

CUSTOMER REFERENCE PROGRAM

TEMPLATE DE CONTENIDO – PREMIUM ITEMS

HISTORIA DE EXITO: PDF - HTML



PAGINA 1

1. Título

Título	Banco Los Andes ProCredit
Sub-título Redactado en tiempo presente, suele presentar el beneficio clave de la implementación.	Banco Los Andes ProCredit integra la información con SAP Business Objects
Tiempo de Lectura	5 minutos
Logo de la empresa	

2. Palabras del Cliente

Palabras del cliente 1 Texto entre comillas	“Lo que nos motivó a elegir Business Objects fue la flexibilidad de la herramienta y diversidad de objetos y elementos que presenta, para la creación de reportes y estadísticas por parte del usuario fina...queríamos algo que satisfaga las diversas necesidades del consumidor de información..., además del soporte local que ofrecía _y la facilidad técnica que tenía la implementación de la misma”
Nombre del contacto	Ximena Machicao Vargas
Nombre del puesto	Jefe de Desarrollo e Información

3. Resumen: 325 palabras aproximadamente

Sección 1

Título	Compañía (u Organización para Sector Público o Gobierno)
Contenido Formato: viñetas sin punto final.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nombre: Banco Los Andes ProCredit ▪ Locación: Bolivia ▪ Industria: Financiera ▪ Productos y Servicios: Bancarios ▪ Facturación: No declara ▪ Cantidad de empleados: Para la fecha somos mas de 1500 a octubre exactamente 1627. ▪ Sitio Web: http://www.losandesprocredit.com.bo ▪ Partner de la implementación: ITeam

Sección 2

Título	Desafíos y Oportunidades
Contenido Formato: 1 a 5 viñetas sin punto final. Incluir solo preocupaciones del negocio e información	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Integrar la información de la compañía de cara al crecimiento constante en estos últimos tiempos. Lograr presentar información oportuna, concreta y adecuada sobre los principales indicadores de la actividad financiera de cada día, para el control y adecuada gestión. ▪ Lograr fortalecer y desarrollar una área nueva llamada, “Control de Gestión”, a cargo de la administración y presentación de toda la

estratégica.	información hacia las área internas y externas de la Institución.
--------------	---

Sección 3

Título	Objetivos del Proyecto
<p>Contenido</p> <p>Formato: 1 a 5 viñetas sin punto final.</p> <p>Describen la respuesta técnica de los clientes a los desafíos planteados en el punto anterior.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reducir el tiempo en la elaboración de reportes gerenciales ▪ Presentar la información en forma ágil y oportuna ▪ Generar reportes más profundos y completos ▪ Integrar las distintas áreas de la compañía

Sección 4

Título	Soluciones y Servicios Business Objects, an SAP company
<p>Contenido</p> <p>Formato: 1 a 5 viñetas sin punto final.</p> <p>Las soluciones y servicios que aparezcan aquí deberán ser mencionadas en el cuerpo del artículo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bussines Objects - Web Intelligence -BOE -Set Analysis -Dashboard Manager Últimamente adquirimos Performance Manager y Excelsius

Sección 5

Título	Claves de la Implementación
<p>Contenido</p> <p>Formato: 1 a 5 viñetas sin punto final.</p> <p>Destacar implementaciones en menor tiempo o con menos presupuesto del previsto, colaboración entre equipos, ejemplos de fuerte soporte ejecutivo, etc.</p> <p>Redactar en voz pasiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implementación en el plazo estipulado de 2 meses ▪ Tarea realizada desde un modelo multidimensional previamente diseñado y en producción, con posterior migración a la herramienta ▪ Dos profesionales del Banco a tiempo completo ▪ Un técnico de Iteam ▪ Consultor de Business Objects proveniente de Argentina

Sección 6

Título	¿Por qué Business Objects?
<p>Contenido</p> <p>Formato: 1 a 5 viñetas sin punto final.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Soporte en el ámbito local ▪ Herramienta de manejo sencillo ▪ Excelente relación costo/beneficio

Sección 7

Título	Beneficios
<p>Contenido</p> <p>Formato: 1 a 5 viñetas sin punto final.</p> <p>Debe corresponderse con el contenido listado en el punto "Desafíos y</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacidad de realizar análisis más completos y profundos ▪ Reducción del tiempo para la presentación de informes ▪ Integración de la información y de los procesos

oportunidades".	
-----------------	--

Sección 8

Título	Integración
Contenido [Opcional] Formato: viñetas sin punto final.	Base de Datos: SQL2005 Hardware: 1 Servidor Stratus ftServer 5600 con: 2 procesadores lógicos en SMP Intel Xeon de 3.2GHz. 12GB de memoria duplex. 1120GB de almacenamiento Fibre Channel de 2Gbps Sistema operativo: Windows 2003

4. Pie de Página 1

Tipo de Material	Historia de Éxito
Área	Programa de Clientes Referencia SAP Latinoamérica

PAGINA 2 a 3/4

5. Bajada

Texto redactado Briefing de la compañía + escenario de negocios + solución implementada.	Iniciando sus actividades en 1992 como una ONG encargada de brindar micro-créditos, Banco Los Andes ProCredit ha logrado convertirse en una institución financiera de primera línea de Bolivia. Con miras a integrar y analizar la información de los distintos procesos del negocio, eligió Business Objects de SAP.
---	---

6. Palabras textuales Destacadas (2 a 4)

Palabras del cliente 2 Texto entre comillas	"Excel se quedaba encasillado y no podíamos movernos con flexibilidad. Por eso, buscábamos una herramienta más potente, más enriquecida, que nos permitiera realizar todo el análisis de migración y de conjuntos más allá de lo que teníamos. Ese fue el motivos por el que recurrimos a Business Objects"
Palabras del cliente 3 Texto entre comillas	"El área de control de gestión se fortaleció y aumentó su personal a partir del ingreso de Business Objects. Antes se usaban Excel donde se cargaba la información. En cambio, ahora uno entra a InfoView y utiliza los DDI ?? Que es DDI?? sin enviar archivos pesados"
Palabras del cliente 4 Texto entre comillas [Opcional]	
Palabras del cliente 5 Texto entre comillas [Opcional]	30-60 palabras
Nombre del contacto	Ximena Machicao Vargas
Nombre del puesto	Jefe de Sistemas

7. Secciones de Contenido: 2 a 8 // max 400 palabras para 2 pags. // 900 para 4 pags.

Sección 1

Título	La empresa
--------	------------

Contenido	<p>Banco Los Andes inició sus actividades en 1992, en aquel entonces se llamaba Asociación ProCredito. Creada como una ONG con la cooperación del gobierno alemán para la emisión de microcréditos, actualmente Banco Los Andes es una institución líder en el mercado boliviano, operando con 52 Agencias a la fecha, 5 puntos de recaudación tributaria, 2 oficinas centrales distribuidas en el territorio Nacional y más de 1.500 funcionarios.</p> <p>Tiene como objetivo continuar de forma permanente el proceso de expansión que apunta a satisfacer las necesidades del mercado ofreciendo nuevos productos y servicios.</p> <p>Este proceso de crecimiento requirió de la compañía centralizar la información y así generar reportes de manera más rápida y eficiente.</p> <p>“Tuvimos la necesidad de crear un Data warehouse pues teníamos áreas como auditoría, control de gestión, finanzas y contabilidad que se alimentaban de él”, explica Rubens Piedras , Gerente Nacional de Tecnología e Información de la compañía.</p>
-----------	---

Sección 2

Título	Observando de cerca el crecimiento
Contenido	<p>Hasta la implementación de Business Objects, Banco Los Andes tenía todo el Data warehouse funcionando en SQL 2005 con los usuarios trabajando en Excel 2003 y luego en Excel 2007. De cualquier manera, en palabras de Ximena Machicao, “Excel se quedaba encasillado y no era ágil para la organización. Por eso, buscábamos una herramienta más potente que nos permitiera realizar todo el análisis de migración y de conjuntos más allá de lo que teníamos. Ese fue el motivo por el que recurrimos a Business Objects”.</p> <p>Antes de tomar la decisión de recurrir a Business Objects, an SAP company, en Banco Los Andes evaluaron diferentes competidores del mercado, entre los que se encontraban Proclarity y Cognos. “Lo que nos motivó a elegir Business Objects fue la sencillez de la herramienta y el soporte local que no tiene Cognos, se hicieron varias revisiones de funcionalidad y pruebas para tomar una decisión. También lo elegimos por la facilidad de interfaz con el usuario final, es bastante sencilla en cuanto al manejo sobre todo porque nuestros usuarios iban a empezar desde cero. Tenía que ser una herramienta a la que se pudieran acostumbrar con rapidez. Business Objects es accesible, fácil de aprender, tiene soporte local y el manejo técnico que se hace por atrás, a través de los universos y su meta data, es más manipulable y flexible que los cubos. Además, lo elegimos por el precio”, detalla Machicao.</p> <p>En junio de 2007, Bussines Objects salió en productivo en Banco de Los Andes.</p> <p>Fueron 2 meses de implementación ejecutada consolidando información para el área de créditos, captaciones, contabilidad, recursos humanos . Como el modelo estaba diseñado, únicamente fue necesario realizar la migración. Con respecto a esta etapa Machicao comenta: “Vinieron técnicos de Argentina y teníamos mucho apoyo de la compañía. Los profesionales involucrados fuimos dos de la empresa, un consultor de Iteam y un consultor de Business Objects. Todo el proceso fue supervisado por el representante del partner Iteam”.</p>

Sección 3

Título	Nuevos beneficios para viejas tareas
Contenido	<p>La nueva herramienta permitió que Banco de Los Andes se organizara con más eficiencia. Tanto es así, que Business Objects fortaleció un área específica para el control de gestión. “Desde allí, esta área, se hacen cargo de toda la información. Ellos interactúan con nosotros, centralizamos la información y la proveen”, dice Machicao.</p> <p>Business Objects permitió, entre otras cosas, realizar análisis más profundos, tarea que antes no se ejecutaba. También se logró minimizar el tiempo de presentación de informes. “Con el Excel se demoraba alrededor de tres días y ahora con Business Objects es inmediato y funciona de manera automática”, destaca Machicao y continúa remarcando los beneficios de la herramienta: “El área de control de gestión se fortaleció y aumentó su personal a partir del ingreso de Business Objects. Antes se usaban Excel donde se cargaba la información. En cambio, ahora al entrar se utilizan los DDI sin enviar archivos pesados.”</p> <p>Con respecto a todos los partícipes de la implementación, Machicao también destaca: “Sin el apoyo de SAP no hubiera sido posible esto, fue clave para adquirir este producto, ellos hicieron que la gente, que estaba un poco reacia al cambio, lo aceptara mejor. Si bien se trabajó mucho para que ello fuera posible, hoy están todos contentos con el uso de Bussines Objects”.</p>

Sección 4

Título	
Contenido	

Sección 5

Título	
Contenido	

Sección 6

Título	
Contenido	

Sección 7

Título	
--------	--

Contenido	
-----------	--

Sección 8

Título	
Contenido	

8. Contacto

Región	Región Sur
Web Site	http://www.sap.com/bolivia/index.epx
Legales	<p>© 2008 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.</p> <p>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.</p>

Comentarios:

Insertar comentarios en caso de ser necesario

