

## Historia de Éxito Productos Forestales



**"Implementar SAP nos ha cambiado la visión de la realidad y del negocio. Mejoramos nuestra eficiencia, somos más eficaces y, además, nos hemos constituido en un modelo para el resto de las empresas del grupo".**

Alberto R. Cuevas, Gerente de Administración y Finanzas de SADEPAN.

### FICHA TÉCNICA:

#### Empresa Nombre:

SADEPAN LATINOAMERICANA

#### Locación:

Argentina

#### Industria:

Maderera

#### Productos y servicios:

placas de madera aglomerada y melamina

#### Facturación Anual:

28 U\$s millones

#### Empleados:

115

#### Sitio Web:

www.sadepan.com.ar

#### Partner:

T-System

#### Highlights de Implementación:

- Implementación de solución World Class en empresa PyME local.
- Customización y preparación de la herramienta para elaboración de reportes acordes a regulaciones internacionales y locales.

#### Por qué SAP:

- Herramienta sólida
- Calidad internacional
- Servicios, capacitación y mantenimiento local
- Conocimiento de la industria y de la empresa

#### Beneficios:

- Módulo financiero parametrizable a las necesidades del mercado local
- Módulo de materiales customizable a las necesidades de la empresa
- Inclusión de las mejores prácticas por sector de la empresa
- Unificación de los procedimientos administrativos
- Simplificación del proceso de reporting local y regional
- Integración con sistema bancario y financiero local
- Obtención de información en tiempo real
- Mejoramiento de la línea de producción
- Uso estratégico del stock
- Mejoramiento de la logística de proveedores y clientes

#### Otras Integraciones:

- SW: MS-Office
- OS: Windows2000 / WXP

## SALTO CUALITATIVO PARA EL CRECIMIENTO SOSTENIDO

### SADEPAN: Una empresa en crecimiento

La empresa SADEPAN LATINOAMERICANA, perteneciente al Grupo Mauro Saviola de Italia, se dedica en Argentina a la fabricación y comercialización de placas de madera aglomerada.

Hacia fines del año 2000 la empresa había diagnosticado que tenía importantes posibilidades de continuar creciendo y que para ello debía mejorar un conjunto de procesos y, junto a ellos, contar con herramientas que le permitieran realizar los cambios necesarios para dar un salto cualitativo para consolidar el crecimiento obtenido hasta el momento. Al iniciarse el ejercicio 2001, la empresa ya había tomado la decisión de implementar una solución tecnológica que le permitiera administrar y planificar todos los recursos con los que trabajaba habitualmente la empresa.

En aquel entonces, decidieron contactar a SAP junto a otros proveedores de soluciones ERP para evaluar cuál habría de ser la empresa que les brindaría la solución que mejor se adaptase a sus necesidades y a su economía.

Si bien en un primer momento todo indicaba que la solución ofrecida por SAP a SADEPAN tenía un costo significativo para la economía de la empresa, también es cierto que las referencias con las que contaban los tomadores de decisión de SADEPAN indicaban que la solución de SAP se destacaba por su solidez, por la presencia local y por la proximidad de sus técnicos en casos de necesitar hacer consultas sobre la herramienta.

Este aspecto resultó clave al momento de tomar la decisión frente a la oferta de otros proveedores, ya que, por lo menos a primera vista todos parecían tener una oferta similar.

Sin embargo, la situación de Argentina hacia fines del año 2001 y durante los comienzos del 2002 puso a prueba las promesas y la relación entre proveedor y cliente.

## Crisis: nuevos interrogantes sobre el proveedor y su solución

Además del costo de la herramienta, otro de los factores que se consideraron con el advenimiento de la recesión económica y la posterior crisis política fue si las funcionalidades de la solución ofrecida por SAP podrían hacer mucho más que lo que la empresa realmente necesitaba.

“Lo que buscábamos era una herramienta que creciera junto con la empresa, que nos acompañara. Por eso, aunque al principio parecía que estamos haciendo una compra desproporcionada, implementar SAP en SADEPAN resultó ser la mejor decisión”, señala Alberto R. Cuevas, Gerente de Administración y Finanzas

**"Lo que buscábamos era una herramienta que creciera junto con la empresa, que nos acompañara. Por eso, aunque al principio parecía que estamos haciendo una compra desproporcionada, implementar SAP en SADEPAN resultó ser la mejor decisión".**

Alberto R. Cuevas, Gerente de Administración y Finanzas de SADEPAN

## Requerimientos funcionales

Por el tipo de operaciones que SADEPAN tiene en la Argentina y por las características del mercado, la empresa necesitaba contar con un proveedor de soluciones de negocio que:

- Pudiera brindarle soporte de modo local;
- Conociera las regulaciones locales, como por ejemplo las impositivas;
- Pudiera comprender y satisfacer los requerimientos de una empresa mediana con todas las necesidades propias de la industria maderera;
- Que el personal responsable de la implementación del sistema contara con la experiencia para conectar la solución con todas las oficinas que la empresa tiene en el país, tanto con las administrativas como también con las que se hallan en su planta de producción en Entre Ríos.
- Dispusiera de la capacidad y expertise suficiente para realizar una implementación exitosa sin que la operatoria diaria de la empresa se viera afectada.

La empresa, además, no cuenta con departamento de sistemas sino que esa área la ha tercerizado.

En este sentido, la capacitación ofrecida a los 30 usuarios de la solución de SAP resultó ser central para poder capitalizar las funcionalidades de la nueva herramienta.

“Si bien al comienzo costó adaptarse a una herramienta tan completa, y dejar de lado todo lo que eran las planillas de cálculo, lo cierto es que la gente comenzó a confiar en la

información que tenía en la pantalla, y los reportes y informes se obtenían a otra velocidad, con la tranquilidad de saber que la información que ahí estaba era la correcta”, explica Cuevas.

“Pero, además, se trató de una integración completa con otras organizaciones con las que interactuamos a diario. Por ejemplo, dentro de la organización, el área comercial comenzó a relacionarse de otra manera con el sector de producción;

por otra parte, la comunicación con los sistemas de los bancos con los que operamos también se agilizó y los tiempos mejoraron notablemente”, explica el ejecutivo.

“Esta nueva manera de manejarse hizo que, a la vez, mejoráramos nuestras prácticas de trabajo, aún en Tesorería: nos cambió la realidad cotidiana”, explica.

Hacia comienzos de 2002, habíamos introducido un cambio cultural, mejorando la manera de trabajar, la eficiencia en los reportes, tanto internos como de aquellos que debemos remitir, periódicamente, a nuestra casa matriz en Italia.

## Un paso más allá...(Up Grade)

Hacia mediados del 2006, SADEPAN decidió actualizar la herramienta implementada durante el 2001, por eso buscaron nuevamente la asesoría de los profesionales de SAP. En esta oportunidad, al cliente se le recomendó que trabajara de la mano de uno de sus partners de negocio.

Las comunicaciones con la planta de producción instalada en la ciudad de Concepción del Uruguay se mejoraron a partir de la renovación de los servidores y la migración hacia una conexión con un mayor ancho de banda.

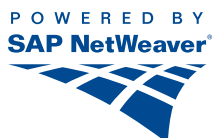
Además, se aprovechó para implementar mejoras en el módulo de finanzas, por medio de una buena customización que incluyó la configuración para la generación de reportes en pesos, dólares y la moneda europea.

“Si bien se trató de un proceso sumamente complejo, es de destacar la prolijidad del trabajo realizado. Además, haber contado con personal ya capacitado en la herramienta, hizo que el proceso de adaptación a ella fuera significativamente menor que en la primera oportunidad, pese a que habíamos duplicado la cantidad de usuarios”, explica Alberto Cuevas, quien participó en ambos etapas.

La implementación del Upgrade hizo que, además, se readecuaran los módulos, de producción y logística, así como también se abriera la posibilidad de incluir un tablero de comandos desde donde se pueden monitorear todos los datos en tiempo real, teniendo en la pantalla todas las áreas de la empresa con información confiable y segura. De esta manera, la empresa incorporó nuevas funcionalidades tales como el control de stock y el seguimiento del inventario en forma permanente.

Los resultados fueron positivos: la empresa puede dar respuesta inmediata a los requerimientos que provienen desde el exterior, en cualquiera de las monedas que se soliciten, mejorando el manejo del pago a proveedores y la comunicación entre el departamento de ventas y el de producción, haciendo que el rendimiento de la empresa sea más eficiente en su eficacia.

“Implementar SAP nos ha cambiado la visión de la realidad y del negocio. Mejoramos nuestra eficiencia, somos más eficaces y, además, nos hemos constituido en un modelo para el resto de las empresas del grupo”, explica Alberto Cuevas, Gerente de Administración y Finanzas de SADEPAN.



[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™**

