

INDUSTRIA: LABORATORIO



“EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES MEJORÓ Y MICROSTRATEGY NO PRESENTÓ PROBLEMAS PARA BRINDAR REPORTES EN TIEMPO Y FORMA, AÚN ACCEDIENDO DIRECTO A LA BASE DE DATOS. EL ARMADO DE LOS INFORMES NO ES PESADO. ESTE GRADO DE AGILIDAD EN LAS CONSULTAS ES FUNDAMENTAL PARA NUESTRA COMPAÑÍA, NO PODEMOS PERMITIRNOS QUE LOS REPORTES DEMOREN”

**JUAN CARLOS AZPUR
JEFE DE SISTEMAS DE HERSIL S.A.**

El Negocio De Hersil S.A.

A mediados de la década de los sesenta, los hermanos Silva Tapia concibieron un ambicioso proyecto: Laboratorios Industriales Farmacéuticos Hersil S.A.

Hersil S.A., es el nombre de una sólida empresa peruana que crece y se diversifica continuamente en el campo de la salud. Con una planta de 15,000 m² alberga los equipos de última generación para la fabricación de una amplia línea de productos, los que cubren un gran espectro de la patología nacional peruana.

El Perú es uno de los mayores centros de germoplasma de especies domésticas de flora y fauna del mundo y se considera como uno de los doce países con megadiversidad, por la gran variedad de especies que alberga. Teniendo este antecedente, y sabiendo que la tendencia mundial en medicinas es hacia lo natural, HERSIL ha venido formando alianzas estratégicas con instituciones tanto del

Perú como del extranjero, con el fin no sólo de promover los productos peruanos sino de realizar estudios científicos que respalden cada uno de ellos. En la actualidad, sus productos se comercializan en Europa del Este, Centroamérica, América del Sur, Asia y América del Norte.

El Escenario Previo

Hersil S.A. trabajaba principalmente con información provista por terceras partes y con reportes estáticos que consultaba mediante su sistema transaccional en AS400. *“Como la mayoría de los laboratorios, nuestra principal fuente de conocimiento del mercado proviene de terceras partes que nos brindan información de prescripciones médicas provenientes de las farmacias. Esta información era entregada en CD o incluso en libros o carpetas y se complementaban manualmente con información de ventas propias que extraíamos de nuestro sistema comercial en AS400”,* recuerda Juan Carlos Azpur (Jefe de Sistemas de Hersil S. A.).

**ARQUITECTURA:**

SISTEMAS FUENTE: AS 400 E IMS

ETL: BI TOOL Y PROCESOS DE AS400

BASE DE DATOS: MS SQL

PLATAFORMA DE BI: MICROSTRATEGY

APLICACIONES:

COMERCIAL

PRESCRIPCIONES MÉDICAS

En el ámbito tecnológico, esta forma de trabajo generaba islas de información ya que la mayoría de la información se encontraba disponible de forma distribuida en diferentes bases y formatos. *“Si bien cuando yo ingresé como Jefe de Sistemas este tema ya estaba resuelto, en el pasado, la provisión de información desde diversas fuentes terminaba en porciones de datos estáticos totalmente aislados sin ningún tipo de integración”*, explica Juan Carlos Azpur.

La Experiencia En Business Intelligence

MicroStrategy llegó a Hersil S.A. de la mano de Sources Partners (distribuidor exclusivo de MicroStrategy en Perú), *“el primer proyecto comenzó impulsado por el área comercial y desde el área de Sistemas se implementaron los requerimientos que impulsaban los sectores de negocio”*, apunta Igor Cueto (Director General de Sources Partners). Como señala Azpur: *“El proceso de toma de decisiones mejoró y MicroStrategy no presentó problemas para brindar reportes en tiempo y forma, aún accediendo directo a la base de datos. El armado de los informes no es pesado. Este grado de agilidad en las consultas es fundamental para nuestra compañía, no podemos permitirnos que los reportes demoren”*.

Como primer proyecto se definió el análisis de información comercial con diferentes aperturas y ratios a la vez que se unificó el acceso a información de prescripciones médicas provistas por terceros. Se determinó como eje central de la implementación la utilización de MicroStrategy Web para el acceso de directores, gerentes y analistas en general. *“Hoy tenemos diferentes proyectos para cada problemática del negocio y estamos en proceso de unificar y optimizar el modelo que hay detrás de los informes”*, resume el Jefe de Sistemas de Hersil S.A.

Hersil S.A. cuenta a la fecha con usuarios internos de diversas áreas que analizan la información desde la propia intranet de la compañía. *“La tendencia es siempre impulsar las soluciones en su variante Web”*, destaca el ejecutivo. Hersil analiza información mensual, a nivel Producto y/o Línea de Producto, que llega a los 2 años de antigüedad.

Como futuros proyectos, Hersil S.A. planea hacer ajustes al modelo. *“La idea es optimizar y mejorar el modelo de datos para brindar más flexibilidad y poder de análisis a todos los sectores”*, afirma Azpur.

Con su experiencia en el campo de Business Intelligence, Juan Carlos Azpur recomienda particular atención al tema del modelado de datos: *“El modelo de datos tiene que ser muy bien analizado. Es lo más importante de la arquitectura. Sin esto, el proyecto no caminará firme”*.

Beneficios

- Alta disponibilidad de información
- Fácil acceso a la información
- Alta capacidad analítica
- Mayor calidad de información
- Unificación y estandarización de acceso a información
- Integración con la intranet existente

Resumen

Hersil S.A. trabajaba principalmente con información provista por terceras partes y con reportes estáticos que consultaba mediante su sistema transaccional de ventas en AS400.

En el ámbito tecnológico, esta forma de trabajo generaba islas de información ya que la mayoría de la información se encontraba disponible de forma distribuida en diferentes bases y formatos.

Se seleccionó MicroStrategy como la Plataforma de Business Intelligence de Hersil S.A. y como primer proyecto se definió el análisis de información comercial con diferentes aperturas y ratios, a la vez que se unificó el acceso a información de prescripciones médicas provistas por terceros. Se determinó como eje central de la implementación la utilización de MicroStrategy Web para el acceso de directores, gerentes y analistas en general.