

Historia de éxito Productos de Consumo Masivo



“La empresa es hoy más rentable que antes de SAP, porque tenemos más información y porque tomamos mejores decisiones en todas las áreas. SAP ayuda y organiza, lo que ha generado mejoras importantes en los costos”.

Carlos Méndez, gerente general Lo Saldes.

LO SALDES: SÓLIDO CRECIMIENTO CON INFORMACIÓN ORDENADA Y CENTRALIZADA

Lo Saldes fue fundada en 1968 por un inmigrante español que comenzó con un pequeño negocio de barrio, enfocado principalmente a la venta de pan y algunos productos dulces tradicionales. Lo Saldes cuenta actualmente con seis locales de producción propia y dos de abastecimiento, ubicados en las comunas de Las Condes y Vitacura, con servicios artesanales de panadería, pastelería, empanadas, cafetería, y restaurante y helados.

Punto de partida

El objetivo de Lo Saldes es entregar productos de buena calidad en forma artesanal. Es por eso que en sus locales tratan de mostrar sus hornos y cocinas a la vista, para que el público pueda observar la producción en el lugar. “Yo creo que la gente aprecia ese sabor en el producto y se da cuenta de la diferencia”, explica Méndez.

Antes de seguir con el crecimiento, el gerente general decidió incorporar SAP en la empresa y ordenar la información. “Si tú administras un solo local es muy fácil tener la visión del negocio en la cabeza. Pero con 6 locales era imposible disponer de un orden de los datos. Debíamos seguir creciendo y abrir más locales, porque teníamos la certeza de que el concepto era bueno y a la gente le gustaba”, asegura. Además, ellos contaban con un software que no les entregaba toda la información que necesitaban, específicamente en el plano de la producción.

“Entonces decidimos instalar SAP porque nos propusimos tener la base que nos diera sustentabilidad y en el futuro crecer en forma sólida. Para nosotros fue un periodo de decir: ‘estemos un par de años haciendo menos locales y adquiramos las bases que nos permitan un crecimiento sostenido’”, declara. De otro modo, Lo Saldes temía evolucionar sin tener un respaldo de información detrás.

Compañía

- Nombre de la Compañía: LO SALDES
- Industria: Pastelería, panadería y salón de té
- Número de empleados: 220 personas
- Website : www.losaldes.cl
- SAP Solutions: SAP Business One
- Componentes del Hardware: IBM
- Sistema Operativo: Microsoft Server 2003
- Base de Datos: SQL Server 2000
- Partner de Implementación: Quintec
- Número de Usuarios: 26

Desafíos y Oportunidades

- En el año 2005, Lo Saldes se dio cuenta de que estaban creciendo rápidamente y sin un soporte sólido que le permitiera tener la información ordenada y centralizada. Estaban utilizando un software que no les había dado resultados porque no tenía la funcionalidad más importante para ellos: producción. Decidieron instalar SAP para tener una base que les diera sustentabilidad para crecer ya que tienen la convicción de que, para tomar buenas decisiones, deben contar con las herramientas y maquinarias tecnológicas óptimas. En ese contexto, SAP se presentaba como el mejor y más completo ERP.

Objetivos

- Disminuir los costos de producción.
- Necesidad de individualizar el costo por producto.
- Mejorar los márgenes.
- Incorporar y unificar las áreas de Contabilidad, Venta y Producción.

Highlights de Implementación

- SAP se comenzó a implementar a mediados del 2005. Sus trabajadores entendieron que ellos debían adaptarse a la herramienta para que el sistema funcionara. Una vez que SAP salió en vivo y que la información estuvo en orden, la empresa se reestructuró nuevamente.

Por qué SAP

- Previo a la implementación de SAP Lo Saldes analizó otros dos ERPs. Sin embargo, consideraron que SAP era la herramienta con más prestigio y confianza en el mercado. Al hacer la evaluación de SAP Business One y compararla con la competencia, concluyeron que la herramienta tenía todos los módulos requeridos e incorporaba las áreas de ventas, contabilidad y producción.

Beneficios

- Planificación de la producción por producto.
- Disminución de costos de producción.
- Información oportuna e integrada.
- Cierres contables en menor tiempo.
- Conocimiento del real interés del mercado en sus productos y así poder identificar el mix de productos más rentable.
- Mejora general en aspectos como control y manejo de toma de decisiones.
- Solidez para seguir creciendo.

Implementación

SAP salió en vivo a finales del 2005. “Sabemos que en materia de ERP SAP es lo más óptimo que podemos encontrar en el mercado”. SAP Business One comenzó con soluciones en las áreas de ventas, contabilidad y producción, y el partner de implementación elegido fue Quintec. Se capacitaban 30 empleados en las áreas de administración, producción, contabilidad, finanzas, ventas y marketing.

Según reconoce Carlos Méndez, desde el momento en que decidió instalar SAP, lo primero que asumió fue flexibilidad para incorporar los cambios. “Lo único que te exige es que adaptes tu negocio a SAP y a eso hay que estar dispuesto”. Con ello también se vieron obligados a entender más en profundidad cada proceso del negocio para poder ordenar la información.

Para cumplir los objetivos planteados fue necesario concienciar a los trabajadores de Lo Saldes. “Por ejemplo, en el área de contabilidad, antes los datos se digitaban cuando se necesitaban. Luego de SAP, la información se debía incorporar día a día. De lo contrario se detiene todo el sistema”. En ese sentido, hubo que trabajar en cambiar la mentalidad de los trabajadores que finalmente se acostumbraron y valoraron el orden que SAP le daba al trabajo.

Durante la implementación, Lo Saldes se enfrentó al desorden que implicaba tener la información previa sin una lógica. Para su puesta en marcha debieron contratar personal extra para ayudar en la organización de la data. “El drama al principio es cuando viene todo atrasado. Hay que incorporar más funcionarios para que ayuden a introducir todos los datos que vienen históricamente desordenados. De otra forma nunca lograrás tener información al día”.

Una vez en funcionamiento, lo que más le sorprendió de SAP fue que todo lo que a ellos se les ocurría, estaba incorporado y era posible de realizar. “Cuando uno compra un sistema de este nivel las cosas ya están hechas. No hay que ponerse tan creativo e intentar cambiarlas”.

Grandes beneficios

Méndez reconoce que el desorden con el que convivía la administración no fue visible hasta la implementación del ERP que ordenó el sistema. “No tener SAP afecta dramáticamente al negocio y desgraciadamente uno no lo ve hasta que -como todas las cosas- lo compara. Si nosotros hubiéramos tenido esta herramienta mucho tiempo antes, la verdad es que hubiéramos cometido muchísimo menos errores, que nos costaron mucho dinero”, aseguró.

En ese sentido, SAP le permitió a Lo Saldes bajar considerablemente los costos, lo que para Carlos Méndez, es el beneficio más tangible tras la incorporación de SAP. “La empresa es hoy más rentable que antes de SAP, porque tenemos más información, tomamos mejores decisiones en todas las áreas”.

La información que les entrega SAP les permite, a diferencia de antes, conocer cuáles son los productos más solicitados por los clientes. “Diría que lo más importante ha sido conocer nuestro negocio en términos de cuáles son los productos más rentables para la empresa, y a partir de eso tomar decisiones en ventas. Muchas veces nosotros funcionábamos al ojo”, confiesa.

Lo Saldes actualmente (2007) tiene la firme convicción de seguir expandiéndose, por lo que su próximo paso será abrir un nuevo local en San Carlos de Apoquindo. Un paso que darán junto a la solidez que les da SAP.

“No tener SAP afecta de forma dramática al negocio y desgraciadamente uno no lo ve hasta que -como todas las cosas- lo compara. Si nosotros hubiéramos tenido esta herramienta mucho tiempo antes la verdad es que hubiéramos cometido muchísimos menos errores.”

Carlos Méndez, gerente general Lo Saldes.

www.sap.com/chile/contactsap



©2007 by SAP AG. Todos los derechos reservados. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xAppz y otros productos y servicios de SAP citados en este documento, as. 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™

