



CASO DE ÉXITO

MAYCO

“Tu información no te cuesta, ¡NO USARLA si te costará!”

Juan Raúl López- Gerente General

Mayco es un mayorista con presencia en cuatro estados al norte del país, que, a través de sus diecisiete sucursales atiende a las tienditas mexicanas desde 1990. Todo empezó en una bodega del Mercado de Abastos “José María Jiménez” ubicada en Saltillo, Coahuila. Desde el momento de su fundación, **Mayco** fue reconocido por sus clientes como una excelente opción para surtir sus negocios, gracias a su amplio surtido de productos y constantes ofertas, siempre buscando maximizar la utilidad en su clientela, entendiendo la necesidad y capacidad de compra de los clientes más pequeños. **Mayco** fue uno de los pioneros en Saltillo en comenzar a vender piezas sueltas a precio de mayoreo.

Gracias a los buenos resultados y a la aceptación de los clientes, **Mayco** logró crecer a un total de cinco sucursales en el Mercado de Abastos en los años 90, y para el año 2010, ya contaba con un centro de distribución en Ramos Arizpe, con el cual se atendían sucursales localizadas en Saltillo, Ramos Arizpe y Zacatecas; en los últimos 5 años se han inaugurado sucursales en Nuevo León y Durango.

Empresa: MAYCO

Industria: Retail

Funciones: Mayorista distribuidora de diferentes tipos de productos a micronegocios.

País: México

Desafíos:

Visualización de datos eficiente para mejor toma de decisiones. Información que pudiera ser compartida con los proveedores.

Solución:

Qlik

Beneficios:

- Información obtenida al día.
- Facilita la toma de decisiones.
- Agiliza procesos.
- Mejora del tiempo de obtención de información.

“Llegué a **Mayco** a finales de 2011, justo cuando el reto que se presentaba a la mayoría de los negocios en México era la transición de la factura de papel a la facturación electrónica. Esta situación nos impulsó a buscar un nuevo sistema para manejar el negocio. Fue ahí donde empezamos a evaluar y a entender todo el potencial que tiene un buen sistema de información. El camino fue tortuoso, tuvimos que pasar por tres implementaciones de diferentes ERPs (*Enterprise Resource Planning*) en un periodo de 4 años hasta que todos quedamos satisfechos con el sistema elegido.

En paralelo estuvimos reforzando las bases del negocio, teniendo como objetivo que nuestra operación dependiera de sistemas bien elaborados. Trabajamos arduamente en nuestros procesos y nos aseguramos de tener a las mejores personas ejecutándolos, seleccionamos gente capaz que tuviera el deseo de siempre hacer las cosas lo mejor posible y que no tuviera miedo al cambio. El buen manejo de los sistemas y de nuestra gente, nos permitió abrir sucursales en otros estados, mejorando los resultados de cada sucursal existente.” Mencionó **Juan Raúl López- Gerente Gral. de Mayco**

¿Por qué utilizar una plataforma de BI?

Cuando sucedió la transición a la facturación electrónica nos dimos cuenta que las mejores empresas no deben esperar a que un problema se presente para buscar una mejora, por esa razón buscamos un ERP cuando todavía no era imperativo. Una vez que tuvimos un ERP bien administrado y con bases sólidas para seguir nuestro crecimiento, nos dimos a la tarea de planear el siguiente paso. Buscamos una solución que nos permitiera visualizar nuestra propia información de una manera más eficiente, para tener una mejor toma de decisiones. Era obligatorio que esta información pudiera ser compartida con nuestros principales socios de negocio; nuestros proveedores.

¿Por qué decidieron utilizar Qlik?

Durante el proceso de evaluación se tomaron en cuenta tres opciones. Desde un primer punto de vista, las tres opciones parecían ofrecer resultados similares, pero el diferenciador que nos hizo decantarnos por **Qlik** fue probar su demo sin necesidad de la ayuda de nadie. Lo descargamos sin ninguna complejidad y pudimos hacer varias pruebas. Con esta prueba nos pudimos dar una idea de la facilidad de implementación, ejecución y mantenimiento.

Desarrollo del Proyecto.

Una vez que probamos la demo, buscamos al proveedor que pudiera atender nuestra necesidad. Todo el proyec-

to tuvo una fluidez que generalmente no vemos en los negocios de la categoría de software. En una primera instancia y para despejar dudas, nos presentaron y elaboraron una demo con nuestra información. Teniendo en mente el alcance del proyecto, pudimos establecer una certera cantidad y tipo de licencias requeridas, así como del hardware que sería necesario para la implementación. La cotización que recibimos fue muy clara y sin costos ocultos.

Para la implementación decidimos tomar los cursos de capacitación de manera interna y después de entender muy bien el manejo de **Qlik**, solicitamos su intervención en el desarrollo del proyecto. El haber tomado los cursos antes de desarrollar la plataforma permitió bajar los costos de desarrollo, ya que al tener un conocimiento profundo de lo que se puede hacer en **Qlik** y la manera en que puede manejar los datos, pudimos hablar “el mismo idioma” con el desarrollador asignado para nuestro proyecto.

Desafíos.

Todo ha fluido muy bien, no hemos tenido ningún problema para la implementación y mantenimiento del proyecto. Utilizamos la base de datos de nuestro ERP (SQL) para alimentar **Qlik**, a veces utilizamos algún archivo de Excel, pero en su mayoría tenemos todo en SQL.

A través de **Qlik** obtuvimos beneficios de manera inmediata con nuestros proveedores, ya que al presentarles la plataforma y darles acceso, detectaron áreas de oportunidad muy específicas a detalle por sucursal, categoría y artículo. Con esta transparencia se genera una confianza con nuestros proveedores para que puedan inyectar recursos a ciertas oportunidades en específico. Las acciones que se tomaron en un principio fueron actividades muy sencillas, como el manejo de inventarios o un manejo de precios enfocado. Una vez que tomamos los cursos, el desarrollador tardó 9 días en entregarnos lo que pedimos, por tal motivo, quiero recalcar la importancia de entender de manera interna la plataforma, para poder diseñar una aplicación factible, fácil de desarrollar y de mantener. Hoy en día tenemos una sola aplicación donde vemos todo el panorama del negocio.

Hablar sobre un ROI, puedo contestar con certeza que el ROI será CERO, si a partir de la información que visualizamos no tomamos decisiones. En nuestro caso, una sola decisión estratégica tomada a partir de la nueva manera en que se visualiza la información, puede haber pagado la totalidad del proyecto. Una vez que se implementó **Qlik**, nosotros empezamos a tomar decisiones de manera inmediata en conjunto con nuestros proveedores para mejorar la rentabilidad del negocio, por lo que puedo decir que la inversión se recupera fácilmente antes del primer año.