

MANUFACTURA: CORPORACIÓN MIYASATO



ARQUITECTURA:

SISTEMAS FUENTE: OFISMART ERP.

ETL: DESARROLLOS PROPIOS (STORED PROCEDURES)

BASE DE DATOS: MS SQL 2005

PLATAFORMA DE BI: MICROSTRATEGY

APLICACIONES:

VENTAS

LOGÍSTICA

CUENTAS POR COBRAR

“MICROSTRATEGY RESULTÓ LA OPCIÓN SELECCIONADA PORQUE, ADEMÁS DE EVALUAR LOS RESULTADOS DEL OLAP REPORT Y OLAP SURVEY QUE APORTAN INFORMACIÓN CLAVE DEL MUNDO BI, MICROSTRATEGY NOS OFRECÍA LA FLEXIBILIDAD Y ESCALABILIDAD QUE NECESITÁBAMOS.”

MARCO AGURTO, GERENTE DE PROYECTO BI DE CORP. MIYASATO DE PERÚ

El Negocio de Corporación Miyasato

En 1931, un emigrante de Okinawa, Kamekichi Miyasato, fue el primer vidriero japonés que puso una tienda en el Callao (Perú). En 1961 Kamekichi Miyasato se jubila dejando la conducción del negocio a Pedro Miyasato y una década más tarde pasaría a manos de Enrique Miyasato, su segundo hijo y actual Director General. En 1983 se implementa una de las más importantes fábricas de Sudamérica y la más completa del Perú, la fábrica de vidrios Lamitemp. En 1998 se inaugura la división Aluminios Miyasato y gracias a su política de diversificación se comercializan desde entonces nuevos productos creando así nuevas divisiones y constituyendo lo que es hoy Corporación Miyasato. Actualmente cuenta con un equipo de profesionales especializados que ofrecen las mejores alternativas en el diseño, fabricación e instalación de materiales así como un servicio integral.

El Escenario Previo

Corporación Miyasato cuenta con un ERP que ayudaba sólo al aspecto operativo de la gestión, pero la Dirección no tenía manera de hacer seguimiento de la estrategia con indicadores e informes en

tiempo y forma. *“Nosotros, desde el área de Sistemas, nos encargábamos de hacer las consultas a la base de datos, extraerlos y presentarlos vía pivot tables en planillas de cálculo. Todo el trabajo era manual y, obviamente, los tiempos para el armado de informes eran bastante extensos convirtiéndonos en un cuello de botella para la provisión de información estratégica del negocio”,* recuerda Marco Agurto (Gerente de Proyecto BI de Corporación Miyasato de Perú).

La Experiencia en Business Intelligence

Corporación Miyasato inició un proceso de evaluación de herramientas de BI para poder así ayudar a los aspectos más estratégicos del negocio. Para ello evaluaron tres soluciones de BI. *“MicroStrategy resultó la opción seleccionada porque, además de evaluar los resultados del Olap Report y Olap Survey que aportan información clave del mundo BI, MicroStrategy nos ofrecía la flexibilidad y escalabilidad que necesitábamos adicionalmente posee una funcionalidad única para el envío proactivo de la información luego de las evaluaciones el equipo de sistemas determinó que se trataba de la solución más completa, el apoyo local que nos brindó el distribuidor en Perú fue diferencial respecto de las otras ofertas”,* afirma Agurto.

MANUFACTURA: CORPORACIÓN MIYASATO

Las iniciativas de BI comenzaron por el sector de Ventas y rápidamente se extendieron también a Logística (que ayuda en la gestión de almacenes y compras). Se definió MicroStrategy como la Plataforma de BI para la empresa y se determinó como eje central de la implementación la utilización de MicroStrategy Web para el acceso personalizado de la información mediante la intranet y MicroStrategy Narrowcast para el envío proactivo de información al correo electrónico. Como resalta Marco Agurto: *“Fue una iniciativa del área de Sistemas en base a nuestra lectura sobre las necesidades que tenía la Dirección General. Cumplimos con nuestro rol de ser el nexo entre la tecnología y el negocio.”*

Corporación Miyasato, en conjunto con Source Partners (distribuidor exclusivo de MicroStrategy en Perú), implementó un esquema de taller. *“Desde SP le dimos primero el apoyo en la implementación de un prototipo con el cual pudieron experimentar, con sus propios datos y modelo de negocios, el poder analítico de la Plataforma. Después, ya iniciado el proyecto, trabajamos con un esquema de taller, donde los fuimos capacitando para que ellos mismos pudieran administrar y hacer crecer la solución”,* apunta Igor Cueto (Director General de Source Partners).

En cuanto al proceso de implementación, Marco Agurto apunta *“Apenas logramos los primeros resultados, el proyecto se extendió desde la Dirección hasta toda el área comercial. La capacitación a los usuarios finales fue muy fácil ya que se trata de un entorno Web, donde incluso utilizamos ‘nicknames’ conocidos por los usuarios para identificar ciertos atributos e indicadores y de esta forma reducir la curva de aprendizaje. La productividad ha sido inmediata”.* Entre los análisis más usados se encuentran los ranking de ventas y rentabilidad, que permiten incluso ver

la información a nivel consolidado y navegar hasta llegar al nivel de documento, pasando por todas las características del cliente y/o producto. Corporación Miyasato cuenta a la fecha con usuarios internos, que analizan información diaria, semanal, mensual y anual vía Intranet, accediendo a informes por medio de MicroStrategy Web y recibiendo correos mediante MicroStrategy Narrowcast Server. El volumen de información alcanza aproximadamente los 4.5GB, con datos acumulados desde el año 2005 a nivel detallado.

Como futuras iniciativas, Corporación Miyasato de Perú planea seguir creciendo en su implementación de BI. Como confirma Agurto: *“Estamos diseñando y desarrollando el Datamart de Cuentas por Cobrar para seguir completando el modelo de negocios generando indicadores de gestión que permitan a la empresa reducir el riesgo de incobrabilidad, actuando de manera pro-activa frente al comportamiento de pago no deseado de nuestros cliente. Por otro lado, al principio brindábamos informes principalmente en formato grilla, luego incorporamos la funcionalidad de los gráficos que ayudaban visualmente a la rápida identificación de patrones de comportamiento, ahora vamos hacia los documentos y tableros de control, como una evolución natural del proceso de toma de decisiones”.*

Con su experiencia en el campo de BI, Marco recomienda varios puntos para aquellos que recién comienzan con la implementación de estos proyectos: *“Para tener éxito en un proyecto de esta envergadura es imprescindible contar con el apoyo de la Alta Dirección y la colaboración de los usuarios en la definición de sus indicadores de Gestión, el retorno de la inversión esta garantizado con las decisiones que puedan*

tomarse a partir de la implementación de la solución. Además, es recomendable poseer un ERP con información estructurada e implementar la solución con recursos que conozcan el modelo de datos del ERP, por un lado y, por el otro, las necesidades de los usuarios. Por último debemos alojar nuestra solución en una infraestructura y plataforma robusta que permita ir acompañando la demanda creciente que tiene el uso de estas soluciones”.

Beneficios

- Interfase amigable para el usuario.
- Facilidad de uso.
- Incremento de la productividad del negocio.
- Mayor autonomía del usuario final.
- Alta disponibilidad de la información.
- Descentralización de tareas.
- Optimización de los resultados de negocios.

Resumen

La empresa cuenta con un ERP que brinda soporte a los procesos de la gestión operativa, pero la Dirección no tenía manera de hacer seguimiento de la estrategia con indicadores e informes en tiempo y forma. Las iniciativas de BI comenzaron por el sector de Ventas y rápidamente se extendieron también a Logística. Se definió MicroStrategy como la Plataforma de BI para la empresa y se determinó como eje central de la implementación la utilización de MicroStrategy Web para el acceso personalizado de la información mediante la intranet y MicroStrategy Narrowcast para el envío proactivo de información al correo electrónico.