



BEMBOS, TRITON Y CERPER: A LA VANGUARDIA CON SAP BUSINESS ONE.

Bembos es una cadena peruana de comida rápida especializada en hamburguesas, fundada en 1988. Actualmente es líder en el segmento de hamburguesas y cuenta con 28 locales en Perú. La empresa tiene una planta de procesamiento con lo último en tecnología en elaboración de hamburguesas y salsas ofrecidas en sus establecimientos.

BEMBOS

“Nuestro cierre contable se reducirá de 45 a 5 días”.

Marcela Vegas, gerente de sistemas de Bembos

Uno de los principales objetivos que tiene la gerencia de Bembos es la internacionalización de la marca, para lo que se necesita un trabajo integrado de las distintas áreas que componen la organización, desde el frontdesk de atención en los locales hasta el almacén, en donde se guardan los insumos que forman parte del día a día de la compañía.

Mantener un mejor control de toda la cadena productiva y tener los resultados de venta diaria en tiempo real es fundamental en una compañía como Bembos, donde la rotación de productos e insumos es constante. Dentro del plan estratégico, se tenía como acción clave la mejora de herramientas tecnológicas con que contaba la compañía.

El departamento de sistemas de la compañía al saber que SAP estaba invitando a varias empresas a participar en un proyecto piloto para la implementación de su solución SAP Business One decidió participar e implementar este sistema integrado de gestión, por su funcionalidad y flexibilidad.

SAP Business One en Bembos

A la gerencia de Bembos le tomó dos meses poner en funcionamiento SAP Business One, que está operativo desde mayo de 2005. SAP Business One se encuentra operando en casi toda la compañía, desde el área logística, compras y almacenes.

Beneficios

- Uno de los principales beneficios obtenidos por Bembos a raíz de la implantación de SAP Business One es la automatización de las aprobaciones de compra. Antes se tenían colas de espera de jefes de área esperando la aprobación del gerente administrativo.
- El ahorro de tiempo y el control de existencias en los almacenes es otra de las ventajas que se desprende de la implantación de esta solución.
- La facilidad de tener en tiempo real las cifras de las ventas, de las compras y la cantidad de insumos en almacenes ha permitido proyectar que los cierres contables se vayan reduciendo paulatinamente. El objetivo es reducir el cierre contable de 45 a 5 días.



Triton Trading es una empresa con quince años en el mercado peruano dedicada a la importación de maquinaria especializada para el sector portuario, para el trabajo en almacenes y centros de distribución.

TRITON

“Gracias a SAP, Triton Trading seguirá creciendo con las mejores posibilidades de atención a sus clientes”.

Luis Vargas, gerente general de Triton Trading

El asesoramiento continuo que brinda a sus clientes le ha permitido a Triton Trading ganarse una gran reputación en el mercado peruano como el distribuidor con el mejor servicio post venta, además del reconocimiento por el trabajo personalizado que realiza a sus clientes en cuanto a la maquinaria que necesitan para sus manejos logísticos.

En los últimos años Triton Trading creció rápidamente, lo que significó el aumento del flujo de información que las distintas áreas de la empresa reportaban a la gerencia general. El incremento de datos y la falta de un sistema integrado de gestión que facilitara la recopilación de información sustancial para la toma de decisiones se convirtió en una desventaja comparativa, lo que restaba tiempo a la gerencia y disminuía su capacidad de reacción y previsión ante problemas y oportunidades.

Por ello era imprescindible implementar un sistema de gestión que integrara y facilitara el uso de información que se generaba en distintos departamentos de la empresa. “Conocíamos de SAP por su liderazgo mundial y decidimos irnos con ellos al saber que ofrecían una alternativa para empresas medianas como la nuestra”, señala Luis Vargas, Gerente General de Triton Trading.

SAP Business One en Triton Trading

Beneficios

- En tan solo dos meses se implantó SAP Business One en Triton Trading. La adaptabilidad del aplicativo ante distintos entornos (OS) y su diseño “friendly user” facilitó su implantación y adaptación en la compañía. Desde septiembre de 2005 Triton Trading utiliza la solución de manera satisfactoria.
- SAP Business One integra las operaciones comerciales, financieras y contables de Triton Trading facilitando la recopilación de datos de manera instantánea, lo que permite un mejor control del negocio.
- Para Luis Vargas, gerente general de Triton Trading, el principal beneficio obtenido en respuesta a la implantación de SAP Business One ha sido la estandarización y mejora de los procesos que realiza la empresa, permitiendo al personal entenderlos y seguirlos claramente.
- Otra de las ventajas que se ha identificado al poco tiempo de tener operativo este sistema es la eficiente distribución de las horas que dedica la gerencia a la toma de decisiones, ya que cuenta con información en tiempo real de las áreas de la empresa.
- “Ahora en Triton Trading, con SAP Business One obtenemos información en tiempo real sobre ventas, nivel de stock y pedidos pendientes. Además, nos permite identificar oportunidades de ventas con los clientes y se realiza un seguimiento a nuevos clientes”, comentó Luis Vargas.





Cerper es una empresa peruana con más de 40 años de experiencia en el control de calidad de alimentos y elementos orgánicos. Desde su origen, Cerper ha estado ligada al sector hidrobiológico, específicamente harina de pescado, producto en el que fue pionero en el campo de las certificaciones y análisis. Posteriormente, la empresa amplió su campo de acción a la agroindustria y alimentos en general, con especial énfasis en los productos de exportación y en todo lo relacionado con el medio ambiente.

CERPER **“SAP Business One nos permite generar mayor valor”.**

Eduardo Scerpella, gerente general de Cerper

En los últimos dos años Cerper tuvo como objetivo desarrollar un sistema integrado de gestión que le permitiera manejar eficientemente todos sus procesos internos y fortalecer la relación con sus clientes, simplificando papeleos y controlando el cumplimiento de las metas.

“Analizamos la implementación de soluciones desarrolladas de manera individual pero no se adecuaban a nuestras necesidades. Cuando nos presentaron SAP Business One nos percatamos de que era una opción a la medida de empresas como la nuestra”, comenta Eduardo Scerpella, gerente general de Cerper.

SAP Business One en Cerper

“Gracias a SAP Business One podemos acceder a información en tiempo real en diferentes áreas como ventas, cotizaciones; podemos hacer seguimiento de los trabajos en proceso, elaboración de las ratios, eficacia de vendedores, entre otros”. Este sistema integrado de gestión es una gran herramienta para la toma de decisiones de manera efectiva señala Eduardo Scerpella, gerente general de Cerper.

En Cerper, el área comercial se ha visto beneficiada con la aplicación de esta solución, facilitando la recopilación de estadísticas sobre clientes y vendedores. Además, permite observar el grado de cumplimiento de las metas y crecimiento de la empresa con respecto al año anterior así como la eficacia de cada uno de los vendedores. En eso Cerper ha ahorrado 30 ó 40 por ciento con respecto a los tiempos anteriores.

Beneficios:

- SAP Business One es una solución integral que cuenta con herramientas que han permitido a Cerper administrar la emisión de órdenes de servicio y órdenes de cotizaciones. “Ahora se supervisan las instrucciones al laboratorio que es donde se registraba el mayor flujo de papeles antes de SAP Business One. Además, se puede acceder a información en tiempo real de las emisiones de facturas, las cuentas por cobrar y el costo de planillas”.
- “Un hecho relevante también es que gracias a la implementación de esta solución podemos elaborar balances en línea, cuentas por cobrar en tiempo real, órdenes de servicio y órdenes de trabajo. Esto nos genera un ahorro de tiempo del 40% en comparación al año anterior y nos permite una mejor toma de decisiones”, dice Scerpella.
- “Conforme transcurran los días iremos aumentando el uso y el conocimiento del sistema para llegar al cliente de manera más segura y eficaz. Nuestro vínculo con SAP Business One lo vamos a valorizar más por las capacidades de entablar en una relación de alto valor con nuestro cliente, que por simplemente manejar la contabilidad o administración”, dijo.

SAP Andina y del Caribe

Caribe: Tel: (787)775-3100 Fax: (787)775-3110
Colombia: Tel: (571)600-3000 Fax: (571)600-3001
Perú: Tel: (511)215-6900 Fax: (511)215-6901
Venezuela: Tel: (58212)276-5400 Fax: (58212)267-4327

www.sap.com/andearcarib

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



© 2005 by SAP AG. All rights reserved. SAP, mySAP, mySAP.com, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. MarketSet and Enterprise Buyer are jointly owned trademarks of SAPMarkets and Commerce One. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective owners.
Printed on environmentally friendly paper.