

## SAP® Caso de Sucesso Orobica Plast-Gom do Brasil



**“Com o SAP Business One, a Orobica do Brasil conseguiu gerir seu fluxo de caixa nas moedas Euro e Real ganhando agilidade em seus processos com a Matriz e confiabilidade nos relatórios financeiros.”**

Luis Glauco Coelho, gerente administrativo da Orobica do Brasil

### Sumário

Desde o início das operações no Brasil, a Orobica Plast-Gom do Brasil tinha em mente a adoção de um sistema de gestão empresarial completo, que fosse capaz de suprir as necessidades de todas as áreas de negócios com simplicidade. A solução escolhida foi o SAP Business One. Com a solução, além da total compatibilidade com o seu orçamento, a Orobica Plast-Gom do Brasil ainda reduziu custos, erros e aumentou a produtividade. Além disso, a empresa conseguiu gerir seu fluxo de caixa nas moedas Euro e Real, ganhando agilidade em seus processos com a matriz e confiabilidade nos relatórios financeiros

### Indústria

Artigos técnicos de Borracha e Plástico

### Website

[www.oroabicabrasil.com.br](http://www.oroabicabrasil.com.br)

### Principais desafios

- Encontrar um sistema de gestão empresarial que fosse completo e capaz de suprir as necessidades de todas as áreas de negócios com simplicidade

### Objetivos do projeto

- Efetuar a reorganização dos processos e controles

administrativos dentro do novo sistema ERP

- Ter um sistema de gestão empresarial que fornecesse informações mais apuradas para a tomada de decisões e que definisse um panorama mais real da situação da empresa
- Disponibilizar informações rápidas e confiáveis para as áreas de negócios
- Diminuir os custos operacionais
- Reduzir erros
- Aumentar a produtividade

### Aplicativos implementados

- SAP Business One

### Por que a SAP foi escolhida

- Por oferecer uma solução completa e simples
- Custos compatíveis com o orçamento

### Destaques da implementação

- Implantação rápida, em apenas 90 dias
- As áreas de negócios passaram a ter uma visão mais ampla da operação global da empresa

### Principais benefícios

- Recuperação de um crédito de ICMS na etapa de parametrização de impostos, que gerou um substancial ganho financeiro

## GESTÃO AO ALCANCE DO BOLSO

**Orobica do Brasil, fabricante de artigos técnicos em borracha e plástico, empreendeu uma complexa jornada até escolher o SAP Business One. Mas o resultado foi rápido e retornou aos cofres da empresa numa substancial cifra em crédito de ICMS**

Instalada em Curitiba, no Paraná, a Orobica Plast-Gom do Brasil é uma empresa que comercializa artigos técnicos em borracha e plástico, para indústrias de diversos segmentos, como bebidas, laticínios, alimentos, óleos, entre outros. A matriz, a Orobica Plast-Gom SRL, localizada na Itália, tem mais de 30 anos de experiência na oferta de peças para fabricantes de máquinas industriais e alimentícias para mais de 60 países.

Desde a inauguração da operação brasileira, em 2002, a filosofia da companhia foi colocar todas as suas informações em um sistema de gestão empresarial. Isso criou na empresa uma cultura de organização entre todos os funcionários e departamentos, com cadastros centralizados de clientes, cotações, entradas e saídas. O maior problema no antigo sistema de gestão utilizado pela Orobica do Brasil, no entanto, residia no fato de a infra-estrutura não comportar o fluxo de informações nas moedas com que a empresa trabalha, o Euro e o Real. Para as compras na Itália, era preciso manter uma tabela paralela em Excel, convertendo e alimentando o sistema na cotação do dia.

- Controles e relatórios nas moedas Euro e Real
- Tomadas de decisões mais confiáveis
- Melhor visibilidade perante os clientes

#### **Implementação**

- C&C Solution Technology

#### **Banco de dados**

- Microsoft SQL Server

#### **Plataforma de hardware**

- Pentium 4

#### **Sistema operacional**

- Windows 2003 Server

“A frequência e a rotina dos processos nos obrigavam a gerar relatórios fiscais, de compras e de vendas duplicados em planilhas do Excel. Essa via de mão dupla era morosa, porém necessária, pois a matriz sempre foi muito exigente em suas inspeções fiscais e no controle da saúde financeira da empresa. As visitas dos diretores ocorrem trimestralmente, e sempre priorizamos a exatidão das planilhas”, destaca Luis Glauco Coelho, gerente administrativo da Orobica do Brasil.

**“Queríamos algo que pudesse nos mostrar de forma mais clara e destrinchada o caminho que conseguimos percorrer até hoje, os laços que estreitamos com nossos clientes e como estão sendo distribuídos os nossos investimentos.”**

Luis Glauco Coelho, gerente administrativo da Orobica do Brasil.

Com oito funcionários diretos, a Orobica do Brasil esgotou ao máximo as possibilidades comerciais e administrativas disponibilizadas pelo antigo sistema de gestão. Neste momento, as informações para relatórios, tomadas de decisões e rumos a serem tomados na empresa começaram a ficar precárias. “Queríamos algo a mais, que pudesse nos mostrar de forma mais clara e destrinchada o caminho que conseguimos percorrer até hoje. Precisávamos estreitar laços com nossos clientes e saber como estavam sendo distribuídos os nossos investimentos. Com isso em mãos, poderíamos ter referenciais mais apurados, um terreno mais firme para tomada de decisões e um panorama próximo da realidade da situação da empresa”, argumenta o gerente.



#### **A solução encontrada**

Segundo Anderson Nascimento Woitechen, consultor de Vendas e Marketing da Orobica do Brasil, a empresa realizou uma complexa sondagem no mercado antes de chegar ao SAP Business One. “Buscávamos um sistema de gestão que nos fornecesse todo esse leque de informações e que possibilitasse centralizar todas as áreas da empresa, desde o comercial, passando pelo financeiro, estoque, clientes e banco”, diz o consultor.

Segundo ele, a busca não foi simples. “Detectamos que cada empresa era especialista em um aspecto. Uma em banco de dados, outra em CRM (gestão de relacionamento com clientes), a terceira em Gestão Financeira. Buscávamos algo mais completo, e que suprisse o todo por igual, com simplicidade.”

**“Toda a oferta do programa estava alinhada com a nossa expectativa. Melhor, excedia o esperado.”**

Anderson Nascimento Woitechen, consultor de Vendas e Marketing da Orobica do Brasil

O contato com o SAP Business One aconteceu em Salvador, durante uma feira de negócios, quando membros da empresa pegaram um folder em um estande que dizia SAP para Pequenas e Médias Empresas. Desde o primeiro telefonema à SAP até a reunião para início da implementação não se passaram de 30 dias. “Tudo o que o programa oferecia atendia exatamente a nossa expectativa. Melhor, ainda excedia o esperado”, acrescenta Nascimento.

### **Benefícios obtidos**

O SAP Business One trouxe vários benefícios para a Orobica do Brasil, inclusive financeiros. “O processo de implantação envolveu quase toda a equipe e nos forçou a enxergar de uma forma nova toda a operação da empresa”, comenta Luis Glauco.

**“Sem sombra de dúvida, é muito gratificante quando falamos para nossos clientes que estamos trabalhando com um sistema de gestão da SAP. Muitos deles são multinacionais e já trabalham com a plataforma SAP.”**

Anderson Nascimento Woitechen, consultor de Vendas e Marketing da

Orobica do Brasil

A resposta e a apuração contábil do SAP Business One foi considerada surpreendente antes mesmo de finalizada a implantação. Durante uma reunião com a prestadora que efetua os trâmites aduaneiros de importação, para alinhar as taxas e impostos incidentes no processo, descobriu-se que a Orobica do Brasil tinha um crédito de ICMS de um valor substancial. “Provavelmente esse crédito ficaria oculto por mais alguns anos, não fosse essa varredura de informações para a parametrização do sistema”, afirma o gerente.

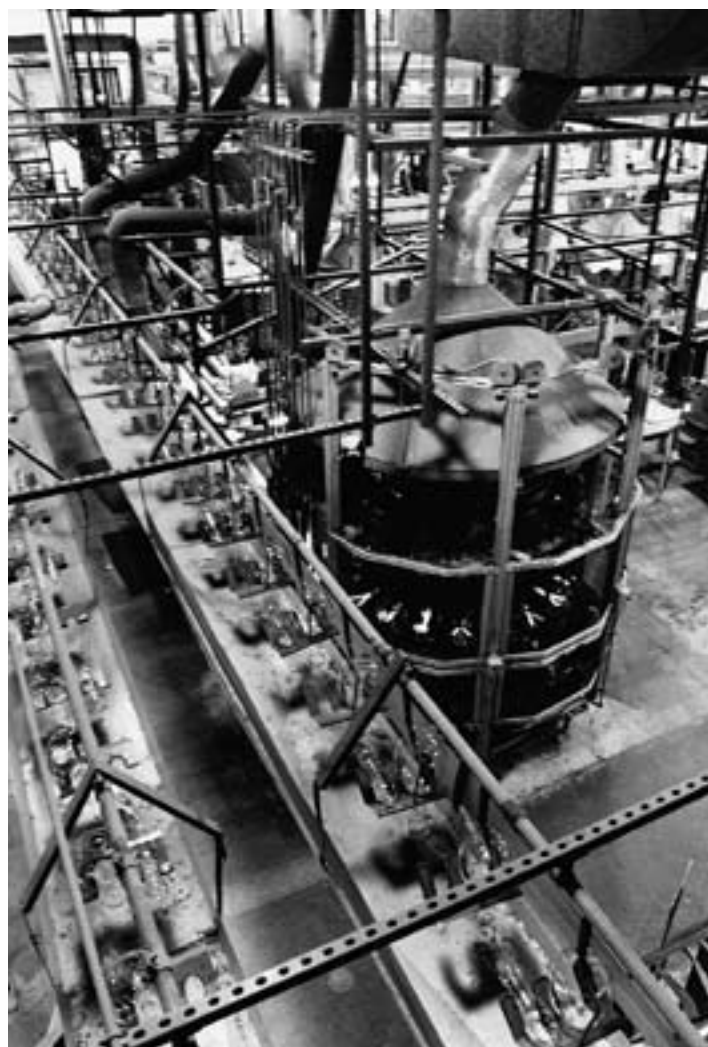
Além disso, a empresa conseguiu gerir seu fluxo de caixa nas moedas Euro e Real, ganhando agilidade em seus processos com a matriz e confiabilidade nos relatórios financeiros. Finalmente, a Orobica do Brasil aumentou seu reconhecimento perante os clientes. “É muito gratificante quando falamos para

nossos clientes que estamos trabalhando com um sistema de gestão SAP. Muitos deles são multinacionais e já trabalham com a plataforma SAP”, conclui Anderson Nascimento.

**“Provavelmente o crédito de ICMS que tínhamos para receber ficaria oculto por mais alguns anos, não fosse essa varredura de informações para a parametrização do sistema.”**

Anderson Nascimento Woitechen, consultor de Vendas e Marketing da

Orobica do Brasil



[www.sap.com.br](http://www.sap.com.br)

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™ 

(09/2007)

© 2006 por SAP AG. Todos os direitos reservados. SAP, mySAP, mySAP.com e outros produtos e serviços da SAP aqui mencionados, bem como seus respectivos logos, são marcas registradas da SAP AG na Alemanha e em vários outros países, no mundo todo. MarketSet e Enterprise Buyer são marcas registradas conjuntamente e de propriedade da SAPMarkets e Commerce One. Todos os outros nomes de produtos e serviços mencionados são marcas registradas de seus respectivos proprietários.