

CARSA – Oracle EBS

Presentación de la Experiencia

Marzo 2007



Agenda

- Antecedentes
- Punto de Quiebre
- Necesidades
- El Proyecto
- Retos y Logros
- Beneficios Colaterales
- Lo Aprendido
- Resumen



Antecedentes

- 55 años en el negocio Retail peruano
- Cambio de Propiedad en 2005
- Parte del Grupo bi-nacional Artefacta - Carsa
- 25% anual de crecimiento en ventas durante los dos últimos años.
- Líderes en ventas de Telefonía y Cómputo para hogares.
- Crecimiento de 50 a 63 puntos de venta en los últimos dos años
- Ingreso al negocio Financiero en 2006
- + 1,400 empleados



Punto de Quiebre

- Servicios informáticos administrados por un banco: Aplicaciones, Desarrollo, Servidores, Comunicaciones
- Procesos comerciales partidos, rígidos y limitados
- Procesos logísticos complicados y costosos
- Front Office cerrado, alto costo de pertenencia
- Back Office no integrado, rígido, lento, costoso, desconocido...
- Pareto invertido: 80% soporte – 20% valor



Necesidades



- Comenzar a crecer inmediatamente por sobre el máximo del mercado!



- Comenzar a ganar dinero!

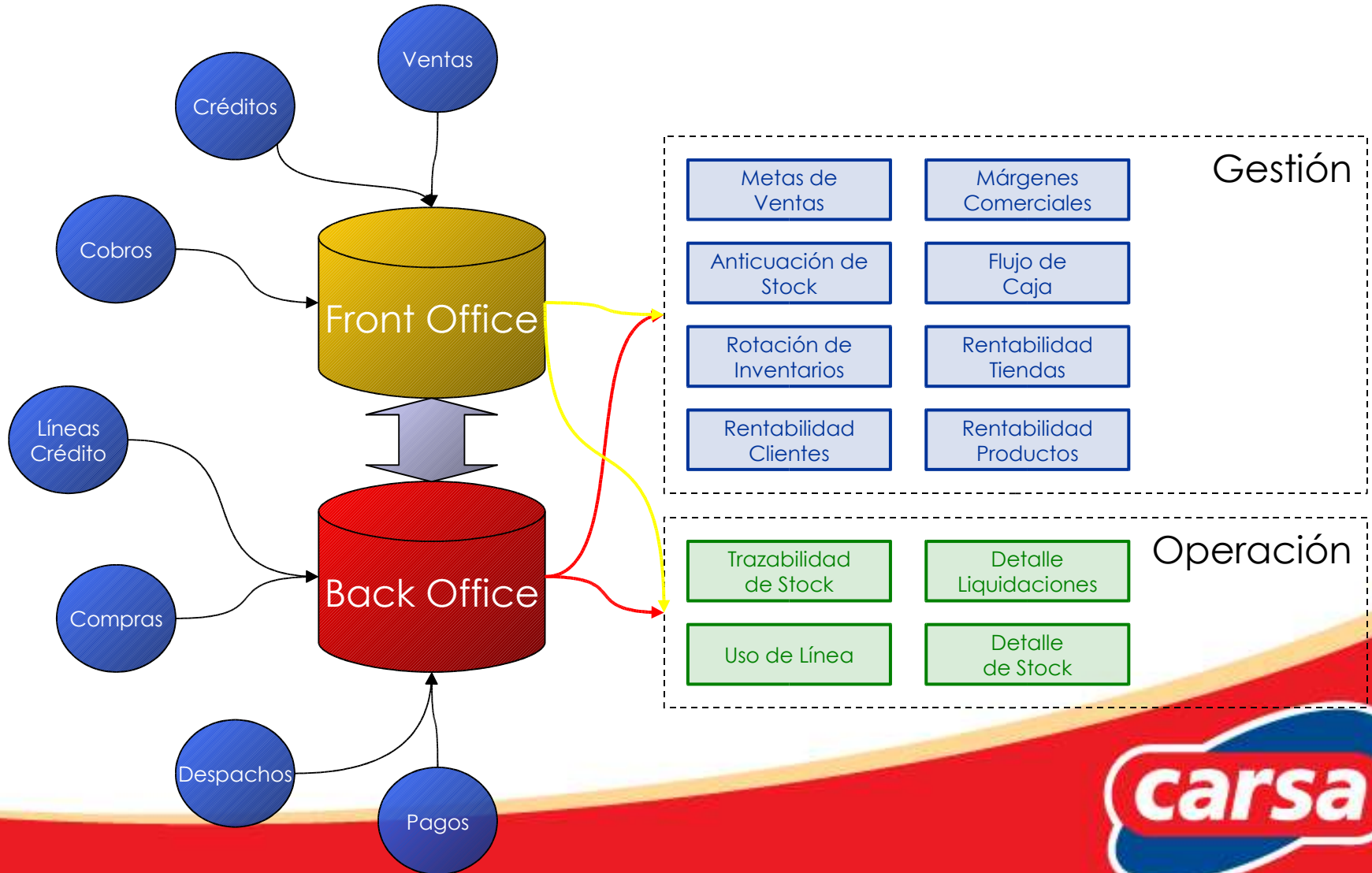


El Proyecto

- Back Office: Oracle EBS
 - Módulos Financieros
 - Módulos Logísticos
- Implementación simultánea en dos empresas
 - Doble gestión Contable
 - Doble gestión de Inventarios
 - Doble Gestión Financiera
 - Doble Gestión de Compras
 - **Una sola Gestión Informática**
- Front Office integrado y consecuente con el Back Office
- Inteligencia de Negocios
- Proveedores On Line



El Proyecto



Retos y Logros

- Implementación de uso de Números de Serie en todo el Proceso Logístico
- Operación “*sin costuras*” entre ambas empresas
- Integración de la Cadena de Proveedores Financieros, de Materiales y Servicios con la Administración y Red de Tiendas
- Medición Total del Desempeño
- Sentar bases para el ingreso a otros Negocios



Beneficios Colaterales

- Tomar la Aplicación como punto de referencia para los Procesos.
- Aprovechar la Arquitectura propuesta por EBS para nuevos desarrollos *In-House*.
- Homogenizar las plataformas para simplificar la Administración.
- Aprovechar la oportunidad para fijar al interior estándares del Proveedor / Implantador.
- Abrir el espacio para ajustar estructuras administrativas y operativas.



Lo Aprendido

- **Que volveríamos a hacer?**

- Invertir suficiente tiempo en seleccionar Aplicación y Proveedor
- Fijar la inversión basado en el retorno y no en el monto
- Decidir cambiar TODO lo que creemos debe cambiar
- Seguir caminos probados, previamente recorridos

- **Que no!!!**

- Esperar hasta la etapa de Capacitación para Capacitar
- Creer que hay funciones a las que no llega el cambio
- Creer que hay eventos y acciones obvias



Resumen

- EBS nos ofreció una excelente razón para revisar procesos y estructuras internas, enfrentándolas con prácticas de clase mundial
- El camino hacia la implementación de un solo *espacio tecnológico* ya nos está reportando beneficios en administración y costos.
- El mejor momento para enfrentar un proyecto de cambio es Ahora!



Q & A

Muchas gracias!

