

MANUFACTURA: TOPY TOP PERÚ



-topitop

ARQUITECTURA:

SISTEMAS FUENTE: DESARROLLOS PROPIOS

ETL: DESARROLLOS PROPIOS

BASE DE DATOS: DB2

PLATAFORMA DE BI: MICROSTRATEGY

APLICACIONES:

PLANEAMIENTO COMERCIAL

GESTIÓN DE VENTAS

INFORMACIÓN PARA TIENDAS

“ELEGIMOS MICROSTRATEGY LUEGO DE REVISAR EL POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO, LA EXPERIENCIA REGIONAL Y LAS CAPACIDADES TÉCNICAS QUE OFRECE”.

GUSTAVO LÓPEZ

GERENTE DE SISTEMAS Y PLANEAMIENTO DE TOPY TOP PERÚ

El Negocio de Topy Top

Topy Top es una compañía familiar, constituida en el año 1983, dedicada a la fabricación de prendas de vestir de tejido de punto 100% algodón. Actualmente es el primer exportador textil de Perú, registrando niveles de venta de USD 105 millones anuales para ese mercado; así mismo cuenta con una sólida estructura patrimonial y su personal asciende a 4,570 trabajadores. Cuenta con una producción promedio cercana a los 3.2 millones de prendas al mes, para el mercado Local y Exportación. Actualmente exporta el 80% de su producción, donde el 85% se dirige al mercado norteamericano. El 20% de la producción se comercializa a través de sus 50 tiendas en Perú y en Venezuela.

El Escenario Previo

Topy Top Perú contaba con un Data Mart que contenía información resumida y desde donde se explotaba información de forma básica. “Ya habíamos construido un Data Mart con información de la

cadena de retail pero los resultados que se obtenían, si bien servían mucho como primer paso, todavía costaba generar información Gerencial de manera más eficiente y con una tecnología más especializada en inteligencia de negocios”, recuerda Gustavo López (Gerente de Sistemas y Planeamiento de Topy Top Perú).

A nivel organizacional, desde ambos sectores, tanto el área de Sistemas como las áreas usuarias, tenían el tema del Business Intelligence en su cartera de proyectos para Topy Top. “Habíamos llegado a un límite en la utilización de la información. El usuario cada vez tenía más experiencia y era más exigente, por lo cual necesitábamos mayor facilidad de acceso y mayor automatización de procesos. Teníamos que pasar a un nivel superior que acompañara más la demanda de información del negocio”, explica López.

La Experiencia en Business Intelligence

Luego de un proceso de evaluación donde analizaron varios productos, se seleccionó la Plataforma de Business Intelligence de

MicroStrategy. Como señala Gustavo López: *“Elegimos MicroStrategy luego de revisar el posicionamiento en el mercado, la experiencia regional y las capacidades técnicas que ofrece.”*

Como primer proyecto se definió el área de Planeamiento Comercial y Gestión de Ventas con diferentes aperturas y ratios. *“Diariamente ofrecemos información sobre el stock, ingresos, ventas, rotación de productos, compras, lo que está llegando a las tiendas, los niveles de ventas, etc. Todo esta información está disponible al mínimo nivel de detalle y nos ayuda a mejorar nuestros procesos de planificación y a su vez tomar mejores decisiones”,* asegura López.

Se determinó como eje central de la implementación la utilización de MicroStrategy Web para el acceso de directores, gerentes y analistas en general complementado con MicroStrategy Narrowcast para el envío de información de forma proactiva a las tiendas. *“No requerimos el cálculo de un ROI ya que no había dudas de que este sería un salto importante que nos ayudaría a aprovechar oportunidades que estábamos perdiendo. Partimos del Data Mart que teníamos desarrollado pero lo ampliamos y mejoramos.*

Ahora no sólo brinda información gerencial y directiva sino que, proactivamente, envía información a las tiendas informando sobre la evolución de las ventas, rankings de productos bien y mal posicionados y otros indicadores de interés para nuestros puntos de venta”, resalta el ejecutivo. Topy Top fue apoyado localmente por los consultores de Source Partners (distribuidor exclusivo de MicroStrategy en Perú),

“Realmente los usuarios de Topy Top son usuarios muy avanzados en el uso de la herramienta y por eso se ha logrado realizar análisis que son muy importantes para la eficiencia presupuestaria de la compañía”, destaca Igor Cueto (Director General de Source Partners).

Topy Top Perú cuenta a la fecha con usuarios internos que analizan la información en línea con capacidades de acceder al mínimo nivel de detalle alcanzando los 64GB de datos. *“Cargamos información diariamente y mantenemos una ventana de 2 años de historia porque el negocio de la moda es muy cambiante y no tiene sentido almacenar datos que no son reflejo del actual ciclo de negocios”,* aclara Gustavo López.

Acaban de integrar la cadena de tiendas que tienen en Venezuela a los servicios de información que Microstrategy brinda desde el Data Center de Perú y como futuros proyectos, Topy Top Perú planea expandir su solución de BI. *“La idea es llegar a otras áreas como Operaciones y Finanzas complementando la información en detalle con tableros de control”,* afirma el Gerente de Sistemas y Planeamiento.

Con su experiencia en el campo de Business Intelligence, Gustavo López recomienda concentrarse en el modelo de datos: *“Para que el proyecto se implemente en corto plazo es importante tener definido la concepción de los modelos e indicadores. Sobre todo en la industria de manufactura donde cada empresa tiene su particularidad. Si no está claro el modelo, habrá idas y vueltas y el resultado será un modelo que no permita evolucionar junto con el negocio”.*

Beneficios

- Autonomía de áreas usuarias
- Alta disponibilidad de información para las tiendas
- Alta capacidad analítica
- Mayor eficiencia de procesos presupuestarios
- Mayor facilidad de acceso a información
- Mayor automatización de envío de información
- Decisiones estratégicas más acertadas
- Optimización del nivel de inventarios

Resumen

Topy Top Perú contaba con un Data Mart que contenía información resumida y desde donde se explotaba información de forma básica.

A nivel organizacional, desde ambos sectores, tanto el área de Sistemas como las áreas usuarias, tenían el tema del Business Intelligence en su cartera de proyectos para Topy Top.

Se seleccionó MicroStrategy como la Plataforma de Business Intelligence de Topy Top Perú y como primer proyecto se definió el área de Planeamiento Comercial y Gestión de Ventas Corporativas con diferentes aperturas y ratios. Se determinó como eje central de la implementación la utilización de MicroStrategy Web para el acceso de directores, gerentes y analistas en general complementado con MicroStrategy Narrowcast para el envío de información de forma proactiva a las tiendas.