

**Historia de éxito de clientes de SAP  
mySAP Retail**



## **GESTIÓN DE MÁS DE 800 TIENDAS A TRAVÉS DE mySAP RETAIL**

El Grupo CEPSA es un potente grupo de empresas que se consolida en el mercado como Operador Global en el sector energético, con un enfoque multiservicio y multiproducto. El grupo CEPSA desarrolla su actividad a nivel Nacional e Internacional estando presente en numerosos países europeos, así como en Argelia, Canadá, Marruecos, Brasil y Panamá.

Con más de 9000 profesionales comprometidos con los objetivos de la empresa, CEPSA es una organización dinámica, con una sólida estructura financiera, nuevas y modernas plantas industriales y eficientes redes comerciales.

La cuota de CEPSA en carburantes en el mercado Español se mantiene en torno al 25%, habiendo realizado durante los últimos años un importante esfuerzo en inversiones para continuar mejorando las instalaciones de la Red de Estaciones de Servicio.

CEPSA continua manteniendo en España, desde 1989, el liderazgo en la implantación de tiendas de Conveniencia con una red actualmente de 800 puntos de venta bajo la marca DEPASO y MiniMarket en las que se oferta una amplia gama de productos y servicio, dando respuesta a una demanda diversificada y en expansión.

La Red de tiendas DEPASO y Minimarket son gestionadas en sistema de franquicia y están ubicadas en las Estaciones de Servicio y en locales comerciales de núcleos urbanos.



**CEPSA da un paso más en su estrategia de orientación y servicio al cliente con una nueva herramienta en su sistema tecnológico.**

**CEPSA y su red de Tiendas DEPASO y Minimarket, consolidan en su base tecnológica un sistema integrado de gestión a través de la solución SAP para el sector de la distribución mySAP Retail.**

## SITUACION ANTERIOR

Con anterioridad a la implantación de la solución mySAP Retail para la gestión de la cadena de tiendas DEPASO, CEPSA ya utilizaba las soluciones de SAP como Sistema de Información Corporativo, en concreto mySAP Oil&Gas, específica para el sector en el que CEPSA desarrolla su principal actividad.

En la fase de definición del proyecto SAP, CEPSA decidió utilizar entornos distintos para el área de Oil&Gas, y el área de Retail. Este último, debía gestionar más de 800 tiendas DEPASO y Minimarket que tiene el grupo, y no se podía asegurar el funcionamiento correcto de ambas soluciones sectoriales en la misma máquina.

La innovación de CEPSA en el área de Retail obedecía a retos tecnológicos y de negocio:

- El sistema específico utilizado con anterioridad para la gestión de la franquicia DEPASO era un desarrollo propio que se había quedado sin soluciones para aspectos referentes a la propia funcionalidad del negocio de distribución: Gestión del surtido, Pricing, Datos Maestros,...
- Por otro lado, CEPSA fue una de las primeras compañías en entrar en el negocio de las Tiendas de Conveniencia en el mercado español. Sin embargo, la competencia surgida en los últimos años ha provocado que CEPSA reaccione, desarrollando una serie de iniciativas de relanzamiento de su negocio de tiendas de conveniencia en Estaciones de Servicio y urbanas.

La base de la estrategia de CEPSA es potenciar la orientación y servicio al cliente. Entre las iniciativas lanzadas destaca la consolidación de su base tecnológica con un sistema integrado de gestión centralizada a través de la solución de SAP para el sector de la distribución, mySAP Retail.

## EL PROYECTO

El proyecto comenzó en abril de 2001, produciéndose la entrada en productivo 8 meses después, en noviembre de 2001.

**El proyecto ha tenido dos niveles:**

1. Implantación de la solución sectorial mySAP Retail reproduciendo el modelo de negocio y de sistemas actuales de CEPSA.
2. Rediseño de procesos de negocio en función del diagnóstico

realizado durante las fases de diseño y realización del proyecto de implantación. Como resultado de este proyecto de rediseño se ha definido un programa de mejora a distinto nivel: Organización, procesos y tecnología (en base al aprovechamiento de funcionalidades de mySAP Retail no utilizadas en principio).

Las aplicaciones que se utilizan gestionan las áreas de Retail, Financiera, Gestión de Materiales y Ventas.

Por lo que se refiere a los departamentos que gestionan la red de Tiendas DEPASO y Minimarket que se están beneficiando de la solución mySAP Retail son:

- Compras: mantenimiento de datos maestros y pedidos de compra.
- Administración: facturación y análisis de resultados.
- Comercial: mantenimiento de datos maestros y surtidos.
- Pricing: mantenimiento de datos maestros y esquemas de precios.

Respecto a los canales y procesos de negocio que están soportados por la solución son:

- Canales: Tiendas y Operadores logísticos.
- Procesos: Gestión del surtido, pricing, compras, facturación (proveedores y clientes).

Por lo que se refiere al volumen de documentos generados en el sistema estos son:

### Área Financiera:

Apuntes contables: 400.000/año

### Área Gestión de mercancías:

Pedidos de compra: 420.000 al año

Facturas de proveedor: 200.000 al año

Movimientos de mercancía: 2.000 al año

### Área Ventas:

Pedidos de venta: 36.000 documentos al año

Facturas a cliente: 30.000 documentos al año



### DOCUMENTOS GENERADOS EN FUNCIONALIDADES ESPECIFICAS DE LA SOLUCION RETAIL

Envío de datos al sistema de tiendas POS outbound una media de 10.000.000 de documentos al año.

### VOLUMEN DE DATOS MAESTROS

- Números de tiendas: 800
- Números de clientes centrales: 200
- Numero de centros de distribución: 2
- Numero de proveedores: 700
- Numero de referencias: 10.124
- Media de referencias asignados a una tienda: 1.500

La plataforma tecnológica sobre la que está instalado mySAP Retail son servidores Alpha de Compaq, sistema operativo OSF1 y base de datos Oracle; siendo Deloitte Consulting la empresa consultora de llevar a cabo la implementación.

El número total de usuarios es de 50

### BENEFICIOS PARA CEPSPA

Los principales beneficios derivados de la utilización de mySAP Retail son:

- Mejora del control sobre las operaciones.
- Mayor cohesión entre departamentos.
- Mayor acceso a información relevante de gestión.
- Reducción de tiempos de trabajo por departamento : gestión del surtido y facturación.
- Depuración de datos.
- Herramienta de futuro: adaptabilidad y nuevas funcionalidad

### NUEVO MODELO DE NEGOCIO CEPSPA

En el proyecto de implantación de mySAP Retail se ha producido con una mejora considerable en el soporte de sistemas: la integración entre departamentos.

Con el proyecto siguiente de definición de un programa de mejora, se obtendrán los siguientes cambios en el modelo de negocio:

- Gestión de promociones.
- Utilización de un modelo de análisis de resultados de ventas finales en tienda como base de gestión del surtido.
- Nuevo modelo de planificación del surtido

### PLANES DE FUTURO

Con la implantación de mySAP Retail, y enmarcados en la estrategia de negocio a lo largo de CEPSPA, están la estabilización de los sistemas y las posibles ampliaciones de funcionalidad según las necesidades futuras de la compañía.

### PLANES DE FUTURO

Con la implantación de mySAP Retail, y enmarcados en la estrategia de negocio a largo plazo de CEPSPA, están la estabilización de los sistemas y las posibles ampliaciones de funcionalidad según las necesidades futuras de la compañía.

### DE UN VISTAZO

<b>Solución SAP:</b>	mySAP Retail
<b>Áreas:</b>	Retail, Financiera, Gestión de Materiales, y Ventas y Distribución.
<b>Plataforma de Hardware:</b>	Compaq
<b>Sistema Operativo:</b>	OSF1
<b>Base de datos:</b>	Oracle
<b>Número de Usuarios:</b>	50
<b>Partner de Implementación:</b>	Deloitte Consulting



**SAP ESPAÑA**

Edificio Torre Picasso, Planta 4ª

Pza. Pablo Ruiz Picasso, s/n

E-28020 Madrid

Tel.: 34 - 91 - 456 72 00

Fax: 34 - 91 - 456 72 01

**[www.sap.com/spain](http://www.sap.com/spain)**