

Historia de éxito de clientes de SAP mySAP SCM



Los departamentos internos y las empresas participantes en la cadena de suministro pueden pronosticar y planificar en función de la demanda, teniendo en cuenta el comportamiento de las compras y de las ventas, la información sobre el mercado y los objetivos de ventas.



LA PLANIFICACIÓN DE LA DEMANDA COMO ELEMENTO CLAVE

Con sus oficinas centrales en Barcelona, Chupa Chups es un Grupo de empresas dedicadas a la confitería, con espíritu innovador y vocación universal. Actualmente Chupa Chups es el mayor fabricante mundial del caramelo con palo y comercializa las marcas Chupa Chups, Smint y Crazy Planet.

Los valores que definen al grupo Chupa Chups son la innovación, el trabajo en equipo, el liderazgo, personas motivadas y comprometidas, visión global, eficacia y eficiencia, la orientación al cliente, y la orientación a la aportación de valor.

Actualmente, el grupo dispone de 7 fábricas ubicadas en Villamayor y Sant Esteve Ses (España), Bayona (Francia), Sant Petersburg (Rusia), Shanghai (China), Toluca (México) y Sao Paulo (Brasil).

Además, dispone de subsidiarias y oficinas de representación en 25 países.

Con una plantilla de 2.200 personas, el grupo Chupa Chups obtuvo en 2000 unas ventas consolidadas por valor de 424,6 millones de euros.

Los departamentos internos y las empresas participantes en la cadena de suministro pueden pronosticar y planificar en función de la demanda, teniendo en cuenta el comportamiento de las compras y de las ventas, la información sobre el mercado y los objetivos de ventas.

¿POR QUÉ mySAP SCM?

En el proceso de selección participaron diferentes proveedores de herramientas SCM, siendo la solución mySAP SCM (Supply Chain Management) de SAP la que mejor cubría los requerimientos de negocio de Grupo Chupa Chups.

La situación que llevó a Grupo Chupa Chups a implantar mySAP SCM para la gestión de la cadena de suministro obedecía a un reto de negocio; el cambio de orientación en la fabricación pasando de ser bajo pedido, a fabricación contra stock. Este cambio hacía necesarias herramientas avanzadas de planificación de la demanda como Demand Planning (DP), integrado en la solución mySAP SCM.

Por ello, la reducción de sus stocks, el anticipar la demanda de sus clientes, sincronizar la planificación y la ejecución, prever los cuellos de botella e integrar a los proveedores para evitar los posibles retrasos, eran aspectos claves para la compañía.

EL PROYECTO mySAP SCM

Debido a que los cambios previstos del modelo logístico coincidieron con el inicio del proyecto mySAP SCM, fue complicado establecer un calendario estable de proyecto que afectaba tanto a:

- Alcance : prioridad y necesidad de los módulos a implementar.
- Estrategia de implantación escalonada : por marcas, por sociedades,
- Fechas de inicio

Finalmente, se decidió empezar por la implantación en la compañía matriz del componente de Planificación de la Demanda (DP) de la solución mySAP SCM.

La fecha de entrada en productivo fue en Diciembre de 2001, con el objeto de incorporar las previsiones de venta de los primeros meses del año 2002.

Actualmente están en productivo todos los clientes y todas las marcas que comercializa la compañía matriz.

Por lo que se refiere a los departamentos de la compañía utilizan estas soluciones son:

- Área comercial: los usuarios que actualizan las previsiones de venta son directamente los responsables comerciales de cada uno de los países teniendo a Customer Service como soporte.

Según Guillermo Franquesa, Jefe de Proyectos de Organización y Sistemas de Chupa Chups, confiamos en que SAP nos va a ayudar a simplificar los procesos necesarios para llegar a conseguir los objetivos que el grupo Chupa Chups se ha planteado.

- Área de Planificación de Demanda: consolidan las previsiones de venta antes de ser traspasadas al Sistema SAP R3 como plan de ventas.
- Área de Planificación y Marketing: utilizan básicamente SAP Business Explorer Analyzer como herramienta de consulta de la base de datos de APO (Advanced Planner and Optimizer).

Según Guillermo Franquesa, Jefe de Proyectos de Organización y Sistemas de Chupa Chups, la adaptación de los usuarios a la nueva aplicación ha sido muy positiva. Ha sido más costoso para los usuarios tener que aceptar la revisión periódica de las Previsiones de Venta (novedad para ellos a raíz del cambio de modelo logístico) que no la aplicación en sí.

Los usuarios actuales de mySAP SCM son los responsables comerciales de la compañía en cada país, los cuales se conectan al sistema a través de conexiones remotas.

El número total de usuarios operativos en una primera fase es de 25.

Consultores experimentados de SAPtools realizaron el proyecto de implementación. En cuanto al equipo de trabajo interno, éste estuvo compuesto de 1 jefe funcional de proyecto y 1 analista senior pertenecientes al Departamento de Organización y Sistemas, y 2 usuarios del Departamento de Planificación de la Demanda.

La plataforma de hardware sobre la que está instalado el componente Planificación de la Demanda (DP) de mySAP SCM es Sun Microsystems Enterprise 420, sistema operativo Solaris 8 y base de datos Oracle 8.1.6

Previsión / Planificación de la Demanda

Para el grupo Chupa Chups, la utilización de una herramienta como la Planificación de la Demanda (DP) supone disponer de una plataforma sólida donde se dispone no sólo de las previsiones de venta sino también, y gracias a la integración con el Sistema SAP R3, de información referente a presupuesto, ventas

reales y cartera. Esto permite a los distintos departamentos involucrados poder hacer un seguimiento diario cruzando toda esta información de forma sencilla.

Los departamentos internos y las empresas participantes en la cadena de suministro pueden pronosticar y planificar en



función de esta demanda, teniendo en cuenta el comportamiento de las compras y de las ventas, la información sobre el mercado y los objetivos de ventas.

Ahora, la demanda se vincula de un modo rentable a la oferta, ampliando al máximo el rendimiento de activos fijos.

Otro aspecto clave es la posibilidad de realizar la planificación de la oferta y la demanda a varios niveles.

BENEFICIOS

Entre los beneficios derivados de la utilización de mySAP SCM caben destacar:

- Reducción de stocks, sin disminuir su capacidad para atender una demanda inesperada.
- Automatización de los procesos de pedidos.
- Rentabilidad en la nivelación de la oferta y la demanda a través de herramientas de planificación integradas.
- Reducción de la duración del ciclo de pedido, agilizando la conversión de stocks en ingresos.
- Facilidad para introducir nuevos productos y promociones de forma eficiente y fiable.
- Mayor exactitud y grado de detalle de la información sobre el status del pedido.

- Mejor capacidad de reacción ante las condiciones variables del mercado y a las necesidades de los clientes de una manera ágil y eficaz.
- Aumento de la satisfacción del cliente

PLANES DE FUTURO

Como proyectos a corto plazo, está previsto realizar el Rollout del componente Planificación de la Demanda en todas las filiales del grupo.

En función de las necesidades, y una vez consolidado el nuevo modelo, esta prevista la incorporación de otros componentes de mySAP SCM entre ellos SNP (Supply Network Planning) para la planificación y optimización de la cadena de suministro, y GATP (Global Available to Promise) funcionalidad clave para permitir de una forma inteligente comprometerse con las fechas de entrega de los pedidos teniendo en cuenta capacidades y restricciones.

Según Guillermo Franquesa, Jefe de Proyectos de Organización y Sistemas de Chupa Chups, confiamos en que SAP nos va a ayudar a simplificar los procesos necesarios para llegar a conseguir los objetivos que el grupo Chupa Chups se ha planteado.

DE UN VISTAZO

Solución SAP:	mySAP SCM
Áreas:	Comercial: Planificación de Demanda Planificación y Marketing
Plataforma de Hardware:	Sun Microsystems, Enterprise 420
Sistema Operativo:	Solaris 8
Base de Datos:	Oracle 8.1.6
Número de Usuarios:	25
Partner de Implementación:	SAPtools



SAP ESPAÑA

Edificio Torre Picasso, Planta 4ª

Pza. Pablo Ruiz Picasso, s/n

E-28020 Madrid

Tel.: 34 - 91 - 456 72 00

Fax: 34 - 91 - 456 72 01

www.sap.com/spain

MADRID. Edificio Torre Picasso, Planta 4ª. Pza. Pablo Ruiz Picasso, s/n. E-28020 Madrid. Tel.: 34 - 91 - 456 72 00. Fax: 34 - 91 - 456 72 01

BARCELONA. Edificio Torre Mapfre, Planta 11ª. Carrer de la Marina, 16 - 18. E-08005 Barcelona. Tel.: 34 - 93 - 483 35 00. Fax: 34 - 93 - 483 35 01

BILBAO. Edificio "RK", Planta 6ª. C/ Errekakoetxe, 4. E-48010 Bilbao. Tel.: 34 - 94 - 470 14 48. Fax: 34 - 94 - 470 21 64