



Urman, una de las principales empresas mexicanas productoras de accesorios como agendas, cuadernos escolares y artículos de oficina, se deshizo de su antiguo sistema de administración, que generaba caos, y apostó el crecimiento sostenido que ha tenido en la plataforma de SAP Business All-in-One

SAP: Un socio estratégico

Urman

UN REEMPLAZO DETERMINANTE

Urman es una compañía que ha venido creciendo muy fuerte en los últimos cinco años, de hecho han crecido diez veces su tamaño. Es una firma dedicada a la creación de productos escolares, sobre todo, cuadernos, agendas, carpetas, entre otros. Han revolucionado el mercado con la innovación, el diseño de sus productos y la gran calidad que hoy los distingue.

Urman inició operaciones en 1991, a partir de la fabricación y venta de artículos de piel y más adelante de semi-piel. Empezaron a producir agendas y luego el negocio evolucionó y se convirtió en lo que es hoy. Actualmente dan empleo fijo a 200 personas y a 700 eventuales.

El crecimiento que ve venir Del Castillo para Urman es halagüeño. La firma ya tiene presencia en Centroamérica, Caribe y Sudamérica y han iniciado operaciones en algunas ciudades de Estados Unidos.

El difícil arranque

Como muchas empresas medianas en México, el primer programa de administración que utilizó Urman fue la hoja de cálculo. En 1994 cambiaron a un sistema en Unix, con las consabidas adecuaciones a su medida, para operar las áreas de: logística, operaciones y fabricación –entonces fabricaban en México–.

Bajo esta plataforma trabajaron casi una década y les funcionó bien hasta que dada la demanda del mercado tenían que desarrollar más ágilmente y no resultaba así. Fue entonces que decidieron adquirir la plataforma de Oracle, para cubrir las áreas desatendidas por el otro sistema.

Manuel del Castillo Uribe, director general y fundador de Urman, dijo: “La nueva plataforma no cumplía con nuestras necesidades, sobre todo, en la parte contable. Teníamos que reprocesar nuevamente toda la información para contabilizar; eso, obviamente, era un trabajo doble”.

Fue entonces que en Urman se abocaron a la búsqueda de un sistema más robusto, que les solucionara esos problemas en el área contable y que gozara de reconocimiento. Además se venía una etapa de fuerte crecimiento y tenían que hallar una aplicación que aguantara el paso.

Del Castillo sabía que agilizando la parte contable, la compañía podría operar más profesionalmente. El problema principal que tenía Urman se generaba cuando la información llegaba al área contable. “Necesitábamos un sistema integral en donde se pudiera ligar toda la información con la parte administrativa”, recordó Del Castillo.

Urman operaba ineficientemente ya que debía esperar 25 días para conocer las ventas del último mes. Y no sólo eso, tenían que recapturar la información, vaciarla en otro sistema y, entonces sí, analizar los datos.

Cambio de proveedor

Una exigencia que Del Castillo impuso fue contar con información real y en línea, bajo un mismo sistema. “Si los cierres de mes tardaban 25 días en consolidarse y necesitábamos tener la información financiera de nuestras operaciones en un día”, explicó el director general.



“La nueva plataforma no cumplía con nuestras necesidades, sobre todo, en la parte contable”

Manuel Del Castillo Uribe
Director General
Urman

Del Castillo armó la convocatoria para invitar a concursar a un nuevo proveedor. "Citamos a varias empresas: Crescendo, JD Edwards y SAP. La verdad es que no quise buscar mucho. Decidí irme con SAP por el reconocimiento que tiene la marca en el mercado, porque son los número uno en sistemas empresariales y porque ya no quería experimentar", explicó Del Castillo.

Dado el crecimiento en el extranjero que traía Urman, Del Castillo optó por SAP Business All-in-One para aprovechar la apertura que ofrece la aplicación y para consolidar la información de otras subsidiarias.

El business partner que atendió a Urman fue Link Systems. Ellos propusieron un plan de implantación a 12 semanas, lo cual se consiguió utilizando el preconfigurado de SAP Baseline. De hecho, gracias a las soluciones preconfiguradas de SAP las implantaciones pueden realizarse en tiempos más cortos y Urman fue un ejemplo de ello.

Con el ímpetu que traían los empleados después de una certificación ISO 9000, Urman no lo pensó y arrancó inmediatamente la implantación. Gracias a la certificación, Urman pudo alinear la empresa a procesos, situación que ayudó enormemente a conseguir la meta en ese tiempo.

Pero no sólo eso ayudó. Los empleados de Urman tuvieron oportunidad de practicar, previo al arranque, de hacer pruebas e irse familiarizando con el sistema.

Inicialmente se capacitaron a 10 líderes en todos los módulos de SAP Business All-in-One: Operaciones, Logística, Comercial, Administración, Contabilidad, Compras, Almacén, Inventarios, Facturación y Tesorería. Se capacitó a todas las áreas de la empresa porque querían arrancar todo simultáneamente.

Y para evitar el desgaste, Urman decidió no trabajar en paralelo. "Se fijó una fecha de corte y ese día bajamos el switch de uno y subimos el del SAP. Durante el tiempo que duró la implantación se cargó la información, se alimentaron los datos y se capacitó al equipo", recordó Del Castillo.



Dado el crecimiento en el extranjero que traía Urman, Del Castillo optó por SAP Business All-in-One para aprovechar la apertura que ofrece la aplicación y para consolidar la información de otras subsidiarias

La base de datos, con los más de 1,200 catálogos de productos, se transfirió a SAP, la antigua plataforma dejó de existir el día que hicieron la transición.

Ventajas de SAP

La fecha de cierre y arranque fue el 6 de agosto de 2007. “Ese día iniciamos toda la operación ya bajo SAP Business All-in-One. Los datos almacenados en el viejo sistema quedaron ahí, sólo para consultas históricas”, comentó Del Castillo.

El director general de Urman todavía recuerda los comentarios de los usuarios sobre SAP: “Fueron muy positivos”. También está conciente de que el siguiente paso es aprovechar todas las ventajas. “El sistema es tan útil y hace tantas cosas que actualmente no lo explotamos al cien por ciento, pero conforme pase el tiempo y vayamos aprendiendo tendremos mejoras más visibles en el negocio”, recapituló Del Castillo.

Sin duda el apoyo de Link Systems fue vital. En Urman consideran que los asesores los fueron guiando sin prisas y lograron que todo el equipo se comprometiera con el proyecto. Del Castillo mostró su asombro: “Haber bajado el switch de un sistema, y de repente un día amanecer ya con SAP Business All-in-One, fue un shock agradable y sorprendente para todos”. Toda la empresa ya opera bajo SAP. Con esta aplicación se controlan gastos de viajes, compras, entregas, inventarios, entre muchos otros.

Entre otros beneficios, Urman ha percibido de entrada que el cierre de mes se hace en cinco días. “Lo ideal es reducirlo a dos días máximo, aunque el sistema es tan poderoso que podemos verlo en línea, pero para llegar a esa etapa debemos ajustar procesos internos en Urman. Actualmente estamos concentrados en la optimización de los recursos vía la aplicación”, comentó Del Castillo.



“Decidí irme con SAP Business All-in-One por el reconocimiento que tiene la marca en el mercado, porque son los número uno en sistemas empresariales y porque, la verdad, ya no quería batallar”

Manuel Del Castillo Uribe
Director General
Urman

**SAP México y
Centroamérica**

Prol. Paseo de
la Reforma No. 600
Santa Fe, 01210, México, D.F.
Tel. +52 55 5257-7500
Fax +52 55 5257-7501

Av. Vasconcelos 101,
Esquina Río Nazas
Edificio BBV, piso 4
Garza García, Nuevo León
Tel. +52 81 8152-1700
Fax +52 81 8152-1701
www.sap.com/mexico

En el área de ventas tuvieron una mejora notable. Una persona capturaba toda la información que traían los vendedores. De hecho, la fuerza de ventas estaba concentrada en este puesto, pues realizaba funciones como: reunir, mandar y capturar los pedidos. En temporada fuerte, esta persona no se daba a abasto y había que auxiliarlo con más personal. Hoy, son los mismos vendedores quienes facturan y como tienen acceso a las facturas y a los inventarios, pueden dar información real para desempeñar mejor su trabajo.

Después de la entrada de SAP, Urman aplicó recortes y reubicaciones de personal. Del Castillo considera que gracias a esta aplicación se balanceó la carga de trabajo. "Anteriormente había áreas que se mataban sacando la carga diaria; hoy, están más dedicadas al análisis de información, que a arrastrar el lápiz", comentó el ejecutivo de Urman.

La integración que ha conseguido Urman es notable. Toda su información para poder operar ya está en línea, también en línea están las restricciones para acceder a dicha información. De tal forma que los datos no pueden ser alterados y esto les da la garantía de trabajar con seguridad e información certera.

Un comentario que ha escuchado con frecuencia Del Castillo es la velocidad con que se realizó la implantación. "Hay personas que me preguntan cómo logramos este proyecto con éxito y en tan poco tiempo. Mi respuesta es siempre la misma: contamos con empleados muy capaces, guiados por personas expertas", dijo el fundador de Urman.

Convencido de que la inversión en la aplicación tenía que acompañarlos en sus metas de crecimiento, Del Castillo no titubeó un instante y concluyó: "Lo que ya no quería era cambiar de software, deseo que Urman crezca con la misma aplicación. Por eso invertimos en SAP Business All-in-One, la plataforma que tendremos para el futuro".

"Gracias a SAP Business All-in-One se balanceó la carga de trabajo. Anteriormente había áreas que se mataban sacando la carga diaria; hoy, están más dedicadas al análisis de información, que a arrastrar el lápiz"

Manuel Del Castillo Uribe
Director General
Urman