

Inteligencia de negocio con mayúsculas



Amparo Chilet, directora del Área de Business Intelligence, y Mario de Felipe, director de proyectos del Área de Business Intelligence, en las instalaciones de Altair Consultores

POR Altair Consultores

Bienvenidos los dos a Polivalencia. Contadnos, ¿quién es Altair Consultores y a qué se dedica?

A. Chilet: Altair Consultores es una empresa de consultoría fundada en 1996 por Artemio Milla y Daniel Martínez, dedicada a ofrecer soluciones globales de negocio que permitan a sus clientes alcanzar el éxito empresarial. Nuestros servicios cubren todas las áreas funcionales de una empresa: Estrategia y Organización, Marketing, Finanzas y Control de Gestión, Corporate Finance, Business Intelligence, Recursos Humanos, I+D+i, Auditoría y Operaciones. Nuestro principal objetivo es ser la empresa de referencia en consultoría global de negocio de la Comunidad Valenciana.

Vosotros formáis parte del Área de Business Intelligence, ¿en qué consiste vuestra actividad?

A. Chilet: Nuestra principal misión es convertir el sistema de información corporativo en un

aliado estratégico. Todas las empresas tienen datos, pero solo algunas cuentan con información que les permita apoyar su toma de decisiones. Como decía Thomas Fuller, que la acción sea consecuencia del conocimiento.

En este sentido, ¿qué soluciones aportáis a las empresas?

M. de Felipe: Los servicios que ofrecemos a nuestros clientes cubren los tres ejes de los sistemas de información en la empresa:

- Gestión del Conocimiento:
 - Diseñamos e implantamos Cuadros de Mando de Áreas Funcionales (Comercial y Ventas, Producción, Finanzas y RR. HH.) o Diseñamos e implantamos Sistemas de Información para Dirección (EIS).
 - Modelamos el Sistema de Información Corporativo.
 - Elaboramos Planes Directores de Tecnologías de la Información y Comunicaciones.
- Gestión de la Información:
 - Implantamos Sistemas de Gestión Documental.
 - Implementamos soluciones CRM.
- Gestión de los Datos:
 - Tutorizamos y asesoramos en la selección e implantación de un ERP.

¿Y cuáles son los principales beneficios que obtienen vuestros clientes al implantar soluciones de este tipo?

A. Chilet: Aplicando técnicas de Business Intelligence, nuestros clientes pueden:

- Centrarse en su negocio a través de información permanente de su actividad.
- Anticiparse a posibles problemas.
- Mejorar la toma de decisiones.
- Compartir el conocimiento de la actividad a todos los niveles de la organización.

“Todas las empresas tienen datos, pero solo algunas cuentan con información que les permita apoyar su toma de decisiones”

¿Hay más empresas que se dedican al Business Intelligence? Y en tal caso, ¿qué os diferencia de vuestra competencia?

A. Chilet: La Comunitat Valenciana es una de las regiones de España donde más auge está teniendo el Business Intelligence y, actualmente, existen multitud de empresas que ofrecen soluciones de este tipo. Nuestra ventaja competitiva es que no solo somos consultores tecnológicos, sino también de negocio.

M. de Felipe: Contamos con un equipo multidisciplinar compuesto por economistas, ingenieros informáticos, ingenieros de telecomunicaciones e ingenieros industriales expertos en campos que abarcan desde Finanzas o Estrategia hasta Operaciones e I+D+i, lo cual nos distingue de la mayor parte de empresas que implantan soluciones de BI que suelen ser puramente tecnológicas. A esto le añadimos nuestro compromiso por la total implicación con el cliente. Cuando empezamos un proyecto, solemos decir: "nosotros seremos lo que hagamos juntos".

Ahora que ya sabemos a qué os dedicáis, ¿cómo os conoceros un poco mejor. Ambos sois ingenieros de Telecomunicaciones. ¿Qué os llevó a estudiar esta titulación?

M. de Felipe: Yo tenía bastante claro que quería escoger una ingeniería y fue "teleco" la que más me gustó en cuanto a materias y plan de estudios. Además, por aquel entonces era una de las carreras que mejor salida profesional ofrecía, ya que existía una demanda altísima de ingenieros cualificados en las empresas.

A. Chilet: Coincido con lo que dice Mario. Mi vocación de ingeniera era clara y la decisión estaba entre Aeronáutica y Telecomunicaciones. Tanto una como otra me gustaban porque te enseñaban a manejar la tecnología. Al final me incliné por Telecomunicaciones por su intensificación en Telemática, que tan útil me ha resultado en mi trayectoria profesional posterior.

¿Y qué es lo que más valoráis de vuestra formación universitaria?

A. Chilet: Personalmente, una de las cosas que más valoro son las horas dedicadas a prácticas dentro del plan de estudios. Teníamos prácticas de laboratorio en casi todas las asignaturas y eso facilitaba bastante entender la teoría.

M. de Felipe: Para mí, la principal formación que recibe un "teleco" es la capacidad para adaptarse y aprender rápidamente. Creo que esta es la gran cualidad de un ingeniero de Telecomunicaciones.



Amparo Chilet y Mario de Felipe con parte del equipo de Altair Consultores

¿Cómo os veis dentro de unos años?

A. Chilet: Trabajando en Business Intelligence, por supuesto. Nuestro objetivo a corto plazo es consolidar el equipo que compone el Área de Business Intelligence de Altair Consultores y seguir trabajando para que los resultados de nuestros proyectos sean nuestra mejor carta de presentación. Hoy por hoy, somos un referente en la Comunidad Valencia y esperamos poder serlo en el ámbito nacional en unos años.

M. de Felipe: Yo me veo con más canas. Pero al margen de eso, como bien dice Amparo, esperamos poder llevar el Área de Business Intelligence hasta lo máximo que podamos alcanzar. La verdad es que, aunque constituye un trabajo muy duro y sacrificado, es muy gratificante saber que ayudas a muchas empresas a conocerse mejor y que esto les haga querer ser mejores. ●

“Nuestra ventaja competitiva es que no solo somos consultores tecnológicos, sino también de negocio”

“En el momento de elegir Telecomunicaciones, valoré muchísimo que contara con la especialidad de Telemática, sobre todo por su intensificación de Sociedad de la Información, que tan útil me ha sido en mi trayectoria profesional posterior”