

## TRANSPORTES: NEPTUNIA



neptunia s.a.

**ARQUITECTURA:**

SISTEMAS FUENTE: SISTEMAS PROPIOS.

ETL: DTS DE MS SQL

BASE DE DATOS: MS SQL SERVER

PLATAFORMA BI: MICROSTRATEGY DESKTOP DESIGNER,  
ARCHITECT, INTELLIGENCE SERVER SE, WEB REPORTER.**APLICACIONES:**

EXTRANET PARA CLIENTES EXTERNOS

TRACK &amp; TRACE DE ENVÍOS

“NOS DECIDIMOS POR MICROSTRATEGY PORQUE ES FÁCIL DE USAR POR LOS USUARIOS FINALES, TIENE MUCHO POTENCIAL DE ANÁLISIS Y UN DESTACADO PROFESIONALISMO DE LOS CONSULTORES DE STRATEGIC PARTNERS, DISTRIBUIDOR DE MICROSTRATEGY EN PERÚ”.

JAIME OSTOLAZA PACHAS, JEFE DE INFORMÁTICA DE NAVIERA NEPTUNIA.

**El Negocio de Neptunia**

Naviera Neptunia, inicia sus actividades en la provincia constitucional del Callao, Perú, con el objetivo de brindar el mejor servicio en apoyo al comercio exterior peruano. Inaugura su primer terminal extraportuaria en un área de 80,000 m<sup>2</sup>.

El fuerte incremento en los movimientos de contenedores movilizados por la empresa, motiva al grupo a crear la subsidiaria Container Depot, invirtiendo en un área de 95,000 m<sup>2</sup> en la zona de Ventanilla, brindando a las líneas navieras el servicio de almacenaje, reparación, mantenimiento y administración de sus contenedores vacíos. Con la finalidad de desarrollar actividades complementarias al negocio, se crea la empresa relacionada Triton Transports, que presta servicios de transporte de carga local y nacional, contribuyendo al objetivo de brindar un servicio integral a los clientes.

La misión de Neptunia es satisfacer las necesidades logísticas de transporte, distribución, manipulación y almacenamiento de contenedores y carga en general, desde y hacia los recintos portuarios, dentro del territorio peruano.

Neptunia presta sus servicios a compañías navieras, importadores, exportadores, agentes de carga internacional y empresas en general que tercerizan sus actividades de logística.

**El Escenario Previo**

Neptunia necesitaba facilitar a sus clientes el acceso a información importante sobre sus mercaderías en tiempo y forma. “Teníamos que fortalecer nuestra imagen de líderes del mercado con información eficiente en tiempo real para nuestros clientes”, asegura Jaime Ostolaza Pachas (Jefe de Informática de Neptunia).

En el ámbito tecnológico, Neptunia utilizaba una tecnología que ya había llegado a su límite de crecimiento y que no disponía de procesos que aseguraran la calidad y disponibilidad de la información. *“Teníamos pequeños emprendimientos pero no una solución de Inteligencia de Negocios completa”,* recuerda Ostolaza Pachas.

A nivel organizacional, este proyecto apuntaba claramente a mejorar el servicio de atención a sus clientes y que además les permitiera contar con un diferencial competitivo importante frente a otras compañías navieras. *“Una demanda muy importante de la gerencia general radicaba en brindar información sobre los envíos, pudiendo hacer desgloses y aperturas con diferentes criterios. Esto nos permitiría diferenciarnos de la competencia”,* explica Pachas.

## La Experiencia en Business Intelligence

Luego de un proceso de evaluación que duró aproximadamente 3 meses, en el que participaron MicroStrategy, Business Objects y Cognos, la solución elegida fue MicroStrategy como Plataforma de Business Intelligence con MS SQL Server para la base de datos. *“Nos decidimos por MicroStrategy porque es fácil de usar por los usuarios finales, tiene mucho potencial de análisis y un destacado profesionalismo de los consultores de Strategic Partners, distribuidor de MicroStrategy en Perú”,* afirma Jaime Ostolaza Pachas.

Las nuevas iniciativas de Business Intelligence apuntaron al área de Cliente Externo, en particular, a indicadores sobre mercadería, envíos, costos y ubicación, con diferentes aperturas y ratios. Una vez identificados los sistemas fuente, se definió MicroStrategy como la Plataforma de Business Intelligence de Neptunia. Se determinó como eje central de la implementación la utilización de MicroStrategy Web para el acceso personalizado a la información vía web browser por parte de los clientes. Como resalta Ostolaza Pachas: *“Necesitábamos gran flexibilidad*

*en el armado de reportes ya que serían utilizados por nuestros clientes para monitorear y consultar el estado y ubicación de sus envíos.”*

Neptunia, de la mano de Strategic Partners (distribuidor exclusivo de MicroStrategy en Perú), implementó el proyecto de forma rápida y efectiva. *“El retorno de inversión fue muy rápido ya que nos posicionó con un diferencial importantísimo en el mercado. El éxito fue tal que se inició inmediatamente una actualización del software para incorporar mayor automatización y reportes de gestión que permitieran un análisis avanzado de las operaciones del depósito”,* resalta Pachas. *“Desarrollamos un modelo que permite realizar consultas fácilmente aprovechando todas las capacidades de MicroStrategy Web”,* apunta Igor Cueto (Director General de Strategic Partners).

Neptunia cuenta a la fecha con clientes externos que analizan información vía Internet, accediendo a informes por medio de MicroStrategy Web. El volumen de datos alcanza aproximadamente los 3 GB de información detallada sobre los envíos.

Como futuras iniciativas, Neptunia planea expandir la solución de Business Intelligence hacia otras áreas. Como confirma el Jefe de sistemas: *“Los próximos pasos apuntan a un datamart comercial y, de a poco, ir avanzando hacia un tablero de control integral que se nutra del Data Warehouse Corporativo”.*

Con su experiencia en el campo de Business Intelligence, Jaime Ostolaza Pachas recomienda varios puntos clave en la implementación de estos proyectos: *“Es fundamental el compromiso de la alta gerencia, ya que estos proyectos tienen un alto valor estratégico, mucho más aún cuando impactan en la relación con los clientes externos”.*

## Beneficios

- Acceso a información de forma rápida y flexible
- Mejora del servicio al Cliente
- Diferenciación frente a la competencia
- Refuerzo del vínculo con los clientes
- Mejora en índices de satisfacción de clientes
- Resolución de decisiones de forma rápida y oportuna
- Maximización del tiempo de análisis
- Eliminación de cuellos de botella innecesarios
- Análisis de grandes volúmenes de información

## Resumen

Neptunia necesitaba facilitar a sus clientes el acceso a información importante sobre sus mercaderías en tiempo y forma. En el ámbito tecnológico, Neptunia utilizaba una tecnología que ya había llegado a su límite de crecimiento y que no disponía de procesos que aseguraran la calidad y disponibilidad de la información.

A nivel organizacional, este proyecto apuntaba claramente a mejorar el servicio de atención a sus clientes y contar con un diferencial competitivo importante frente a otras compañías navieras.

Las nuevas iniciativas de Business Intelligence apuntaron al área de Cliente Externo, en particular, a indicadores sobre mercadería, envíos, costos y ubicación, con diferentes aperturas y ratios. Una vez identificados los sistemas fuente, se definió MicroStrategy como la Plataforma de Business Intelligence de Neptunia. Se determinó como eje central de la implementación la utilización de MicroStrategy Web para el acceso personalizado a la información vía web browser por parte de los clientes.