grandes empresas internacionales, ya que Qlikview 10 es compatible con decenas de miles de usuarios y miles de millones de registros, sin perder su facilidad de uso”.

La siguiente jornada del QlikView Fórum 2010 tendrá lugar en Madrid el 26 de octubre.

Las próximas citas serán en Santiago de Compostela y Zaragoza en noviembre.

MÁS INFORMACIÓN

www.qlikview.com
infoes@qlikview.com
Telf. 902 300 144

MÁXIMO MATEO

Director general de Iberoinvesa Pharma

“Nuestro reto es posicionar en exclusiva los medicamentos fabricados por Sanochemia en los mercados de España, Portugal y Latinoamérica”

El laboratorio farmacéutico Iberoinvesa Pharma ha nombrado recientemente a Máximo Mateo director general de esta compañía. Mateo ha desarrollado toda su carrera profesional en la industria farmacéutica, ocupando cargos directivos en importantes multinacionales (como Schering España y Mallinckrodt Medical) principalmente dedicadas al diagnóstico radiológico, con un amplio conocimiento del mercado hospitalario. En los últimos diez años, ha ocupado el cargo de director general de la división de Hospitales de Juste SAQF, laboratorio farmacéutico nacional líder en medios de contrastes radiológicos.

¿Qué objetivos tiene Iberoinvesa Pharma?

En primer lugar, posicionarse en el mercado de los medios de contraste para el diagnóstico, tanto en las técnicas tradicionales de diagnóstico del aparato digestivo, como con contrastes genéricos de calidad en las más innovadoras técnicas como TAC y RM.

¿Cuáles son tus retos como director general de la compañía?

Posicionar en exclusiva los medicamentos fabricados por Sanochemia Diagnostic en los mercados de España y Portugal, en un primer momento, y a medio-largo plazo en Latinoamérica.

¿Qué os distingue frente a la competencia?

Los productos que comercializa Iberoinvesa tienen el respaldo tecnológico de una empresa que los fabrica en sus plantas de Alemania y

Austria, asegurando la excelencia de calidad e innovación en todo el ciclo de vida del medicamento, desde el desarrollo y la producción hasta la comercialización final.

Por tanto, no solo podemos avalar la calidad de los productos, si no también ofrecer una gama completa de soluciones en el campo del diagnóstico por imagen. Además, aportamos una experiencia contrastada en la mayoría de los países de Europa, así como la profesionalidad de nuestro equipo.

¿En qué consiste el acuerdo firmado con Sanochemia?

El acuerdo con Sanochemia representa el espaldarazo final para poner en marcha el proyecto, el reconocimiento al trabajo previo y la confianza depositada en nosotros en el corto periodo de vida de la empresa.

Tenemos previsto comercializar todo el port-

folio de los productos de Sanochemia. A corto plazo estamos en proceso de registro final de toda una gama completa de productos a base de sulfato de bario para el diagnóstico de patologías digestivas, tanto en técnicas de radiológicas tradicionales, que siguen estando vigentes, como en las más innovadoras como TAC y RM. Por otro lado, se encuentran en las fases finales de registro productos de contraste no iónico, de los que esperamos recibir la autorización de comercialización en breve, también con un contraste de reconocido uso para las exploraciones de RM.

Además, en estos momentos Iberoinvesa importa como medicamento de uso en situaciones especiales un producto innovador para el diagnóstico de patologías pancreáticas.

¿Qué productos de Sanochemia estáis distribuyendo? ¿Tenéis productos propios?



Todos los productos que van a comercializarse están a nombre de Iberoinvesa. En relación al desarrollo y lanzamiento de medicamentos innovadores, es posible que a largo plazo desarrollemos una línea propia de productos, siguiendo siempre la filosofía de Sanochemia de calidad innovadora y excelencia.

Por otra parte, estamos estudiando la posibilidad de crear una línea de productos no hospitalarios enfocados a los problemas de salud que más inquietan a la población, así como productos sanitarios o complementos para el cuidado de la piel, entre otros.

MÁS INFORMACIÓN

www.iberoinvesa-pharma.com
info@iberoinvesa-pharma.com
Telf. 91 319 59 43