

entrevista realizada por
Jesús Rivero

Dintel ALTA DIRECCIÓN

fotografía
Carlos Useros

Josep Arroyo es el Presidente y Consejero Delegado de IBÉRICA ALTERIAN. PDD por IESE, a los 19 años ya tuvo su primera empresa. Fundador de On Line 1 S.A. (vendida en 1999 al grupo alemán Infor), ha sido Presidente de Saniline, Consejero Delegado de Latinia, Presidente de Isoco. Premio a la Innovación Tecnológica 1998 (Generalitat de Catalunya), Emprendedor de Cataluña 1999 (Ernst & Young, IBM, IESE, Cinco Días), Premio a la Mejor Empresa Informática del año 1998, Board Member y asesor de bancos y grupos inversores (GranvilleBaird, City Group). Además de dirigir la compañía, *Josep* tiene a su cargo el desarrollo comercial.

Su trayectoria profesional se ha enmarcado desde sus inicios en el ámbito de las nuevas tecnologías con fuerte componente innovador, siempre en cargos directivos o en calidad de fundador.

Sus primeros pasos en el ámbito empresarial los da con 17 años como Director de Sistemas de Información en la empresa Hobby Play, a la que le sigue su

actividad como consultor freelance en implementación de sistemas de información para diversas empresas.

Pero es con 22 años cuando inicia su andadura como emprendedor, al crear la empresa On Line 1 S.A., en 1986. Como Fundador y Presidente de esta compañía, dedicada al diseño e implementación de software para empresas industriales, logra pasar de una facturación de 100 millones de pesetas a 1.000 millones de pesetas, en tan sólo tres años de actividad -entre 1997 y 2000-, periodo en el que incrementó la plantilla de 20 empleados a más de 170. En esta etapa abordó el mercado americano y latinoamericano, abriendo filiales de la firma en California (EE.UU) así como en Chile, Argentina, Venezuela y México.

En el año 2000 **Josep Arroyo** vende la empresa al grupo alemán Infor Business Solutions.

Durante los siguientes cuatro años, centra su actividad profesional en el asesoramiento

a grupos inversores internacionales como Citigroup, Granville, Bird, etc. y entra a formar parte como consejero y miembro del consejo de dirección de diversas empresas tecnológicas, entre las que se encuentran Saniline, Isoco, Latinia, Solbright, entre otras. Al mismo tiempo, colabora como asesor de innovación tecnológica para el Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDEM), órgano perteneciente a la Generalitat de Catalunya. Ya en el año 2004 crea junto a Alterian Technology y socios locales IBÉRICA ALTERIAN.

A lo largo de su trayectoria profesional, ha sido reconocido con diversos premios entre los que están el Premio a la Innovación Tecnológica por la Generalitat de Catalunya, en 1998; el Premio a la Empresa Informática del Año, por una revista de contenido tecnológico, también en el mismo año; y haber sido finalista en el Premio al Emprendedor del Año, con Mención Especial a la Innovación, concedido en el año 1999 por Ernst & Young, IBM, IESE, La Caixa y Cinco Días, entre otros.

Josep
Arroyo

Director General
Alterian Ibérica

dad de actuar directamente y en tiempo real con los datos de la organización.

¿Pero qué diferencia al BI tradicional del operacional?

En primer lugar hay que destacar y dejar claro que el BI Operacional no ha llegado para sustituir al convencional, sino para complementarlo. Son dos elementos que durante los próximos años compartirán espacios cercanos, pero que sabrán colocarse y dar soluciones distintas a los clientes.

Para que la gente lo entienda, el BI tradicional históricamente se ha preocupado por los aspectos estratégicos de las organizaciones. Respondía preguntas habituales y que siempre eran las mismas ya que cambiarlas suponía un trabajo ingente y costoso. Pero la realidad del mercado hace que las entidades tengan que ser rápidas y ágiles. Existía en el mercado la necesidad de responder a preguntas inesperadas de forma rápida y ahí es donde nace el BI operacional, que se centra en el día a día, no en lo estratégico y que se fundamenta en responder de forma veloz preguntas que no estaban planificadas.

Además, es también fundamental que sea el analista o usuario de negocio el que tenga la capacidad de análisis. DDWeb, por ejemplo, es una herramienta tan usable que permite que personas sin conocimientos informáticos realicen directamente los análisis sin tener que depender de los departamentos tecnológicos.

Josep, en primer lugar, ¿nos podrías describir Alterian, la empresa que diriges?

Alterian es una compañía barcelonesa con vocación internacional y deseo de innovar. Nos dedicamos al mundo de la inteligencia de negocio y proporcionamos a las empresas u organizaciones soluciones que les ayuden a acercar su gestión a la perfección. Nuestro objetivo final es que nuestros clientes sean más efectivos, que comprendan porqué suceden las cosas y que puedan reaccionar.

¿Pero qué le hace diferente respecto a otras empresas?

Si yo tuviera que escoger un aspecto que nos diferencia es nuestro deseo irrefrenable de ser innovadores. Las soluciones que ofrecemos al mercado siempre son nuevas y avanzadas. Hasta tal punto es así que en muchas ocasiones al hacer demostraciones a clientes, éstos no podían creer lo que veían.

Además nosotros, a través de Dynamic Data Web, nos centramos en el BI Operacional, una nueva tendencia de la que somos pioneros que se basa en la capaci-



● encuentro con . . .

**Somos pioneros
en BI
Operacional que
se basa en
actuar en
tiempo real con
los datos de la
organización**

¿Estamos asistiendo entonces al nacimiento de un nuevo concepto?

Bueno Jesús, ya sabes que esto de nuevo en el mundo de la tecnología siempre es relativo. Dynamic Data Web es un elemento que lleva funcionando ya algunos años, pero en general se podría decir que es un concepto novedoso y que tendrá muchos años por delante.

¿Nos podrías poner casos concretos de cómo Dynamic Data Web puede ayudar a las organizaciones públicas?

Te puedo poner multitud de ejemplos y para el que tenga más curiosidad puede visitar nuestra página web que está repleta de casos donde el uso de Dynamic Data Web ha tenido como consecuencia el aumento de la productividad o de la eficacia del servicio. Alterian tiene en este momento entre sus clientes algunos de los organismos públicos más importantes: Ministerio de Presidencia, Ministerio de Medio Ambiente, la Generalitat de Catalunya, la Junta de Andalucía, la Generalitat Valenciana, el Metro de Madrid, el de Barcelona, etc.

Dynamic Data Web ha servido en estos casos para solucionar temas tan dispares como: detección de polimedcados, incompatibilidad de medicaciones, previsión de consumo de agua, tarificación, estudio de iniciativas parlamentarias, ahorro del coste telefónico, análisis de venta en las compañías de transporte,

detección de irregularidades, detección de fraudes, etc.

Los campos donde aplica Dynamic Data Web son amplísimos. Sólo es necesario que haya datos y gente con ganas y capacidad para interactuar con ellos.

¿Tengo entendido que en el Servicio Andaluz de Salud se está llevando a cabo un proyecto muy interesante?

Sí, igual que otros tantos que estamos llevando a cabo en diferentes ministerios, departamentos o consejerías, éste que un proyecto muy excitante desde muchos puntos de vista. En este caso tenemos que agradecer que haya organizaciones con gente con ganas de innovar y que apuesten por soluciones novedosas como es la nuestra.

Con el SAS se ha iniciado un proyecto, de alto nivel tecnológico y analítico. Analizan con Dynamic Data Web la mayoría de los aspectos que tienen que ver con su actividad. Con DDWeb las diferentes unidades del SAS tienen autonomía y capacidad para analizar los datos en tiempo real.

Supongo que lo que comentas sirve también para el sector privado...

Por supuesto. Nosotros tenemos como orgullo tener entre nuestros clientes a la mayoría de las empresas más importantes del panorama nacional. Para comprobarlo sólo hay que visitar nuestra página web, en ella aparecen nombres como: BBVA, La Caixa, Telefónica, Vodafone, Orange, Telepizza, Bayer, Deutsch Bank, Enesa, etc. Son nuestros clientes y nuestra mejor tarjeta de presentación.

Estamos presentes en todos los sectores y nos enorgullecemos de haber proporcionado a nuestros clientes soluciones innovadoras y originales que les han ayudado a crecer como empresas. Al fin y al cabo ese es nuestro objetivo: ayudar a las instituciones públicas o privadas a ser más eficientes, más rentables, más ágiles, etc.

¿Cómo Dynamic Data Web consigue eso?

Les ayudamos a sacar partido de sus datos, a convertir datos en información para que posteriormente puedan utilizar esa información para tomar medidas adecuadas.

¿Le lleva ventaja la empresa privada al sector público en el uso de los datos?

Bueno cada caso es un mundo. Por ejemplo, todos los casos que hemos comentado con anterioridad son pruebas de que el sector público también sabe





cómo sacarle partido a sus datos. Lo que sí es verdad es que durante los últimos tiempos se ha hecho un gran esfuerzo a todos los niveles para recabar toda la información que generan las organizaciones. Normalmente se ha hecho un gran trabajo en las organizaciones para digitalizar la información y para captar grandes volúmenes de datos. Pero luego esa información se tiene que analizar para sacarle partido.

¿Cuáles son las últimas novedades en este sentido?

Dynamic Data Web es un herramienta totalmente online, lo que realmente supone una novedad. De esta forma, la plataforma no está unida a un terminal concreto, sino que se puede acceder desde cualquier punto. Esta circunstancia es vital si queremos que los análisis sean inmediatos.

¿Es cierta la afirmación de que "Internet está totalmente dentro de nuestras vidas"?

Sí, absolutamente. En este sentido hemos lanzado otro servicio al mercado, que siguiendo nuestra línea es muy innovador. Se trata de SM2, una herramienta para medir la reputación online, es decir qué se está diciendo sobre nuestra organización en la red. Esta herramienta tiene la singularidad de que, a diferencia de lo que ocurre con otras herramientas, SM2 analiza cualitativamente lo que se está diciendo. Valora si la aportación en la red es positiva, negativa, de qué temas se está hablando, etc.

De esta forma, los departamentos de comunicación o marketing tienen una rápida y profunda fotografía de su presencia en la red y no sólo en términos cuantitativos. Así, se pueden prever situaciones de conflicto o negativas para luego poder actuar de manera preventiva.

Todo lo que explicas, suena nuevo y fresco...

Sí, como te comentaba anteriormente, es una pata fundamental de nuestro proyecto sin la cual sería inviable nuestro plan de futuro. Para nosotros innovar y descubrir soluciones nuevas e imaginativas es nuestra puerta hacia el éxito. La verdad es que no nos ha ido mal hasta ahora y seguro que nos irá aun mejor en el futuro. ➤