

## **CASO DE ÉXITO, INFORMES PERSONALIZADOS EXTERNOS A POWERSHOP**

TIENDAS Y FRANQUICIAS AYESTARAN, CLARKS Y TIMBERLAND AYESTARAN PAMPLONA

Pablo Ayestaran. Gerencia.

### BUSQUEDA DE SOLUCIONES DE GESTIÓN PERSONALIZADAS

En la búsqueda de una empresa rápida y ágil, la gestión de los datos relevantes, los ratios y los gráficos, ocupa un lugar fundamental en la eficiencia de los gestores. El salto de calidad (y tranquilidad) del equipo directivo al manejar datos fiables, claros y concisos, afecta directamente a su productividad y seguridad en las decisiones.

Por otro lado es difícil que manejando una herramienta estándar como PowerShop, los informes y gráficos que se aportan de inicio sean convincentes para la nueva empresa. El estilo e idiosincrasia de cada empresa comercial exige unos ratios diferentes. La propia forma de gestionar el negocio prima unos datos sobre otros. Así, un negocio basado en el volumen de ventas dará peso máximo a la rotación de stock vinculado a márgenes, sin embargo, un negocio con mayor precio en el servicio primará los datos de CRM y márgenes sobre otros datos de almacén.

La necesidad particular de entender el negocio lleva a desarrollar informes y ratios propios, diferenciados de otros negocios similares, en un primer nivel de la estrategia diferenciadora en el exigente mercado del comercio minorista.

#### 1- POWERSHOP COMO HERRAMIENTA ABIERTA

Tras completar la instalación y adaptación del ERP de Powershop con personalización para nuestra organización, la empresa vio la necesidad de encontrar vías personalizadas de entender nuestra empresa a través de la búsqueda de los ratios que debían ser importantes para nuestro negocio.

En un principio obteníamos los informes trabajando la base de datos directamente desde las herramientas de ofimática, ya que el propio Powershop permite un acceso muy rápido, nítido y fácil a las tablas. El problema fundamental era cruzar los datos y poder obtener ratios resumidos que, de un vistazo, pudieran dar la información necesaria para la gestión comercial, financiera y de compras. El esfuerzo radicaba en la “cocina de datos”, para lo cual era necesario un conocimiento muy avanzado de programación ofimática (Excel, Access) y una dedicación de al menos 4 horas por cada informe.

#### 2- PERSONALIZACIÓN DE INFORMES

Nos encontramos en una situación en la que para poder trabajar con nuestros ratios, dependíamos de un trabajo previo cualificado en el que existía, además, la posibilidad de error humano.

Por ello, habida cuenta que ya teníamos el conocimiento sobre la base de datos y además teníamos muy claros los datos necesarios para obtener los ratios que nuestra empresa

necesitaba para la gestión, decidimos automatizar la obtención de los informes. Eliminábamos por tanto la posibilidad de fallo humano, y, lo que es más importante, dejaba de existir el cuello de botella de la generación de informes personalizados, ya que los gestores dependían de la disponibilidad de la persona encargada de administrar la base de datos.

### 3- SOLUCIÓN DE BUSINESS INTELLIGENCE: RATIOS DE GESTIÓN

En colaboración estrecha con I3Code comenzamos por entender la Base de Datos, que gracias a nuestro conocimiento previo nos fue fácil hacernos con ella. La siguiente fase fue buscar los datos que se iban a cruzar en los informes para ver el grado de réplica que se debía hacer de los datos y de esta forma no tocar la base de datos original de Powershop (evitando posibles quiebras de seguridad). Más tarde, convenimos los informes que aunaban todos los ratios necesarios para la gestión entre los que estaban los siguientes:

- Seguimiento de presupuestos de ventas y márgenes.
- Comparativas de ventas en diferentes niveles. (familias, subfamilias, proveedores, tiendas...)
- Eficiencia de stocks, rentabilidad y eficacia (familias, subfamilias, proveedores, tiendas...)
- Planificación y objetivos de compras.

Tras una fase de programación, avanzamos en el testeo de datos donde pudimos depurar los fallos e incluso mejoramos los ratios previstos gracias al profundo conocimiento que ya teníamos de la herramienta.

Finalmente pasamos la herramienta a explotación y formamos a los usuarios finales, que fueron los que verificaron la herramienta gracias al uso cotidiano.

Hoy en día el departamento de compras, el departamento de gestión comercial y de stocks, así como gerencia, utilizan diariamente desde su navegador de internet los distintos informes creados.

La ganancia en seguridad en las decisiones y eficiencia en el trabajo de gestión de compras y stocks nos ha permitido mejorar indudablemente en agilidad y permitir la dedicación de esfuerzos hacia nuevas áreas estratégicamente interesantes.