

QlikView

Saturno Hogar: “Poniendo la casa en orden”

“A nivel personal, recomiendo QlikView y creo que hizo que lo alcanzado profesionalmente y operativamente no tenga comparación. Creo que todos los aplicativos desarrollados fueron clave para el análisis de la información del negocio y para el control integral de la Compañía”.-**Pablo Navarro, Controller, Saturno Hogar**

Conocí a QlikView en 2006; estaba trabajando como Gerente de Planeamiento y Control de Gestión en la empresa Cheeky. Para ese entonces, estábamos analizando diferentes herramientas de BI, entre ellas, Business Objects y Cognos. En miras de definir la compra, el Gerente de Sistemas nos hizo el comentario sobre una herramienta muy novedosa que le impactó en cuanto a lo práctico y ágil de su performance y por tal motivo empezamos a trabajar la alternativa de QlikView. Les solicitamos un prototipo, le dimos los datos en archivos DBFs y en pocos días nos armaron la propuesta. Para ese entonces, pensábamos internamente que llevaría mucho tiempo todo el proceso de evaluación, pero nos sorprendió



la predisposición del equipo QlikView para desarrollar el prototipo, dado que son escasos los proveedores dispuestos a armarlo sin tener asegurada la compra. Al cotizarlo, resultó mucho más conveniente que el resto de las ofertas y seguimos para adelante con el proyecto

de QlikView en Cheeky. Estuve unos pocos meses allí, hasta que empecé a trabajar en Saturno Hogar, empresa con más de 400 empleados y 35 sucursales, quinta cadena de retail de electrodomésticos dentro del país y líder en la Patagonia. Mi cargo en un inicio fue el de Controller de la compañía, teniendo bajo mi responsabilidad auditoría interna, sector que no existía previamente en la empresa, y control de gestión. Al asumir hice algunos análisis de rentabilidad de sucursales con la ayuda del departamento de tecnología. Se relevaba la información del sistema de comercialización que se había implementado 4 meses antes, pero el mismo estaba muy inestable: tenía bastantes problemas con la estructura de datos, los índices se disparaban, por lo que el acceso a la información no era ni sencillo ni preciso.

Teníamos numerosos problemas de “oportunidad”: la información era brindada a mes vencido, cerrada, y sin posibilidad de disponer de detalles a nivel artículo, vendedor, etc.

Con este escenario, era imposible tomar decisiones inteligentes.

Solution Overview

Saturno Hogar
Cadena de Retail de
Electrodomésticos

Industria: Retail-Productos de
Consumo

Funciones: Auditoría, Control de
Gestión, Finanzas, Administración,
Comercialización, Operaciones,
RRHH y Créditos.

Geografía: Argentina

Desafíos

- Responder a las necesidades del mercado en tiempo real.
- Controlar deudores de crédito. Disminuir el margen de error de la carga de datos operativos.
- Sistematizar la operatoria de la empresa.
- Comprar inteligentemente: Saber qué productos rotan más y cuáles discontinuar.
- Disminuir pérdidas financieras de sucursales. Lograr mayor rentabilidad.

Solución: Desarrollo de aplicativos para cada área logrando eficientizar recursos y detectar las pérdidas financieras.

Aplicación: Análisis Comercial, stocks
DW/BI: -
Database: Essentia

Hardware: 3 GB 32 bits 2x Quad core

Costo Proyecto: USD 45,000 con 15 licencias y consultoría.

QlikView

Pasados algunos meses, la situación era insostenible a nivel de análisis y previo a una reunión de gerentes, bajé una demo gratuita de QlikView del sitio de Internet. Utilicé la herramienta para graficar mi presentación lo cual hizo que el Director General quisiera comprar QlikView al ver su performance y capacidad de análisis. El departamento de Sistemas se contactó paralelamente con otros proveedores de herramientas de BI para solicitar presupuestos y demos de producto. Al saber lo que se podía realizar con QlikView, les exigíamos el mismo nivel de performance y análisis de resultados. Les solicitamos realizar un prototipo y viajar a Neuquén. Viendo la negativa a nuestra necesidad por parte de los otros proveedores, desistimos de la búsqueda y optamos por continuar evaluando a QlikView, que nuevamente hicieron un prototipo en un día y medio esta vez en Neuquén. El proyecto, nos requirió seis semanas de consultoría, de los cuales seis días fueron en Neuquén.

A las dos semanas del proyecto, ya se podía disponer de un análisis confiable. Luego empezamos a armar aplicativos con la información y ofrecérselos a los gerentes de área. Empezamos desarrollando una aplicación comercial, luego de auditoría, logística, administración y finanzas, recursos humanos y créditos, siendo esta última la más compleja de todas las aplicaciones ya que son transacciones de créditos que van de 1992 a la fecha, con un volumen de datos importante, que QlikView redujo a 360MB. Dado que el "core" del negocio de Retail es la financiación (créditos personales), una vez que controlamos los inventarios, en esta área era donde mayor foco debíamos poner. Nos pusimos a trabajar en conjunto con Sistemas para poder tener información más clara. Asumimos el desafío en forma interna y uno de los resultados notorios fue el de los indicadores de Cobranzas, que habían mejorado notablemente, con mora entre el 4 y 4,5% que en 2007/2008 había alcanzado niveles del 20%. El análisis nos llevó a tomar la decisión de modificar los incentivos y la estrategia de cobranzas; tanto Créditos como Ventas tienen hoy alineados los incentivos para originar mejor los créditos y asegurar su cobranza. Todo esto se controla desde QlikView. Esta iniciativa fue la que hizo que terminara a cargo de la Gerencia de Créditos y Cobranzas.

Actualmente cada uno de los aplicativos analíticos que desarrollamos tienen acceso a diferentes sistemas o módulos y ahora todos están en QlikView.

"Los costos estaban cargados, pero no se monitoreaban. Hoy estamos encima del mark-up de cada uno de los productos y comercializamos los que son rentables para el negocio y/o los que rotan".

"Con el análisis de información, gracias a QlikView, pudimos detectar 8 sucursales que no estaban siendo rentables. Hoy podemos detectar a tiempo los problemas de rotación de algunos productos y hacer compras más inteligentes, estando por encima de cada uno de los detalles que hacen la mejora del negocio".

"Actualmente tenemos control total de auditoría de stocks y los últimos ajustes no pasan de \$ 1000, cuando antes eran de \$ 40,000. Toda la auditoría la hacemos online desde Buenos Aires sin necesidad de viajar a destino"

"Un gran beneficio fue que a partir de QlikView no se solicitan más reportes a sistemas; cada departamento puede tener acceso a ellos. No se duplican esfuerzos. La información está disponible".

"Entre la falta de información y algunas prácticas detectadas, hizo que la situación a nivel financiero no fuera óptima. El aplicativo de QlikView desarrollado para auditoría nos ayudó a poder sacar a superficie y analizar en detalle aquellas situaciones que se estaban manejando en forma incorrecta".