



BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ BCP

MIRANDO HACIA EL FUTURO, DESDE EL MEJOR PRESENTE

Tiempo de lectura: 5 minutos

“Entre 2006 y 2007 hicimos una estrategia de nuestro datawarehouse con miras hacia el futuro; teníamos herramientas que funcionaban desde hace unos años y evaluamos qué hacer hacia adelante”.

Juan Pedro Andújar Salgado.

Gerente de Inteligencia de Negocios

RESUMEN

Compañía

- Nombre: Banco de Crédito del Perú BCP
- Locación: Lima, Perú
- Industria: financiera
- Productos y Servicios: bancarios
- Facturación: S/. 6,200 (MM Nuevos Soles)
- Cantidad de empleados: 15.000
- Sitio Web: www.viapp.com
- Partner de la implementación: BCTS Consulting

Desafíos y Oportunidades

- Desarrollar una estrategia de datawarehouse y de inteligencia de negocios hacia el futuro
- Contar con una arquitectura y modelo de datos que soporte la ejecución de las estrategias futuras del banco
- Necesidad de nuevas herramientas de Business Intelligence para crecer en funcionalidad, escalabilidad, arquitectura tecnológica, seguridad, soporte y optimizar costos

Objetivos del Proyecto

- Implementar una nueva solución general de BI aplicable a todas las unidades del banco

Soluciones y Servicios SAP

- SAP BUSINESSOBJECTS – versión y módulos: XI R3 – Plataforma BO y Excelsius 2008

Claves de la Implementación

- Implementación inicial realizada en 15 días
- Intervención de una persona del Banco Crédito y dos personas del partner local de SAP, BCTS Consulting
- Los proyectos de implementación siguientes tenían una duración promedio de un mes
- Segunda etapa con una implementación mayor a 100 usuarios. Actualmente se cuenta con 222 usuarios

- Excelente soporte del partner local BCTS Consulting

¿Por qué SAP?

- El performance obtenido, entendido como tiempos de ejecución y consumo de recursos, fue satisfactorio
- Rapidez en la construcción de reportes
- Buen soporte local que generó confianza en la implementación

Beneficios

- Potenciar la utilización del data warehouse corporativo para acceder a la información
- Cobranzas: Acceso a información diaria para la gestión y seguimiento de las cobranzas
- Servicio para Empresas: Información Gestión de los diferentes productos y servicios ofrecidos. Seguimiento al detalle de las metas de cada comercial
- Marketing: Seguimiento a la información de los productos de tarjeta de crédito, crédito de consumo y tarjeta negocios para generar acciones comerciales
- Gestión de Activos: Contar con información para mejorar el proceso de administración y asesoramiento a sus clientes institucionales y privados
- Banca Exclusiva: Seguimiento a los indicadores de los clientes del segmento exclusivo del Banco (saldos, tenencia, share of wallet, reclamos, etc.)

Integración

- Base de Datos: Oracle 10 G
- Hardware: Windows Intel
- Sistema operativo: Windows Server

Banco de Crédito 

Historia de Éxito

Programa de Clientes Referencia SAP Latinoamérica



“El reto fue convencer la utilidad de Business Objects a los usuarios, que eran reacios al cambio (“otra herramienta más de IT” decían): la facilidad de uso, las soluciones aplicadas, y el apoyo de la consultoría los convenció de las potencialidades de la nueva herramienta”.

Juan Pedro Andújar Salgado.
Gerente de Inteligencia de Negocios

La oportunidad de crecer

Para Banco de Crédito del Perú, hubo un momento de su historia en donde las cosas tomarían otro rumbo. Entre 2006 y 2007, diseñaron una importante estrategia de data warehouse enfocados hacia el futuro. En esa estrategia se cuestionó el modelo de datos, la arquitectura tecnológica, la explotación, entre otras áreas. Por otra parte, el banco tenía herramientas que funcionaban desde hace unos años y necesitaban un cambio, por lo que la evaluación integral también las abarcó. El reto era decidir el camino a seguir, con vista al futuro próximo. Dentro de las herramientas de BI, se evaluaron herramientas de diferentes proveedores y SAP Business Objects surgió con ventaja frente al resto de las opciones. Inicialmente el diferencial se ponía de manifiesto al necesitar

desarrollar grandes reportes con mucho detalle. Juan Pedro Andújar, nos da más precisiones: “Evaluamos seguridad, arquitectura, funcionalidad, costos, soportes y SAP Business Objects fue la solución que mejor performance ofrecía y la que nos permitía explotar todas las potencialidades del Data Warehouse en la organización”. Luego, al sumar el soporte local terminamos de decidirnos y completamos el portafolio de soluciones con la plataforma de Business Objects y Xcelsius 2008”.

Objetivos que marcan la diferencia

Las necesidades de Banco Crédito incluían a varias unidades “Teníamos a cobranzas, marketing, tableros de control de tarjetas de crédito, etc.” Sintetiza Andújar.

El desafío más importante era vender Business Objects a los usuarios. “Eran muy reacios al cambio y pensaban que les iba a complicar la vida. Por el contrario, al comenzar a familiarizarse con sus ventajas y la facilidad de uso, les gusto muchísimo”, indica el responsable de inteligencia de negocios del banco. En lo que respecta a la utilización de data warehouse, Business Objects nos está ayudando a difundir el uso de la información del datawarehouse en toda la organización.

“En dos semanas tuvimos lista la implementación. Luego fuimos implementando la herramienta en otras unidades del banco de acuerdo a nuestro plan de trabajo. Hoy continuamos difundiendo a Business Objects en toda la organización”.

Juan Pedro Andújar Salgado.
Gerente de Inteligencia de Negocios

Velocidad de implementación

“La implementación inicial fue muy rápida, tener Business Objects implementado llevó apenas dos semanas, con una persona del banco y dos personas de BCTS Consulting, el partner de SAP”, describe Andújar. Y continúa: “Comenzamos con la unidad de cobranzas y 100 usuarios y luego fuimos unidad por unidad”. En cuanto a los beneficios de la solución, Andújar sostiene que “por ejemplo en cobranzas contamos con información diaria de las transacciones, la cual permite definir estrategias de cómo gestionar a cada cliente”. Otro ejemplo ocurre con marketing, donde la información nos permite

conocer el comportamiento de clientes de tarjetas para generar acciones comerciales puntuales y dirigidas. Por otra parte, Andújar destaca otro de los beneficios que han impactado positivamente entre los usuarios SAP del banco y en sus esquemas de trabajo: “BO nos ha servido mucho para iniciar la implementación de esquemas de Sandboxes, espacios donde los usuarios pueden desarrollar sus propios reportes sin ayuda de ninguna unidad de tecnología”. Entusiasmados con los primeros resultados, desde Banco de Crédito del Perú han iniciado diferentes procesos complementarios. “Hemos iniciado un proceso de evaluación de nuestra

herramienta futura de Enterprise Reporting y también estamos optando por Crystal Reports”, apunta Andújar. Y agrega: “Tenemos un plan de incorporación de soluciones de Business Objects en diferentes áreas del Banco”, con lo cual en poco tiempo, el Banco de Crédito del Perú estará manejando las áreas clave de la entidad desde una nueva plataforma, más sólida, confiable y alineada a sus objetivos de crecimiento.

“Debo destacar la implementación de los tableros en Xcelsius. Son bastante vistosos y cuando una unidad usuaria lo ve, desea tenerlo. Su construcción es un poco más trabajosa que SAP Business Objects Webintelligence, así que la labor de la unidad de Inteligencia de Negocios es muy importante para indicar qué solución es recomendable en cada caso”.

Juan Pedro Andújar Salgado.
Gerente de Inteligencia de Negocios

Región MCLA Sur

www.referenciassap.com

© 2009 by SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, Business ByDesign, ByDesign, PartnerEdge, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos and trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informal purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation of warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

