

## Historia de Éxito Transporte



**“La solución que buscábamos no sólo tenía que ver con cómo mejorábamos nuestra área comercial. También debíamos hacer un cambio en la contabilidad, presupuesto y temas productivos. Cuando evaluamos a SAP, tenía todos esos módulos”.**

Luis Gándara, Gerente General de Nefex

### FICHA TÉCNICA:

**Compañía:**

Nefex

**Locación:**

Chile

**Industria:**

Transporte

**Productos/ Servicios:**

Productos de caucho, productos y servicios de la industria del transporte

**Utilidades:**

\$6.000 millones anuales /\$ US  
11.300.000

**N° de Empleados:**

157 personas

**SAP Solutions and Services:**

SAP Business One

**Partner:**

Quintec

**Desafíos y Oportunidades:**

Tener un software que vaya de la mano con su necesidad de contar con una tecnología que permita el crecimiento en la exigente industria del transporte, satisfaciendo sus expectativas de calidad y servicio de los clientes. Aumentar el valor de la empresa y entregar una rentabilidad razonable y sostenida a sus accionistas.

**Objetivos:**

-Conseguir un flujo eficiente de información transaccional íntegro, a través de las diferentes áreas de la empresa, unidades de negocio y áreas geográficas.  
-Lograr que los procesos de planificación estratégica, manejo de recursos humanos, optimización de

recursos, reducción de costos y capacidad de atención a clientes y proveedores se vean beneficiados, en tiempo y costo, por el manejo de sistemas integrados de este tipo.

**Implementation highlights:**

La adopción de SAP se llevó a cabo desde el 4 de junio hasta el 4 de noviembre.

Su implementación permitió hacer un eficiente manejo de la gestión del cambio con los empleados, lo que trajo numerosos beneficios para el funcionamiento general de la empresa.

**Por qué SAP:**

La solución que buscaban no sólo tenía que ver con cómo solucionaban el área comercial. También necesitaban un cambio en los procesos de contabilidad, presupuesto, y temas productivos. Al hacer la evaluación de SAP Business One y compararla con la competencia, concluyeron que la herramienta tenía todos los módulos requeridos.

**Beneficios:**

-Mejoramiento general en aspectos como control y manejo de toma de decisiones.  
-Significativa disminución en los tiempos de facturación y administración.  
-Mayor calidad y oportunidad de la información.

**Base de Datos:**

Microsoft SQL Server

**Hardware:**

HP

**Sistema Operativo:**

Microsoft Windows XP

## NEFEX:

**SAP permitió que el crecimiento fuera de la mano con la tecnología**

Nefex nació hace más de cuarenta años para entregar una amplia gama de productos de caucho y servicios a la industria del transporte. La empresa es considerada líder en la generación de productos y servicios de alta tecnología y calidad.

Sus áreas de negocio son variadas, entre otras, neumáticos nuevos para transporte, recauchaje de neumático de transporte de carga terrestre, minera, construcción, industria, grúas, agrícola y forestal. Además, se dedican a las reparaciones de neumáticos, con centros de servicios y plantas de reencauche. Tienen cobertura en casi todo el país, poseen siete oficinas a lo largo de Chile y centros de servicio en Santiago, Viña del Mar, Los Ángeles y Concepción.

Luis Gándara, Gerente General Nefex, se propuso durante el 2005 dos ambiciosas metas para la empresa. Crecer en el plazo de cinco años a una tasa del 20% y definir su modelo comercial como un negocio basado en la cercanía a sus clientes, aumentando el conocimiento de sus necesidades.

Rápidamente comenzaron a cumplir los objetivos de crecimientos de venta, apertura de más locales y aumento del nivel de la calidad del servicio. Sin embargo, los ejecutivos de Nefex se dieron cuenta de que en la medida que la compañía crecía, se hacía cada vez más difícil administrarla. Así lo explica Luis Gándara: “Nos empezamos a retrasar en la entrega de información, no teníamos datos que nos permitieran tomar decisiones comerciales, ni acceso a información de nuestros clientes, para conocer, por ejemplo, su venta histórica. Ahí entendimos que era imposible cumplir con los objetivos que nos habíamos planteado de mediano plazo, si nuestro crecimiento no iba de la mano con la tecnología”. Fue en ese momento, que optaron por evaluar los distintos sistemas de ERP y de todos los analizados, el más conveniente fue SAP.

“La solución que buscábamos no sólo tenía que ver con cómo mejorábamos nuestra área comercial. También debíamos hacer un cambio en la contabilidad, presupuesto y temas productivos. Cuando evaluamos a SAP, tenía todos esos módulos”, explicó Luis Gándara.

### Implementación

La implementación se llevó a cabo entre junio y diciembre del 2006. Tras eso, Nefex se sumó a los 13 mil clientes de pequeñas y medianas empresas que SAP posee en el mundo y a los más de 120 con que cuenta en Chile.

“Lo primero fue la elección de software, que fue una experiencia interesante, porque es un ámbito en que la cantidad de oferta que hay a nivel mundial y local es mucha. Surge esta oferta SAP que llama mucho la atención, porque se mueve en toda la industria de todo el mundo”, explicó Gandara.

Un paso importante para Nefex, fue la forma en que su partner, en este caso Quintec, se involucró en la empresa y fue capaz de entender las verdaderas necesidades. “Si bien es cierto hay un principio de que nosotros nos debemos ajustar a la herramienta, ésta se flexibilizó también y logró que, por ejemplo, en áreas como el proceso productivo se adaptara mucho mejor a nuestras necesidades”, aseguró Luis Gándara. Para él, la implementación se transformó en un proceso entretenido, porque se volvió a introducir en la génesis del negocio y a redefinir procedimientos.

Se capacitó a diez empleados, los que se convirtieron en monitores y a su vez éstos empezaron a hacer un árbol de capacitación hacia otras áreas.

Gándara asegura que no hay recetas mágicas ni guiones explícitos para implementaciones exitosas; solamente trabajo bien realizado, una correcta metodología y aspectos que deben cuidarse antes y durante el proceso e, inclusive, cuando el sistema entra en función.

Él recomienda que la implementación se haga con un gran lanzamiento al interior de la compañía. Principalmente porque es un beneficio que revoluciona a la empresa y es necesario que todos los empleados se comprometan con eso.

**“La experiencia con SAP Business One ha sido positiva. Es una herramienta que a uno le permite tener disponible los datos de toda la empresa, independiente del lugar físico en donde se esté. Estoy parado en cualquier punto del país y tengo acceso a la información. Eso tiene un valor gigante”.**

**Luis Gándara, Gerente General de Nefex**

### Grandes beneficios

Entre las grandes ventajas que Nefex reconoce de SAP está la integración de los procesos de información entre las distintas áreas de la organización, la

información disponible e inmediata para la toma de decisiones, el incremento en la productividad, la mejora de los tiempos de respuestas, la rápida adaptación a los cambios, la integridad de los datos y la seguridad.

Nefex obtuvo de SAP una herramienta que le permite tener un flujo eficiente de información transaccional, procesos de planificación estratégica, manejo de recursos humanos, optimización de recursos, reducción de costos, capacidad de atención a clientes, optimización de los procesos de gestión e incremento de la capacidad de proporcionar información confiable, en tiempo real.

“La experiencia con SAP Business One ha sido positiva. Es una herramienta que a uno le permite tener disponible los datos de toda la empresa, independiente del lugar físico en donde se esté. Estoy parado en cualquier punto del país y tengo acceso a la información. Eso tiene un valor gigante”, explica.

“Tenemos módulos de la función SAP que se están manejando en forma impecable y que reportan lo que tienen que reportar y otros que no tanto, dado la propia capacitación del usuario. En general, logramos tomar una herramienta tremendamente poderosa, la incorporamos y nuestro proceso productivo no se ha detenido. Por lo tanto estamos cumpliendo nuestro objetivo final”.

Nefex recibió un beneficio extra relacionado con el aumento de las ganas de trabajar de los empleados. “La gente se empezó a entusiasmar en la medida que se sintió partícipe de esta herramienta y en la decisión de cómo hacer y cómo mover la información. Se transformó en un incentivo extra para los trabajadores, sin lugar a dudas. Lo que antes un trabajador necesitaba buscar en muchas partes usando dos horas para hallarlo, ahora con 2 ó 3 clicks lo encuentra. Eso hace que el usuario se entusiasme”, destaca.

El principal objetivo de Nefex es continuar sacándole provecho a la herramienta entregada por SAP, en términos de calidad de información, gestión, oportunidad y exactitud. “Ese es nuestro principal desafío. Aspiramos a ser líderes de la industria, crecer y hacer crecer el mercado, generando productos y servicios de alta tecnología y calidad, con presencia y reconocimiento nacional”, finaliza.

**"...logramos tomar una herramienta tremendamente poderosa, la incorporamos y nuestro proceso productivo no se ha detenido. Por lo tanto estamos cumpliendo nuestro objetivo final."**

**Luis Gándara, Gerente General de Nefex**



[www.sap.com/chile/contactsap](http://www.sap.com/chile/contactsap)

POWERED BY  
**SAP NetWeaver**



© 2007 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™**

