

Historia de éxito: Alimentos Nutra Bien

“Hoy, con SAP, todas las áreas están conectadas con información al día, lo que permite llevar un control de la gestión transparente que brinda información no sólo cuantitativa sino también cualitativa del desempeño del personal. Esto por que SAP permite que todo fluya muy rápido y así se detectan las necesidades de mejora de procesos y de capacitación para cumplir con los objetivos”.

Paula Jaras, Gerente de Operaciones de Nutra Bien.



CRECER CON TECNOLOGÍA

Nutra Bien decidió implementar SAP Business One como una manera de ser más competitivo y posicionarse dentro de los líderes del mercado con un servicio de excelencia, entregándole un plus significativo a su fuerza de venta.

Nutra Bien es una empresa líder en el mercado de snacks en Chile desde 1986. Sus productos se distribuyen desde Arica a Puerto Montt, y la planta de Talagante cuenta con tecnología de última generación. En este contexto, el fuerte crecimiento experimentado por la empresa durante los últimos años significó replantear el sistema de información que usaban.

“Hace dos años empezamos a tener problemas con la plataforma que teníamos, ya que era limitada en términos de gestión y de la información que nos entregaba. La empresa presentaba desafíos que había que afrontar: toda la información se ingresaba atrasada al sistema, y además este no me permitía indagar datos parciales de promociones o de comportamiento de distintos productos durante el mes”, señala Paula Jaras, Gerente de Operaciones de Nutra Bien.

Esto, ligado a un cambio de estrategia de la empresa que implicaba atacar en forma directa y rápida el canal informal de ventas de Chile (quioscos, tiendas chicas, minimarkets) y los mayores volúmenes de producción, los llevó a considerar la opción de implementar la solución SAP Business One como una forma de integrar sus áreas y ordenar la información.

El proyecto consistió en el desarrollo, la integración e implantación de SAP Business One, como un soporte de los procesos de compra, venta, contabilidad, bodegas y producción. El proceso comenzó en noviembre de 2004 y ya para enero de 2005, estaba funcionando, implicando un tiempo de implementación menor a lo esperado.

Av. El Bosque Sur #130, piso 11
 Las Condes, Santiago
 Tel.:(562) 440 3500
 Fax:(562) 440 3501
 info.chile@sap.com
 www.sap.com/chile

UNIFICANDO CRITERIOS

La automatización de las diferentes áreas de la empresa, ha permitido mejorar la eficiencia administrativa y del negocio, aumentando los ingresos y los volúmenes de venta. Todo gracias a la unificación de criterios de venta, condiciones comerciales y control de la fuerza de venta.

“Necesitábamos una solución que organizara toda la información y que entregara datos exactos. El cambio de estrategia iba a implicar un volumen aún mayor de facturación y por lo tanto, mayor digitación y complejidad para llevar el control de la trazabilidad de los productos. Si queríamos seguir creciendo, necesitábamos una solución como SAP”, dice Jaras.

Gracias a la nueva solución implementada, Nutra Bien puede evaluar el desempeño de un vendedor, tomando decisiones inmediatas de motivación o de corrección de procesos que permiten mejorar la gestión. “Actualmente podemos saber diariamente cómo está nuestra fuerza de venta, cuánto, qué productos, a quién y a qué precio está vendiendo”, puntualiza Paula Jaras. Hoy, las áreas de la empresa están interrelacionadas y por lo tanto se puede llevar un control más eficiente en cuanto a la gestión.

MOBILE ONE Y FACTURA ELECTRÓNICA

Gracias a la exitosa implementación de SAP Business One, se pudo agregar la aplicación Mobile One, desarrollada por el partner iUnO. Mobile One está totalmente integrada a SAP Business One, y permite a la fuerza de ventas de Nutra Bien tomar pedidos de los clientes, manejar su inventario de camioneta, facturar, cobrar, registrar gastos y manejar hoja de ruta de sus camionetas.

“El sistema de ventas móviles evita tener que digitar todos los días la factura. Nuestros vendedores de Santiago y regiones salen a vender con un dispositivo, donde tienen todos los productos y clientes, y en vez de facturar en un papel, lo hacen en la máquina. Cuando llegan a la planta, se conectan a SAP e ingresan toda la información, lo que se traduce en ganancia de tiempo y costo, ya que antes al digitar la empresa podía llegar a tener un desfase de tres semanas para obtener esta información”, agrega Jaras.

Asimismo, la implementación de factura electrónica, desarrollada por la empresa South Consulting, Solution Partner de SAP, permite convertir los documentos generados por SAP Business One en documentos electrónicos, que facilitan el proceso de negocio de la empresa, ya que elimina los grandes volúmenes de digitación por facturas y contabilizaciones.

FICHA TÉCNICA:

Nombre empresa:

Alimentos Nutra Bien S.A.

Número de empleados:

100

Industria:

Elaboración de masas horneadas

Página web:

www.nutrabiens.cl

Componentes de hardware:

Servidor, Compaq G4, 2 discos útiles, 2 discos de respaldo

Sistema operativo:

Microsoft Windows XP

Base de datos:

Microsoft SQL Server

Soluciones implementadas:

SAP Business One, Mobile One y Factura electrónica

Plazo de implementación:

Tres meses (3) para SAP, seis meses (6) para Mobile One y Diez meses (10) Factura Electrónica

Socio implementador:

iUnO

Desafío clave:

Control de gestión

Beneficios:

Obtención de información a tiempo, para mejorar procesos, implementar nuevos procesos, corregir e innovar.