

Historia de Éxito Productos de Consumo Masivo



“SAP es una herramienta muy útil que nos obliga a ser ordenados, tener procesos bien definidos, usuarios finales de muy buen nivel y mejoramiento continuo, obteniendo como resultado información confiable y oportuna para tomar decisiones”.

Jeovana Ibarra, Gerente de Sistemas y Control de Procesos de Coagra

Ficha técnica:

Sumario:

En octubre del año 2004 la empresa distribuidora de agroinsumos Coagra incorporó las soluciones de SAP a sus operaciones con el fin de mantener un eficiente control y uso de los recursos, junto con optimizar el proceso de toma de decisiones.

Website:

www.coagra.cl

Desafíos claves:

- Contar con mercados abiertos y eficientes para la colocación de los productos
- Rentabilidad en las operaciones frente a la competencia

Objetivo del proyecto:

Encontrar un sistema de gestión que ayudara a Coagra a integrar todos los procesos de negocios de cada una de las sucursales e informar debidamente a la gerencia y el directorio sobre lo que ocurría en cada uno de ellos.

Soluciones y servicios:

mySAP ERP, SAP on BlackBerry Mobile Solution

Por qué una solución SAP:

- Porque acelera los procesos de gestión dentro de la empresa
- Porque permite tener información actualizada y oportuna para la toma de decisiones.

Implementation highlights:

- El proceso de implementación se extendió durante seis meses
- Actualmente 160 empleados de Coagra están capacitados para trabajar con SAP

Beneficios clave:

- Mejora en el proceso de toma de decisiones
 - Información confiable, efectiva y oportuna en todas las áreas de la empresa
- Partner de la implementación:
BDO Consulting Chile S.A.

Base de Datos:

SQL Server

Hardware:

Servicio tercerizado a través de la empresa Novis

Sistema Operativo:

Microsoft Windows

Coagra: La innovación tecnológica se hace presente en la agricultura

El gran crecimiento que ha experimentado Coagra en los últimos años y la necesidad de acelerar el proceso de toma de decisiones llevó a esta empresa distribuidora de agroinsumos, maquinarias e implementos y ferretería agrícola en general, a buscar en el mercado un software que fuera a la par con sus requerimientos.

Es así como se evaluaron todas las propuestas de ERP disponibles en el mercado y finalmente se optó por SAP, dado que soportaba en un 80% las necesidades de Coagra.

Según cuenta Jeovana Ibarra, Gerente de Sistemas y Control de Procesos de la firma, para la implementación del ERP se debió superar la resistencia al cambio por parte de los usuarios finales, “pero esta etapa se superó y en la actualidad SAP es una herramienta muy útil que nos obliga a ser ordenados, tener procesos bien definidos, usuarios finales de muy buen nivel y mejoramiento continuo, obteniendo como resultado información confiable y oportuna para tomar decisiones”, explicó.

En términos prácticos, gracias a la presencia de SAP ha sido posible sincerar las cifras de existencia, cuentas por cobrar, precios de compra, márgenes, etc. “La verdad es que SAP es el ERP que nos da la tranquilidad para soportar sin problemas el futuro crecimiento de la compañía”, agrega Ibarra.

Grandes beneficios

Coagra aporta con servicios que son de gran ayuda para el productor agropecuario, ya que entrega apoyo técnico y crediticio con miras al mejoramiento de la productividad. En términos prácticos, la firma se dedica fundamentalmente a la distribución y venta de agroinsumos (pesticidas, semillas y fertilizantes); implementos; maquinaria agrícola; ferretería agrícola; corretaje de granos y de propiedades; acopio, secado y guarda de granos y todo aquello que el mundo rural requiera.

Actualmente, Coagra cuenta con una red de once sucursales y una oficina comercial, distribuidas en las Regiones Metropolitana, Sexta, Séptima y Octava.

“Dado que contamos con varias filiales, era indispensable tener disponible la información confiable, oportuna y transparente de todas ellas y gracias a SAP, en las oficinas centrales se está al tanto de todo lo que ocurre, permitiendo tomar las decisiones en el momento”, cuenta Ibarra.

Implementación

La implementación de SAP comenzó en octubre 2004 y la salida en productivo se realizó el 1 de mayo 2005 contando con tres módulos básicos: SD, MM y FICO. La idea era estandarizar los procesos para que en el corto plazo se incluyeran otros módulos.

La capacitación se realizó a 160 personas de distintas secciones de la compañía, y los principales usuarios son los directores y gerentes de Coagra.

Después de doce meses operando con SAP, la empresa reconoce que la reestructuración interna ha generado procesos más eficaces y el personal se ha redistribuido en las áreas más productivas. “Nos hemos beneficiado mucho en cuanto a ventas, como resultado de la mejor atención al cliente en tiempo-respuesta que tenemos gracias al software”, acota Ibarra.

Hacia el final del proyecto de implementación del ERP, Coagra se planteó movilizar a su fuerza de venta a fin de explotar el potencial de la solución SAP y de entregarles acceso a los procesos de negocios relacionados con la venta de insumos. Esto, directamente desde terreno y en línea con el ERP de SAP. Para llevar a cabo esto, se implementó una solución de bajo costo, rápida, sencilla de operar y confiable y con la seguridad

necesaria para llevar a cabo transacciones de compra-venta sobre dicha plataforma. Coagra escogió para esto el uso de la plataforma BlackBerry, la cual se integra en forma natural con las soluciones SAP, a través de SAP NetWeaver.

“La verdad es que SAP es el ERP que nos da la tranquilidad para soportar sin problemas el futuro crecimiento de la compañía”.

Jeovana Ibarra, Gerente de Sistemas y Control de Procesos de Coagra

Hoy una parte importante de la fuerza de venta de Coagra es capaz de realizar todas las operaciones relacionadas con su proceso de venta, directamente desde el dispositivo móvil BlackBerry, mientras visitan a sus clientes.

Como meta futura, Coagra espera tener a todos sus vendedores capacitados en el uso de Blackberry, un dispositivo móvil que permite que los funcionarios de Coagra puedan acceder a todas las transacciones, órdenes de venta y toma de pedidos que la empresa realice con información en línea, oportuna y confiable. La instalación de este sistema se extendió por cinco semanas y su éxito ha reforzado los deseos de extender su manejo a un mayor número de empleados.

Otra de las tareas pendientes es la de incluir al área administrativa en el manejo de las nuevas tecnologías. “Con la actual plataforma, tenemos la posibilidad de crear nuevas áreas de negocios e implementar para éstas los modelos necesarios para que nuestra ventaja competitiva esté orientada al cliente”.

Ibarra agrega que los pronósticos para Coagra son auspiciosos gracias a la masiva industrialización en el sector de la agricultura. “Hoy vamos de la mano con la tecnología, lo que nos permite producir eficientemente, mejorar la calidad y el rendimiento, lo que a su vez nos abre a los mercados externos en la medida en que cumplimos con las normas que se nos exigen”.

www.sap.com/chile

© 2006 by SAP AG. Todos los derechos reservados. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp y otros productos y servicios de SAP citados en este documento, así como sus respectivos logos son marcas o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países del mundo. Todos los demás productos o servicios que se mencionan son marcas registradas de sus respectivas empresas. Los datos que contiene este documento tienen un propósito meramente informativo. Las especificaciones nacionales de producto pueden variar.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

