

## Historia de Exito SAP



**CAVEGUIAS** es la única empresa venezolana de publicidad, especializada en servicios de información y en la publicación de directorios impresos y electrónicos, que produce, edita y distribuye la Guía Telefónica Oficial de Venezuela. En este directorio se registran los números telefónicos residenciales y comerciales del país.



## LA GUIA DEL EXITO CON SAP

Caveguías tiene más de 47 años de trayectoria, y su composición accionaria está distribuida en 80 % de la Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (CANTV) y 20 % de Grabados Nacionales. Hoy, la empresa tiene presencia en Internet ([www.laguia.com.ve](http://www.laguia.com.ve)), ocupando una posición de vanguardia tecnológica en cuanto a la publicación de directorios electrónicos, incursión en el comercio electrónico y asesoría publicitaria en la Web. Todo esto con el objetivo de responder a las necesidades de servicios de información empresarial, indispensable hoy día.

### **INTEGRACION: EL VALOR**

Caveguías siempre se ha preocupado por revisar y mejorar todos sus procesos internos, buscando transformar a la organización en una empresa flexible, integrada y con capacidad de respuesta.

Es así como, luego de un estudio detallado de las ofertas presentadas en el mercado venezolano, la Solución Acelerada SAP R/3 - preconfigurada específicamente para las prácticas de negocios de Venezuela - , se determinó como la opción ideal para lograr la integración de sistemas dentro de la compañía, pues satisfacía los estándares y expectativas que la empresa buscaba en un proveedor de este tipo, asegurado además por una solución que ofrece un tiempo de implantación reducido y el acceso a las mejores prácticas de negocios reconocidas a nivel mundial.

Caveguías ya contaba con sistemas automatizados en algunas áreas, pero éstos no brindaban opciones eficientes de integración entre sí. Como afirma Luis Prieto, Gerente de Sistemas de Caveguías, “la mayoría de los usuarios tenían bases de datos particulares, creadas en Excel, o se veían obligados a trabajar con sistemas aislados, además del conocido “Sistema Fórmula” de la CANTV (empresa matriz

que agrupa a Caveguías entre sus compañías relacionadas). Sin embargo, nuestra idea fundamental era lograr una integración que nos permitiera ser mucho más eficientes en nuestras funciones básicas del área administrativa, tales como tesorería, administración, contabilidad, cuentas por cobrar, cuantas por pagar y compras”.

Actualmente, se ha logrado eliminar en un 90 % el reprocesamiento de la información, además de haber completado la automatización de aspectos claves dentro de la organización tales como la requisición de materiales, proceso que anteriormente se realizaba manualmente en el departamento de compras.

**“Actualmente, cada departamento es responsable de generar sus propias requisiciones y enviarlas directamente al área de compras, de modo automatizado y en tiempo real, a través del sistema de SAP”**

Luis Prieto, Gerente de Sistemas de Caveguías

“Hoy día, cada departamento es responsable de generar sus propias requisiciones y enviarlas directamente al área de compras, de modo automatizado y en tiempo real, a través del sistema de SAP”, explica Prieto.

## **TRABAJO EN EQUIPO**

El proyecto se inició a principios de 1999, y junto a IMG - empresa especializada en consultoría de proyectos SAP - se formó un grupo de trabajo multidisciplinario que determinó las especificaciones funcionales que requerían ser revisadas y ajustadas bajo la solución SAP. Según afirma Prieto, “el éxito del proyecto se consolidó en cuatro meses gracias a la eficiencia de un equipo conformado por diez personas del área financiera y técnica, quienes trabajaron al unísono para asegurar la rápida implantación de la solución de SAP”. En Caveguías, se implantaron los procesos de negocios incluidos en la Solución Acelerada SAP R/3, específicamente finanzas, control de costos y tesorería.

Así mismo, en la segunda fase del proyecto se implantó el proceso de negocios de Ventas y Distribución de esta solución. El tiempo récord del proyecto fue de cuatro meses.

“El motivo que nos impulsó a seleccionar SAP R/3 fue la confianza que nos brindaba el producto en sí dada su comprobada experiencia al utilizarse en empresas de diferentes sectores industriales a nivel mundial, también tuvimos en cuenta lo amigable de la solución, lo cual se vería reflejado en la velocidad de respuesta de nuestros

empleados ante un cambio de esta magnitud. Entendíamos que esta solución debía ser adaptada a nuestros requerimientos, pero teníamos la seguridad de que recibiríamos una excelente orientación por parte del equipo de SAP, lo que la convertía en la decisión más adecuada para Caveguías”, asegura Francisco Villafaña, Vice-Presidente de Finanzas. “Asimismo, el apoyo de IMG fue clave en la segunda parte del proceso, durante el cual se completó la instalación de la funcionalidad de Ventas y Distribución de SAP R/3” .

**“El motivo que nos impulsó a seleccionar SAP R/3 fue la confianza que nos brindaba el producto en sí, dada su comprobada experiencia al utilizarse en empresas de diferentes sectores industriales a nivel mundial”.**

Francisco Villafaña, Vicepresidente de Finanzas

Villafaña y Prieto comentan que además del soporte estratégico recibido por parte del equipo local de SAP Andina y del Caribe, contaron con la calidad y conocimientos del equipo conformado por IMG para apoyar a Caveguías en la implantación de la solución SAP. “La experiencia de IMG en

**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: (582) 276-5400-Fax: (582) 276-4327

[www.sap.com/andeanarib](http://www.sap.com/andeanarib)

proyectos SAP nos permitió conducir el proyecto a feliz término, conjuntamente con el entusiasmo y dedicación demostrados por el equipo de Caveguías que fue asignado para formar parte de esta implantación”.

Destacan además que uno de los beneficios tangibles que ofrece la Solución Acelerada SAP R/3, es que el tiempo y los recursos estimados para llevar a cabo su implantación se cumplen cabalmente. “SAP cumple lo que promete”.

La Solución Acelerada SAP R/3 cuenta con procesos de negocios específicos pre-configurados integralmente, comunes y estandarizables para las empresas venezolanas, incluyendo los ciclos de negocios de finanzas, costos, tesorería y de ingresos y egresos. Además, esta solución ofrece un tiempo de implantación acelerado - en un máximo de 4 meses - en donde los costos asociados a consultoría y uso de recursos se minimizan enormemente. Por esta razón el cliente paga un precio apropiado a las dimensiones de su negocio. Con la Solución Acelerada SAP R/3 se reduce el tiempo de implantación, por ende la inversión en consultoría y el uso de recursos internos del cliente, de acuerdo con sus requerimientos y tamaño del negocio. Esto permite a

cualquier compañía contar con una solución probada y exitosa, al precio apropiado, maximizando al mismo tiempo su retorno de inversión.

**SOPORTE A LA GERENCIA**

Gracias a la amplia cartera de soluciones que SAP ofrece a sus clientes, las expectativas que Caveguías tenía en un principio sobre los beneficios de la implantación han sido superadas. Actualmente, la empresa se encuentra evaluando la posibilidad de instalar, durante el primer trimestre de 2001 el proceso de negocios de Recursos Humanos (que incluye la nómina localizada a la legislación laboral venezolana), así como el Work Flow de R/3. Igualmente, además de continuar focalizados en la optimización de los procesos de negocios de SAP ya implantados y en la generación de más información para los usuarios, han decidido incorporar a corto plazo el Sistema de Información Gerencial (SIG) que brinda R/3. “Queremos que los niveles de alta gerencia puedan ver y manejar, en tiempo real, información específica sobre el estatus de los procesos que se están desarrollando en la empresa. Para ello, estamos evaluando cuáles son los reportes generados por el SIG, al igual que los posibles usos que le pudiéramos dar internamente, para obtener un mayor beneficio de acceso a la información obtenida por cada departamento”, concluye Prieto.