



Base3 SRL  
Buenos Aires, Argentina  
www.base3.net

**Industria:**  
Manufactura Industrial

**Ingresos Anuales:**  
US \$15 millones

**Empleados:**  
170

**Productos & Servicios de Oracle:**

Oracle TeleSales  
Oracle Financials  
Oracle Purchasing  
Oracle Order Management  
Oracle Advanced Pricing  
Oracle Discrete Manufacturing  
Oracle Manufacturing Scheduling  
Oracle Inventory Management  
Oracle Discoverer  
Oracle Business Intelligence

**Oracle Partner:**



Star Technology s.a.  
www.startechnology.com.ar

**“El integrar sistemas dispersos y contar con herramientas como Oracle E-Business Suite nos ha permitido controlar mejor la operación, la producción y los tiempos de servicio al cliente”.**

– Sebastián Vázquez, Director Comercial, Base3 SRL

**Base3 SRL Unifica y Estandariza Operaciones A través de Sucursales al Integrar Sistemas en Única Plataforma**

Base3 SRL es una empresa que ofrece soluciones en comunicación visual para vía pública, punto de venta, eventos, y decoración de vehículos. Con fuerte presencia en los mercados, argentino y español, Base3 SRL posee oficinas y plantas de producción digital y serigráfica en Argentina y oficinas y plantas de producción digital en España.

**Desafíos**

- Crear una infraestructura de TI para unificar operaciones entre la central en Argentina y sucursales de España
- Centralizar los procesos de negocio en Buenos Aires para acelerar operaciones administrativas y contables
- Estandarizar los precios de costo de órdenes de trabajo, para agilizar los procesos de facturación, administración de créditos y cálculo de comisiones
- Eliminar procesos manuales para asegurar integridad de información de clientes provista por ventas y facturación para uso en campañas promocionales

**Solución**

- Creó una infraestructura de aplicaciones integradas con Oracle E-Business Suite, extendiendo visibilidad a través de la empresa y mejorando la eficiencia operacional
- Centralizó las operaciones de ventas en una base de datos de clientes, mejorando la eficiencia operacional e iniciativas más efectivas
- Estandarizó los precios de productos en base al tamaño e industria de los clientes con Oracle Advanced Pricing y Oracle Order Management, reduciendo el tiempo de pago de comisiones a los agentes de ventas de 10 días a dos días
- Unificó el proceso de manufactura, automatizando y acelerando operaciones de pre-venta, venta, órdenes, planificación de materiales, inventario, manufactura y facturación
- Automatizó obtención de reportes de ventas y estatus de los clientes, reduciendo el tiempo requerido para obtener reportes de una semana a minutos con Oracle Discoverer, lo que eliminó lentos procesos manuales y evitó pérdida de información crítica
- Optimizó el manejo de datos de los clientes, ayudando a las actividades de *marketing* directo, reduciendo tiempos de tres días a un día en los envíos de nuevas promociones por correspondencia con Oracle TeleSales y Oracle Discoverer
- Permitió mejor y más efectiva toma de decisiones al extender capacidades de Oracle Daily Business Intelligence