

ANALÍTICA

Carvajal

Carvajal facilita el análisis de datos para más de 300 empresas con Qlik



«El ecosistema Qlik es extremadamente potente en términos de normalización e integración de datos. Insight Advisor es mucho más fácil de usar que otros modelos de IA».

Oscar Botello, Director de Estrategia Comercial y de Producto, Carvajal Tecnología y Servicios

A la vanguardia de la innovación

Carvajal, empresa con sede en Cali y con una plantilla de 19.000 empleados distribuidos entre Latinoamérica y otras regiones, protagoniza una de las historias de éxito más impresionantes y duraderas.

Desde su creación en 1904, Carvajal S.A. se ha ido forjando una presencia amplia y diversa en el panorama industrial y tecnológico de Colombia. Carvajal cuenta con una extensa historia de innovación en la industria del papel y los embalajes, con una importante participación en la industria de envases de productos y útiles escolares. También ha desarrollado una cartera diversa de proyectos inmobiliarios en toda Latinoamérica, especialmente en el sector de los inmuebles comerciales.

El éxito de Carvajal es el resultado de la combinación de sólidos cimientos empresariales consolidados a lo largo de varias generaciones, con una determinación clara de adoptar nuevos conceptos e ideas. Es por ello que su tercera área de actividad principal es la tecnología, donde se dedica a diferentes ámbitos, como los centros de gestión de llamadas (call centers), la externalización de procesos y las soluciones financieras y transaccionales, incluyendo al sector de intercambio de datos electrónicos (EDI) y facturación de Latinoamérica.

«Llevamos casi 32 años dedicados a la creación de modelos de plataformas como servicio (PaaS), desde incluso antes que el internet se generalizara», explica Oscar Botello, director de Estrategia de Negocio y de Producto de Carvajal Tecnología y Servicios. «Carvajal se ha situado siempre como líder en innovación y hemos creado un ecosistema que actualmente incluye a cerca del 95% de los minoristas y casi el 100% de los proveedores de la comunidad de consumo».

Resumen

Nombre del cliente

Carvajal, S.A.

Sector

Manufactura

Ubicación geográfica

Cali, Colombia

Función

Marketing, ventas, gestión de la cadena de suministro

Desafíos

- Sacar partido al creciente volumen de datos procedentes de diferentes fuentes
- Convertir los datos en análisis pertinentes y recursos de inteligencia empresarial
- Presentar la información obtenida de distintas fuentes de una forma clara y eficaz

Solución

Carvajal acudió a Manar para implementar QlikView® antes de efectuar la transición a Qlik Cloud®, con la intención de crear una herramienta de análisis completa para sus clientes.

Resultados

- La base de usuarios de la herramienta de análisis ahora abarca más de 300 empresas y un total de 800 usuarios
- Insight Advisor y las funciones de lenguaje natural ofrecen una experiencia de uso considerablemente mejorada
- Los usuarios ahora acceden a información de alto valor sobre ventas, inventario y rendimiento de marketing

Potencial para la innovación

A medida que Carvajal desarrollaba sus actividades digitales, se dio cuenta de que también estaba propiciando un entorno altamente favorable para otro recurso de alto valor: los datos. Esto llevó a Carvajal a incorporar una oferta de análisis de datos a su creciente paquete de servicios digitales. «Contamos con unos 8,000 clientes en toda la región, de los cuales alrededor del 95% son empresas del mercado de consumo», puntualiza Botello.

«Ofrecemos un proceso de generación de pedidos integrado que abarca desde el momento en que el minorista realiza un pedido a un proveedor, la confirmación del proveedor sobre la cantidad de producto que puede enviar, la confirmación de recepción de los productos por parte del minorista, etc. En total, gestionamos el intercambio de 17 distintos tipos de documentos comerciales, financieros y logísticos».

Como una empresa que lleva la innovación en su ADN, Carvajal pudo ver el potencial de una nueva oferta transformadora para los clientes, y así, en 2008, se produjo el lanzamiento de sus operaciones de análisis. Sin embargo, en ese momento las opciones de software de inteligencia empresarial (BI) disponibles eran limitadas.

«Muy pocas herramientas podían ofrecernos la capacidad o el ancho de banda que necesitábamos para procesar los volúmenes de información que gestionábamos por aquel entonces», añade Botello. «Las principales herramientas de análisis de datos eran las hojas de cálculo, pero necesitábamos una plataforma mucho más agresiva y potente que nos permitiera sacar el máximo provecho de la información. Fue en ese momento cuando Qlik entró en juego de la mano de Manar».

Promoviendo la transformación analítica

Manar Technologies, con sede principal en Cali, es una firma especializada que ofrece a sus clientes soluciones tecnológicas y consultoría avanzada en transformación digital, arquitectura, gobierno de datos y soluciones analíticas. Lejos de limitarse a los proyectos de transformación digital y analítica estándar, sus consultores, distribuidos en las principales ciudades de Colombia (Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cali), se centran en ofrecer resultados valiosos a través de soluciones de primer nivel.

Pronto quedó claro que Manar era una excelente opción para trabajar con Carvajal y fueron ellos quienes presentaron la solución Qlik a la empresa. «QlikView, la plataforma de análisis original de Qlik, podía ofrecernos la potencia, tanto de procesamiento como de visualización que necesitábamos», añade Botello. «Tenía la capacidad de contar una historia con el grado de efectividad que deseábamos en cada momento».

QlikView fue el catalizador perfecto para las operaciones de análisis de Carvajal y durante más de 10 años, constituiría las bases de una plataforma que ofrecía información crítica sobre indicadores comerciales clave, que abarcaban desde las ventas y el inventario hasta el rendimiento de la cadena de suministro. Cuando llegó el momento en que Carvajal tuvo que ampliar su solución, tuvo muy claro a qué empresa debía recurrir. «Le dijimos a Manar que queríamos transformar nuestro ecosistema», explica Botello. «A medida que nuestro crecimiento se aceleraba, quisimos mejorar la visualización, ampliar la base de clientes y hacer que toda la plataforma tuviese un mayor impacto».

Un potente ecosistema en la nube

La solución propuesta por Manar fue Qlik Sense®, plataforma que no tardó en ganarse la aprobación de Botello y su equipo gracias a sus gráficos actualizados, un diseño más responsivo y capacidades de autoservicio.

«Lo que verdaderamente nos llamó la atención fue lo mucho que Qlik Sense coincidía con nuestra visión», añade Botello. «Queríamos que fueran los datos los que buscaran al usuario y no a la inversa. Cuando vimos Qlik Sense Insight Advisor, inmediatamente empezamos a valorar cómo podríamos migrar nuestra solución y escogimos a Qlik Cloud como opción de despliegue en la nube».

Carvajal ahora opera con lo que Botello llama un modelo «híbrido» para sus análisis, compuesto por elementos heredados que continúan operando en QlikView mientras que el ecosistema se migra por completo a Qlik Cloud. «Qlik Cloud nos ofreció nuevas ventajas en cuanto a visualización y eliminó gran parte de la responsabilidad de gestionar los servidores y la infraestructura», puntualiza. «El ecosistema Qlik es extremadamente potente en términos de normalización e integración de datos e Insight Advisor es mucho más fácil de usar que otros modelos de IA».

Esta decisión también permitió a Carvajal replantear y revisar sustancialmente su oferta a los clientes, otorgando a los usuarios finales la oportunidad de adaptar ellos mismos la solución en función de sus necesidades específicas.

«Algunos clientes nos comentaron que querían jugar con los datos», cuenta Botello. «La herramienta ahora es tan intuitiva que, aunque damos a los clientes una serie de paneles básicos, a ellos les resulta muy fácil crear sus propias aplicaciones».

Una fuente de información de gran valor que ahorra tiempo

Los usuarios a los que se refiere Botello son principalmente los equipos de ventas, logística y marketing de más de 300 empresas y esta cifra aumenta de forma constante a medida que Carvajal implementa su imponente estrategia de crecimiento internacional. El cambio a Qlik Sense ya ha generado un aumento del 10% en el número de usuarios y en las cifras de ventas relacionadas.

Con Qlik ahora los clientes pueden cotejar mejor el inventario con las ventas e identificar exactamente cuáles están teniendo un rendimiento especialmente bueno o cuáles requieren mayor atención. «Por ejemplo, un vendedor comercial puede preguntar cómo van las ventas en el establecimiento X de la ciudad Y», explica Botello. «Podemos darles automáticamente los datos precisos y los gráficos sugeridos generados por el motor asociativo de Qlik».

La generación de reportes automatizados elimina los silos de datos entre las distintas funciones empresariales y puede complementar los datos específicos de vendedores y proveedores con información financiera y de mercado más amplia. La interfaz de usuario y los informes están disponibles tanto en español como en inglés.

«Insight Advisor resulta de gran utilidad para los ejecutivos de ventas, por ejemplo», añade Botello. «Pueden ver de inmediato los resultados de un minorista, cuántos días de inventario le quedan o cómo van las ventas. Poder formular preguntas en lenguaje natural también implica que la información no está limitada a las personas que están habituadas al uso de estas herramientas. Es mucho más eficiente, ahorra una gran cantidad de tiempo y proporciona información muy valiosa», comenta.

El plan de Carvajal ahora incluye el desarrollo de las capacidades de Insight Advisor y la implementación de Qlik AutoML para reforzar las capacidades predictivas de la herramienta, todo junto a la estrecha colaboración de la mano de Manar. «Nuestra relación con Manar no es meramente transaccional; se trata de una importante colaboración estratégica», concluye Botello. «Buscamos constantemente nuevas formas en las que Manar y Qlik pueden ayudarnos con sus conocimientos. Son nuestra mano derecha en lo que al desarrollo de nuevas soluciones se refiere».

La clave del éxito



10%

de crecimiento en el número de usuarios desde la adopción de Qlik Sense



>300

clientes con un total de 800 usuarios y creciendo

«Buscamos constantemente nuevas formas en las que Manar y Qlik pueden ayudarnos con sus conocimientos. Son nuestra mano derecha en lo que al desarrollo de nuevas soluciones se refiere».

Oscar Botello, Director de Estrategia Comercial y de Producto, Carvajal Tecnología y Servicios



Sobre Qlik

Qlik convierte entornos de datos complejos en información práctica, impulsando resultados de negocio estratégicos. Con más de 40.000 clientes en todo el mundo, nuestra cartera de productos integra capacidades avanzadas de IA y ML empresarial, mejorando la calidad de los datos en general. Destacamos en integración y gobierno de datos, ofreciendo soluciones integrales que funcionan con distintas fuentes de datos. El análisis intuitivo de Qlik descubre patrones ocultos y permite a los equipos abordar desafíos complejos y aprovechar nuevas oportunidades. Nuestras herramientas de IA/ML, prácticas y escalables, permiten tomar mejores decisiones con mayor rapidez. Como socio estratégico, nuestra tecnología independiente y experiencia logran que nuestros clientes sean más competitivos.

qlik.com



Sobre Manar Technologies

Manar Technologies, con sede principal en Cali, es una firma especializada que ofrece a sus clientes soluciones tecnológicas y consultoría avanzada en transformación digital, arquitectura, gobierno de datos y soluciones analíticas. Lejos de limitarse a los proyectos de transformación digital y analítica estándar, sus consultores, distribuidos en las principales ciudades de Colombia (Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cali), se centran en ofrecer resultados valiosos a través de soluciones de primer nivel.

manar.com.co