CENCOSUD

Curso: Sistema de Inteligencia de Negocio

Profesor: Dr. Ing. Aradiel Castañeda, Hilario

Alumnos: Larico Cruz, Diego César - 20212679A Cabana Cazani, Gabriel Alessandro -



INTRODUCCIÓN

La empresa Cencosud con razón social CENCOSUD PERU S.A. es uno de los conglomerados minoristas más grande de América Latina con presencial en 5 países.

Fundada en 1960 por Horst Paulmann, la empresa comenzó como un pequeño autoservicio en Temuco, Chile, y ha evolucionado hasta convertirse en un gigante del retail regional













GIRO DE LA EMPRESA

Razón social: CENCOSUD PERU S.A.

Sector: Retail

RUC: 20517905454

Posición en el mercado: Cencosud opera principalmente a través de sus supermercados Wong y Metro, y ha sido reconocido como el mejor retailer del país por el Advantage Report Supermercados durante tres años consecutivos



• MISION

Mejorar la vida de las personas día a día, ofreciendo productos y experiencias que generan valor real y duradero, a través de un servicio ético, excelente y adaptado a las necesidades cambiantes de sus clientes para construir un futuro más sostenible.



• VISION

Convertirse en el retailer más rentable y prestigioso de América Latina, reconocido por la calidad de su servicio y su compromiso con el bienestar de las comunidades y el medio ambiente

HISTORIA



Apertura del supermercado Jumbo Kennedy en Chile.



Apertura del Centro Comercial Unicenter en Argentina.

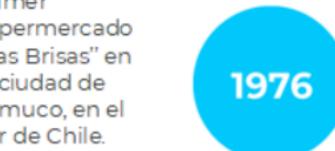


Adquisición de Proterra en Chile y The Home Depot en Argentina.



Adquisición de los supermercados Las Brisas, Montecarlo -en Chile-, Disco -en Argentina- y apertura a la Bolsa de Comercio de Santiago.

Apertura del primer supermercado "Las Brisas" en la ciudad de Temuco, en el sur de Chile.



Apertura del primer Jumbo en Argentina.



Apertura del Centro Comercial Alto Las Condes y la primera tienda de Mejoramiento del Hogar, bajo la marca Easy.



Adquisición del supermercado Santa Isabel, lanzamiento de Servicios Financieros a través de Cencosud Administradora de Tarjetas (CAT), en Chile. Apertura de los Centros Comerciales Florida Center y Portal la Dehesa en Chile.



HISTORIA



Adquisición de Infante, Ecomax, Foster y Eurofashion. Además, compra de supermercados GBarbosa en Brasil y GSW (Wong) en Perú. Joint Venture con Casino Guichard-Perrachon S.A. para el desarrollo de Easy Colombia S.A.



Adquisición de Super Familia, Perini Comercial de Alimento Ltda. Y Bretas en Brasil.



Adquisición de supermercado Prezunic en Brasil y Carrefour en Colombia. Apertura del Centro Comercial Costanera Center. Emisión del bono Reg S/144-A por US\$ 1.200 millones. Oferta de acciones en la bolsa de Nueva York (NYSE)



Firma del primer contrato de la transacción con Scotiabank para el desarrollo conjunto de Servicios Financieros en Chile.

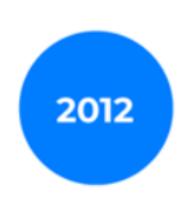
Adquisición de Empresas Almacenes Paris S.A y cambio de la marca Montecarlo y Las Brisas a Santa Isabel.



Comienzo de operaciones de *Retail* Financiero en Argentina. Adquisición de Blaisten, tienda de Mejoramiento del Hogar Argentina.



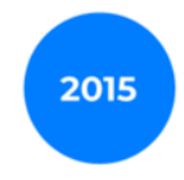
Emisión del primer bono internacional Reg S/144-A US\$ 750 millones. Adquisición de 38,636% de Jumbo Retail Argentina. Acuerdo con Banco Bradesco para el desarrollo conjunto de Servicios Financieros en Brasil. Adquisición de la Tienda por Departamento Johnson, en Chile. Adquisición de Cardoso en Brasil.



Aumento de capital en Chile por US\$ 1.636 millones. Introducción de las marcas Jumbo y Metro en supermercados Colombia.



HISTORIA



Venta del 33,3% de la participación en la sociedad Mall Viña del Mar S.A. y de Teleticket en Perú.



Cierre de acuerdo para el desarrollo conjunto de Servicios Financieros en Perú. Se realiza un rescate anticipado de la totalidad de los bonos de la "Serie O" por un total de CLP 54.000 millones por concepto capital.



Apertura del Mirador Sky Costanera, el más alto de América Latina con 300 metros. Venta de cadena de farmacias en Colombia. Emisión de bono internacional Reg S/144-A por US\$ 1.000 millones.



Emisión de Bono
Internacional Reg S/144-A
por US\$ 1.000 millones y
exitosa ejecución del
tender offer de los bonos
2021 y 2023 con la tasa
más baja en la historia de
Cencosud. Salida de la
Bolsa de Nueva York.



Lanzamiento del nuevo formato de tiendas de conveniencia "Spid",
transformación de tiendas en Brasil y Perú al formato Cash&Carry, potenciando el
negocio mayorista y minorista, con servicio personalizado.

Lanzamiento de dos nuevas unidades de negocio: Cencosud Media y Cencosud Venture.

Inscripción Cencosud Brasil como Sociedad Anónima Abierta ate la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM).

PRODUCTOS Y CLIENTES

Cencosud opera en múltiples formatos y categorías, con una oferta muy diversificada:

1. Supermercados

Marcas: Jumbo, Santa Isabel, Wong, Metro, Vea, Disco

2. Tiendas por Departamento

Marcas: París, Johnson

3. Mejoramiento del Hogar

Marcas: Easy, Blaisten

4. Centros Comerciales

Ejemplos: Costanera Center, Mall Alto Las Condes, Unicenter

5. Servicios Financieros

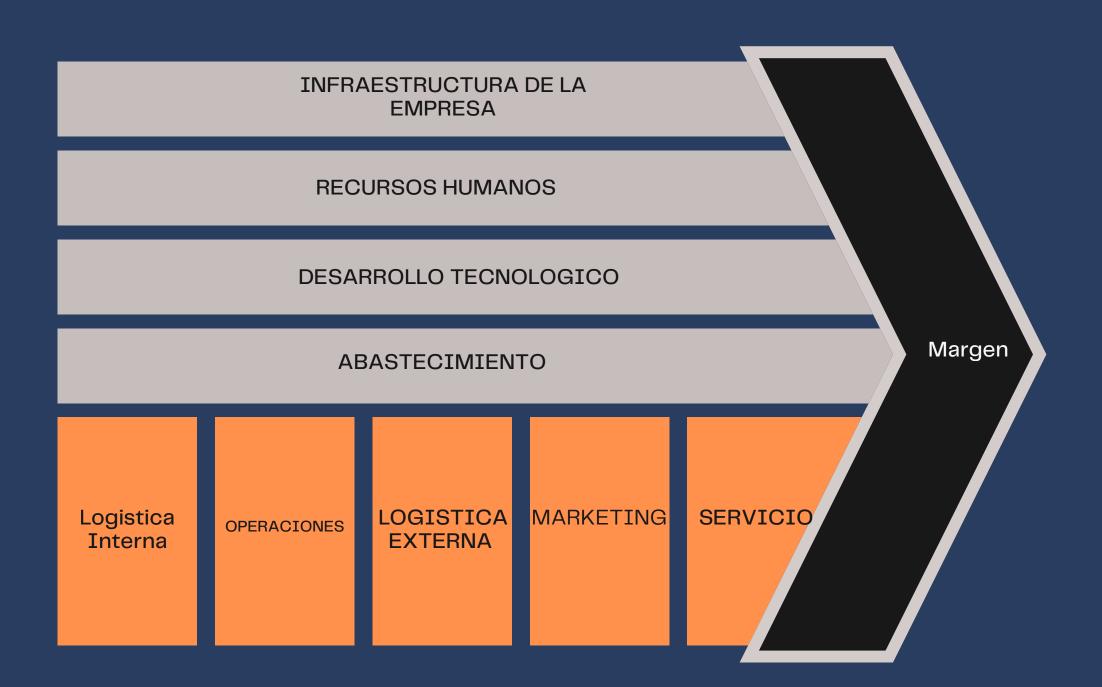
Productos: tarjetas de crédito, seguros, préstamos personales.

CLIENTES:

SEGMENTO B2C: Personas individuales que buscan productos de alta calidad



CADENA DE NAVALOR



PROBLEMA

Procesos manuales en Excel para medir impacto de campañas

• La rentabilidad se validaba en hojas de cálculo, sin dashboards automatizados. Esto generaba errores, tiempos de espera y limitaba la visión en tiempo real.

Ausencia de metodologías robustas de medición de campañas

• El impacto se evaluaba con márgenes y ticket promedio, pero sin A/B testing ni modelos de uplift, lo que limitaba la capacidad de atribuir resultados al cupón.

Falta de dashboards unificados para la gerencia

• La información de rentabilidad, consumo por categoría y redención de cupones no estaba disponible en un solo lugar. Dependían de reportes aislados por área

PROBLEMA

Dependencia de queries manuales en SQL/Redshift

• La extracción de datos no estaba automatizada. Cada analista debía armar consultas desde cero, generando retrasos y alta carga sobre tablas compartidas.

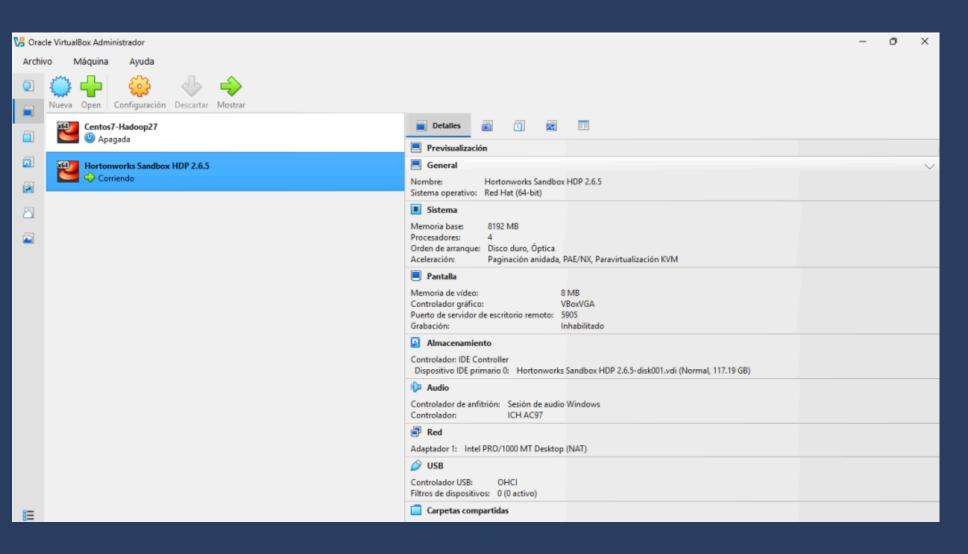
Demora en disponibilidad de datos de gran volumen

• Consultas lentas y sobrecarga en Redshift debido al uso simultáneo por muchos usuarios. Esto retrasaba la preparación de segmentos y análisis para campañas.

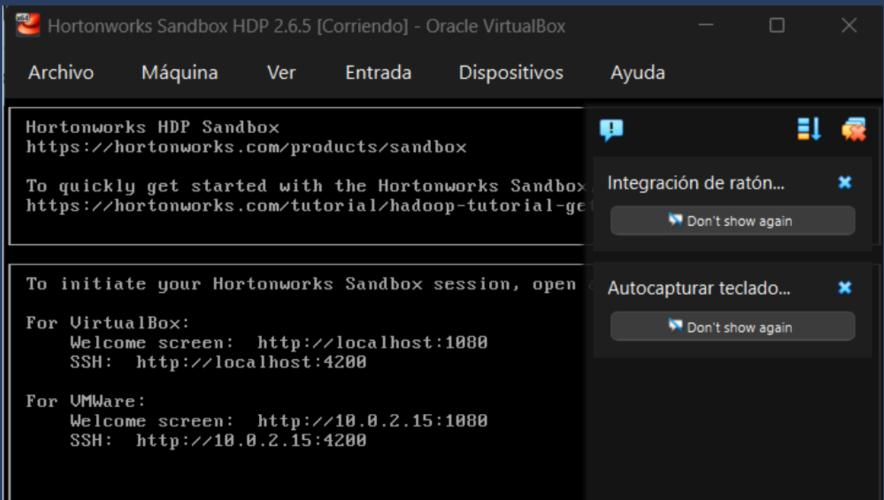
KPI'S

Nombre del KPI	Descripción	Fórmula	Unidad de Medida	Frecuencia
Ticket Promedio	Mide el gasto promedio por transacción.	Σ(monto_venta_neta) ÷ N° tickets	Soles	Diario
Margen Promedio por Ticket	Evalúa la rentabilidad de cada venta.	Σ(monto_margen) ÷ N° tickets	Soles	Diario
% de Descuento aplicado sobre	Controla cuánto afecta la política promocional.	Σ(monto_descuento) ÷ Σ(mto_venta_bruta) × 100	(%)	Diario / Mensual
% de Tickets con Promoción	Mide el alcance de promociones en las	N° tickets con cod_promocion ÷ N° total de tickets × 100	(%)	Mensual
Venta Neta por Categoría de Cliente	Identifica qué tipo de cliente genera más	Σ(monto_venta_neta) agrupado por cod_tipo_cliente	Soles	Mensual
Frecuencia Promedio de	Mide cuántas compras hace un cliente en	Σ(trx_acum) ÷ N° clientes	Compras / Cliente	Mensual
Monto Promedio de Compra por Cliente	Evalúa cuánto gasta cada cliente en total.	Σ(venta_acum) ÷ N° clientes	Soles	Mensual
Recencia Promedio de Clientes	ldentifica cada cuántos días regresan en	AVG(recencia_dias)	Días	Mensual
Visitas Promedio por Cliente en el Mes	Indica la intensidad de visitas mensuales.	Σ(visitas_mes) ÷ N° clientes	Visitas / Cliente	Mensual
Participación de Canal (Wong vs.	Compara la contribución de cada canal de negocio.	Σ (venta_mes de Wong) ÷ Σ (venta_mes total) × 100 Σ (venta_mes de Metro) ÷ Σ (venta_mes total) × 100	(%)	Mensual

Arranque de Hortonworks HDP

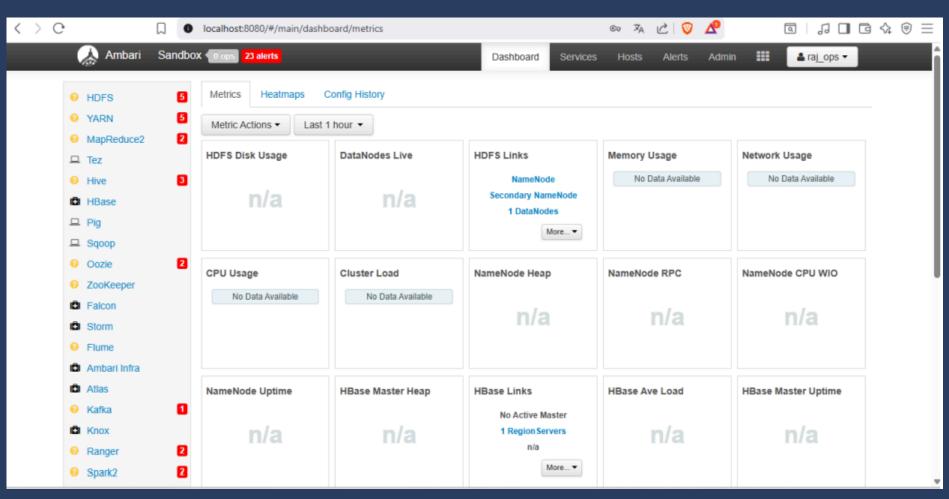


Arranque desde VBox

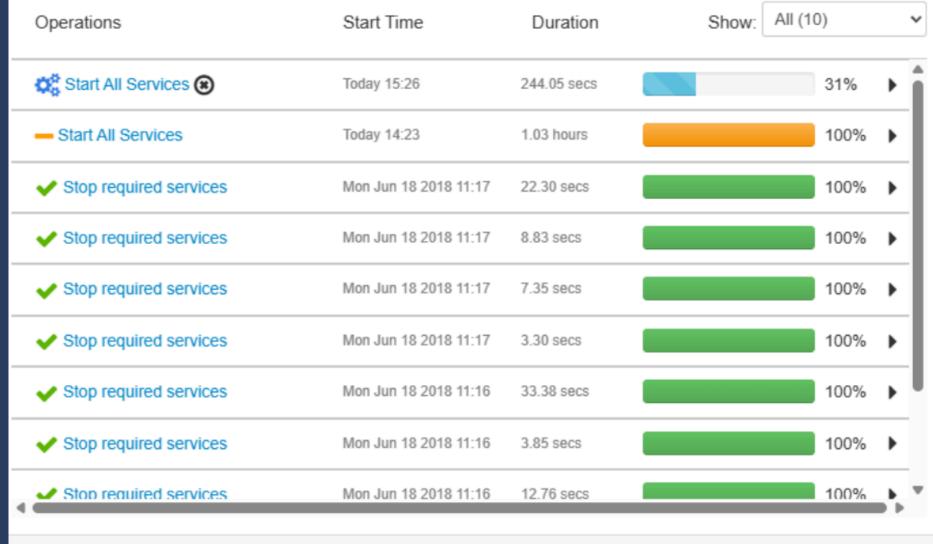


OK

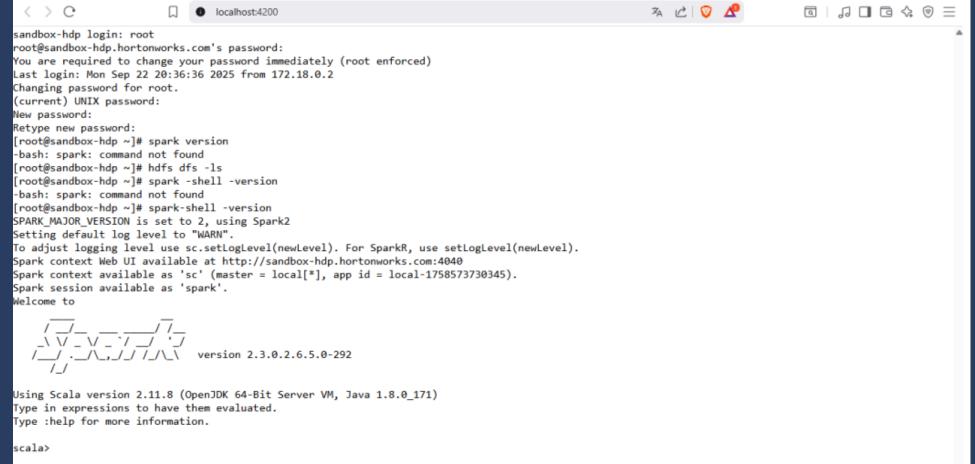
Arranque de Ambari



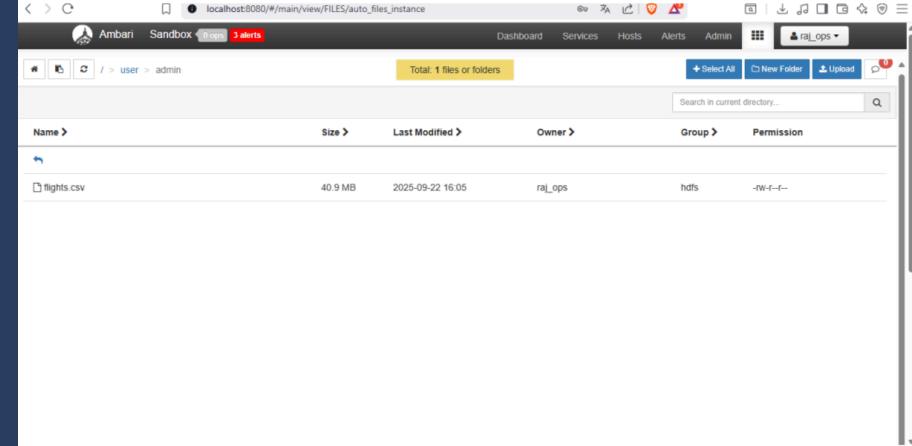
Background operation running

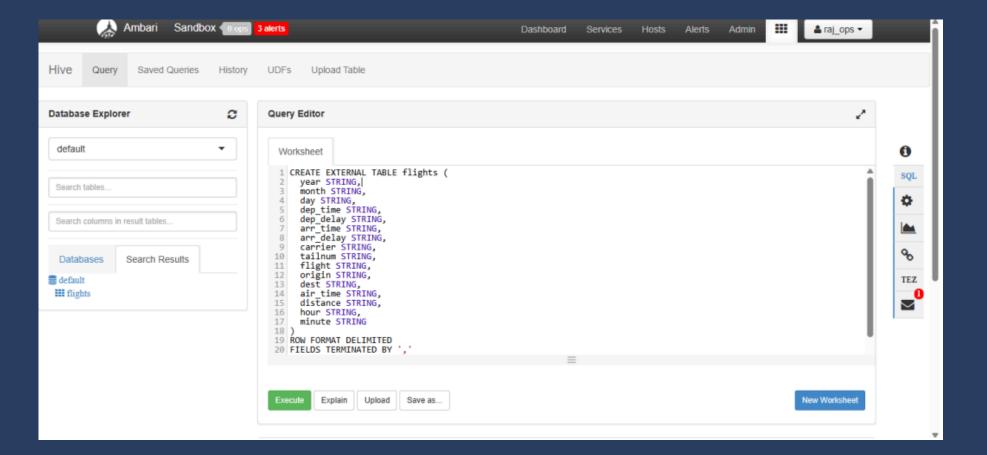


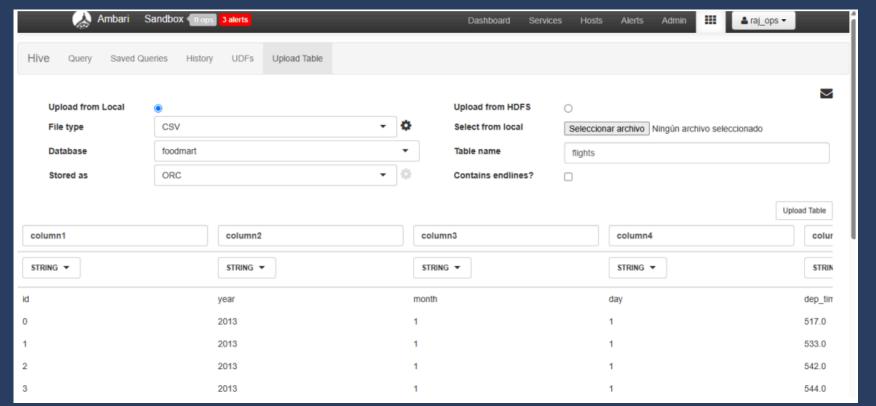
Version de Spark



Ejemplo flights.csv





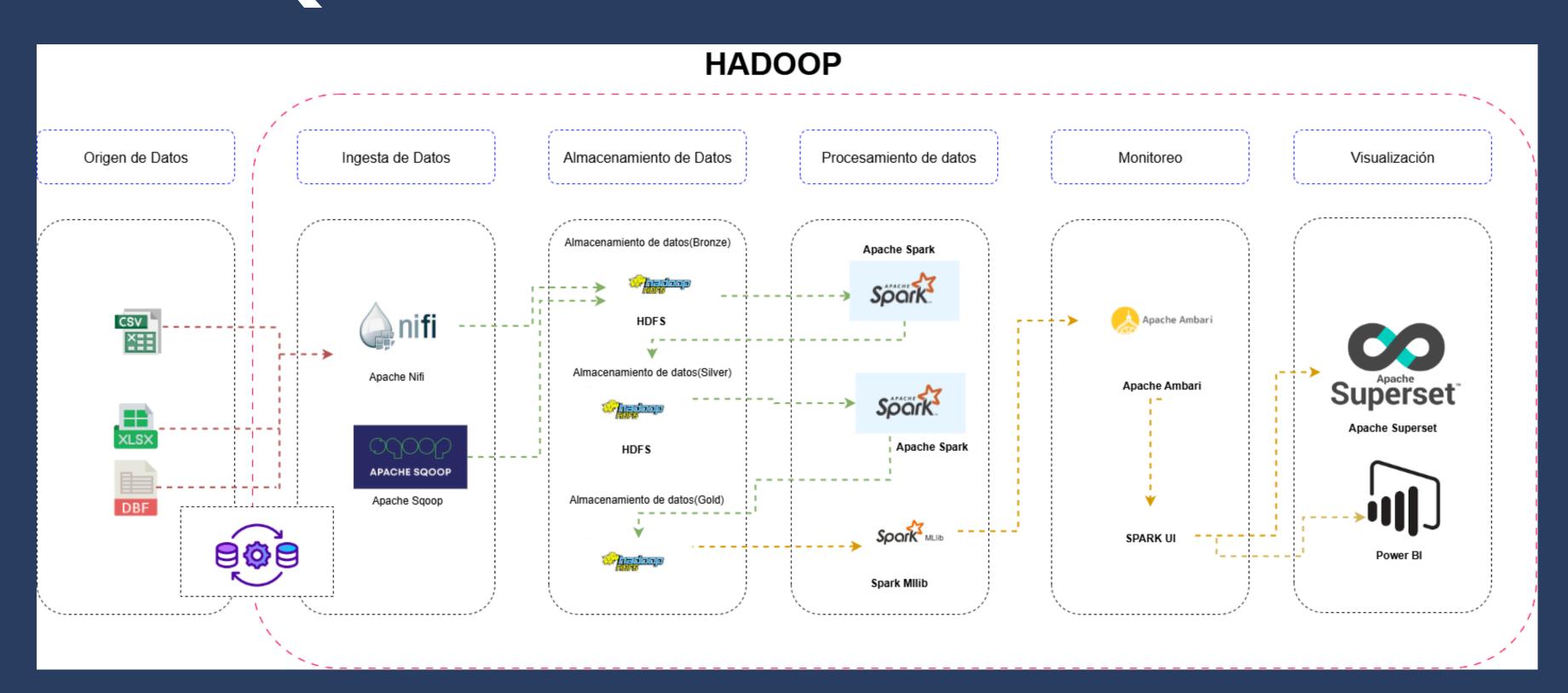


Type :help for more information.

```
sandbox-hdp login: root
root@sandbox-hdp.hortonworks.com's password:
You are required to change your password immediately (root enforced)
Last login: Mon Sep 22 20:36:36 2025 from 172.18.0.2
Changing password for root.
(current) UNIX password:
New password:
Retype new password:
[root@sandbox-hdp ~]# spark version
-bash: spark: command not found
[root@sandbox-hdp ~]# hdfs dfs -ls
[root@sandbox-hdp ~]# spark -shell -version
-bash: spark: command not found
[root@sandbox-hdp ~]# spark-shell -version
SPARK MAJOR VERSION is set to 2, using Spark2
Setting default log level to "WARN".
To adjust logging level use sc.setLogLevel(newLevel). For SparkR, use setLogLevel(newLevel).
Spark context Web UI available at http://sandbox-hdp.hortonworks.com:4040
Spark context available as 'sc' (master = local[*], app id = local-1758573730345).
Spark session available as 'spark'.
Welcome to
   /___/ .__/\_,_/_/ /_\\ version 2.3.0.2.6.5.0-292
Using Scala version 2.11.8 (OpenJDK 64-Bit Server VM, Java 1.8.0 171)
Type in expressions to have them evaluated.
```

ARQUITECTURA





MUCHAS GRACIAS