

Historia de Éxito Retail



“El plan fue adaptar los procesos al sistema y fue uno de los puntos claves que hizo que el período inicial tuviera éxito, sin grandes problemas”.

Gabriel Molina, Gerente General ALVI S.A.

Ficha técnica:

Nombre de la compañía:

ALVI Supermercados Mayoristas S.A.

Industria:

RETAIL Mayorista

Numero de colaboradores:

Más de 750 de forma directa.

Facturación Anual:

Se estima cumplir la meta de superar los 125 millones de dólares en 2005.

Website:

www.alvi.cl

SAP Solutions instalados:

SAP Retail, modulos: FI, CO, MM, SD

Componentes de Hardware:

Sistema con la modalidad ASP, outsourcing con empresa NOVIS.

Sistema Operativo:

SAP 4.7

Base de datos:

SQL Server

Plazo de Implementación:

Gracias a la implementación en la modalidad Pre-Configurado y al compromiso de no modificar SAP, si no que adaptar la empresa a las best practices de la industria ofrecidas por la solución SAP, fue posible cumplir con la meta de implementar los 4 módulos (FI/CO, MM y SD) de forma exitosa en 4 meses sin sacrificar la operatividad de la empresa. Se inicio en mayo con el diseño de los Business Blueprint Process (BBPs) y finalizó en Septiembre de 2004.

Desafío Principal:

Ser los pioneros en la implementación de un sistema de Clase Mundial en una empresa del retail mayorista en Chile, haciéndolo de forma exitosa dentro un plazo muy agresivo y cumpliendo con el presupuesto estipulado.

ALVI Supermercados Mayoristas S.A.

Estrategia de desarrollo

Visión del negocio

Vanguardia tecnológica en retail

La empresa chilena ALVI Supermercados Mayoristas S.A. es la principal empresa abastecedora de los almaceneros, con una presencia de mercado superior al 40% en la Región Metropolitana. Cuenta con 12 sucursales, un centro de distribución de más de 5 mil metros cuadrados y una flota de camiones para optimizar el servicio a más de 48.000 comerciantes inscritos.

Una serie de sistemas hechos a la medida de acuerdo a las necesidades que el negocio iba necesitando a través de los años, era la forma en que hasta el 2004 ALVI manejaba su información.

A partir del 2002 la empresa desarrolló un plan de negocio en el cual se indicaba que se debía hacer un cambio en la plataforma tecnológica. “Los requerimientos que íbamos a tener a partir de entonces no eran sustentables con la plataforma que teníamos en ese momento. Se necesitaba información actualizada, permanente y certera. La decisión de implementar SAP fue influida por su éxito mundial y por ser la plataforma que nuestros proveedores más importantes estaban utilizando”, señala Gabriel Molina, Gerente General de ALVI. La conectividad directa a la que la compañía podría acceder respecto a sus proveedores, llevaba a pensar en una eficiencia directa de operaciones y, por lo tanto, grandes ahorros que se podrían materializar en beneficio de la compañía.

La empresa consultora Soluziona fue la encargada de la implementación de SAP, la que tuvo una duración de sólo cuatro meses.

Asimismo, una de las características especiales de la implementación en ALVI fue contratar a una empresa especializada en el apoyo a la infraestructura que soporta la solución SAP. La empresa Novis fue la encargada de prestar este soporte en la toma de decisiones en cuanto a las herramientas de apoyo. Se usó el modelo pre-configurado para retail, desarrollado a partir de las herramientas de apoyo tales como Industry Solution Maps y Business Technology Solution Maps. “El modelo pre-configurado aporta una serie de parametrizaciones ya definidas y propias de la industria, lo que disminuye considerablemente el tiempo de implementación y la posibilidad de tomar decisiones equivocadas”, agrega Juliano De Granville, jefe de proyectos SAP de ALVI.

Estrategia de negocio

El desarrollo que estaba experimentando la compañía en 2002 fue la razón principal para implementar un sistema de información como SAP R/3. “Nos preguntamos dónde queríamos estar para el 2010 y, desde esa perspectiva, poder incorporar un ERP que nos llevara a poder tener prácticas como compañía de clase mundial era algo necesario. Necesitábamos un sistema que nos permitiera proyectarnos en el tiempo”, agrega Molina.

Este proyecto de crecimiento incluye, entre otros elementos, la inauguración de nuevas salas, la incorporación de nuevas categorías de productos y la cautivación de nuevos clientes. La estabilidad de la aplicación es un punto importante a destacar.

Para De Granville, “la estructura del sistema es lo suficientemente robusta para que incluso en situaciones críticas el sistema pueda “tomar decisiones” y evitar la entrada de información equivocada a la base, en especial lo que se refiere a las contabilizaciones de los distintos procesos de la empresa, sea ventas, inventario o ajustes”. El ejecutivo apunta además que más que traer un programa computacional, lo que se quiso hacer fue traer las mejores prácticas de negocios incorporadas en sus procesos. Desde esta perspectiva, la implementación obligó a la compañía a revisarse a sí misma, analizar su estructura y su forma de operar. “Antes, si se encontraba una equivocación, se borraba e incorporaba lo correcto.

Hoy, si hay errores queda registrado, lo que le otorga gran validez a la información, ya que todos estamos obligados a hacer las cosas bien, y eso cambia la filosofía de una compañía”, dice Molina.

Esta información integrada hace que procesos, como la toma de inventario, sean más fidedignos y la contabilización de los movimientos de ajustes sea inmediata y confiable.

Salas de venta

Las áreas dentro de la organización que ocupan la solución son las de Administración y Finanzas, Comercial y parte importante del corazón del negocio: las Salas de Venta. Estas últimas son las que más se potencian con la implementación de la solución SAP R/3. Cerca de un total de 100 personas son las que utilizan directamente el sistema.

En términos prácticos, todas las mañanas el administrador le entrega una hoja SAP al reponedor con la información de qué es lo que tiene que verificar, qué producto está en su góndola y las cantidades. Con estos datos es posible el desarrollo de un reporte de productos de abastecimiento y se lleva un control más exacto.

“Al comienzo pensamos implementar todo al mismo tiempo, pero en la medida que fuimos viendo la evolución del proyecto decidimos implementar primero aquellos módulos que en ningún momento podían bloquear la operación de la compañía. Podríamos tener problemas, sí, pero no nos podíamos arriesgar a que abriéramos un día nuestras salas de venta y no funcionara nuestro sistema”, agrega Gabriel Molina, gerente general de ALVI.

Es así entonces que desde la segunda mitad de este año se está trabajando en la implementación de la solución SAP Warehouse Management System (WMS) para el Centro de Distribución, que anteriormente ocupaba un sistema hecho a la medida, así como la recepción de productos en la Sala.

Juliano De Granville, Jefe de Proyectos SAP, señala que “el principal objetivo es mejorar el uso que se da actualmente a nuestro Centro de Distribución (CD) y a la integración con el proceso de abastecimiento de las salas. Si bien contamos con tecnología de punta, utilizando desde hace tiempo Radio Frecuencia y un sistema hecho a medida para el control de Bodega, vemos en la implementación de WMS de SAP una oportunidad de implementar las mejores prácticas de mercado.

Al integrar la operación del CD totalmente a SAP estamos seguros que nos estaremos preparando para que nuestro Centro de Distribución atienda el sostenible crecimiento de ALVI, en volumen de negocios y número de Salas de Venta”.

Asimismo, la empresa tiene en sus planes la implementación de la solución Business Warehouse (BW) de SAP NetWeaver. “Al momento del turno de BW ya habremos madurado nuestro conocimiento del sistema, y así podremos aplicar el conocimiento adquirido para desarrollar herramientas, informes y consultas que definitivamente no se encuentran disponibles en el sistema estándar”, agrega De Granville.

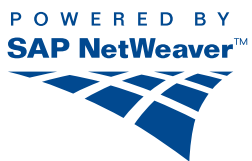
Area financiera

Anteriormente, los resultados financieros no estaban antes de la tercera semana hábil del mes siguiente. “Hoy, -señala Alejandro Rojas Arenas, Subgerente de Administración y Finanzas al quinto día de cada mes tenemos los estados financieros de la empresa.

Esto es algo muy importante, ya que si tenemos información oportuna que además es confiable, podemos tomar decisiones certeras y no tenemos que esperar tanto para saber cómo nos fue el mes pasado”.

De esta manera, agrega Rojas, hoy ALVI tiene más capacidad de gestión y de análisis y por esa vía se mejora la gestión y la capacidad de respuesta ante las decisiones, cosa que en el retail es algo fundamental.

www.sap.com/chile



© 2006 by SAP AG. Todos los derechos reservados. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp y otros productos y servicios de SAP citados en este documento, así como sus respectivos logos son marcas o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países del mundo. Todos los demás productos o servicios que se mencionan son marcas registradas de sus respectivas empresas. Los datos que contiene este documento tienen un propósito meramente informativo. Las especificaciones nacionales de producto pueden variar.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

