



Historia de Exito SAP

CEMENTO ANDINO PERÚ HA LOGRADO CONSOLIDACIÓN Y CRECIMIENTO CON SAP.

Cemento Andino S.A. es una empresa industrial peruana ubicada a 3,950 metros sobre el nivel del mar, en la zona más agreste de la sierra central, específicamente en el distrito de La Unión Leticia Departamento de Junín, dedicada a la Fabricación de Cemento. Cuenta con unos 260 empleados e ingresos anuales de US80 millones que obtiene por la venta de sus productos cuya calidad indiscutida es reconocida en todo el territorio nacional.



La empresa fue fundada el 21 de abril de 1952. Desde su creación Cemento Andino es líder en el aspecto tecnológico de producción de cemento, habiendo sido la primera en América en contar con el proceso seco y posteriormente liderando la innovación tecnológica con diseños hechos por ingenieros peruanos para los sistemas de precalcación de líneas separadas, filtros de Mangas tipo Jet Pulse y molienda de prensa de rodillos. La empresa también es líder en los procesos de automatización de producción con sistemas de avanzada como Siemens-Cemat instalado en el año 2000.

Paralelamente al desarrollo tecnológico de producción, Cemento Andino inició su modernización administrativa en 1997, con la implementación del sistema Costarricense Exactus, que salió en vivo en 1999. Dicho sistema fue originalmente implementado y luego modificado hasta convertirse en una adaptación a los procesos de la empresa. Cemento Andino, luego de haber logrado la certificación del ISO 9001:2000 y en el proceso de mejora continua, realizó un análisis de actualización de sistemas y encontró que requería un cambio radical para también ser líderes en Tecnología de Información.

La necesidad

La compañía se vio en la necesidad de buscar una solución que le permitiera optimizar los procesos del negocio y consolidar las bases de datos pues hasta ese momento existían dos, una en Lima y otra en la fábrica, ubicada en la sierra central, con un sistema de réplica que no era totalmente efectivo porque la información estaba desfasada. Esto en algunas ocasiones generaba problemas de actualización al no contar con la información a tiempo. Dicha situación era crítica al consolidar y conciliar la venta y el despacho diario y más aún al final de mes por los cierres contables y el manejo de inventarios.

Teniendo en cuenta lo anterior, Cemento Andino decidió evaluar las diferentes ofertas del mercado. "Buscamos un sistema que nos permitiera crecer conjuntamente, es decir, a todas las áreas a una misma velocidad en el tiempo, a través de experiencias y funcionalidades probadas y con beneficios a largo plazo" aseguró Palza.



SAP Andina y del Caribe

Caribe: Tel: (787)775-3100 Fax: (787)775-3110
 Colombia: Tel: (571)600-3000 Fax: (571)600-3001
 Perú: Tel: (511)215-6900 Fax: (511)215-6901
 Venezuela: Tel: (58212)276-5400 Fax (58212)267-4327

www.sap.com/andeancarib

"Necesitábamos un sistema de clase mundial pero que tuviera presencia en el rubro del cemento por lo que se buscaron diferentes alternativas siendo SAP el de mejores prácticas, experiencia y presencia significativa en el sector, nacional e internacionalmente, esto fue determinante al momento de tomar la decisión. Con mySAP All-in-One se da la oportunidad de tener un sistema, con todas las funcionalidades, acorde con las necesidades existentes"

La Solución

Cemento Andino implantó la Solución mySAP All-in-One versión 4.7 en cinco grandes módulos: Finanzas, Controlling, Ventas y Distribución, Logística y Producción. La empresa cuenta además con una solución de Workflow donde se trabaja la aprobación electrónica de solicitudes de pedidos, órdenes de compra y aprobación de pagos. También se implantó un portal para atender los requerimientos y las consultas de los clientes.

"La implementación se realizó en un 100% estándar, todo configurado según lo establecido por SAP, lo que permite tener la tranquilidad de realizar las actualizaciones necesarias y dedicar el tiempo a los procesos del negocio y no a desarrollos, buscando una mejora continua y aprovechando la potencialidad del nuevo sistema al máximo" agregó Palza.

La consultora Omnia Solution de Perú trabajó el proyecto en conjunto con Hi-Tech Perú, el cual incluyó varias etapas: evaluación previa, levantamiento de información, implementación bajo la metodología ASAP, capacitación y consultoría post implementación para la estabilización del sistema. El proyecto inició el 2 de julio de 2004 y entró en vivo exitosamente el 5 de enero de 2005. Hoy en día se tienen 48 usuarios y se planea llegar a 60.

Los Beneficios

"El mayor beneficio ha sido la centralización del sistema en una sola base de datos ubicada en Lima con usuarios de acceso inmediato y usuarios de acceso remoto, quienes se conectan desde la fábrica a través del enlace satelital. Existe doble enlace satelital, uno primario y otro de contingencia para que todos los usuarios puedan acceder a la información que está 100 por ciento disponible, confiable y en línea permanentemente" agrega Palza.

Otros beneficios han sido la optimización de los procesos de negocio, la estabilización de procesos y su mejora, porque antes se tenía más trabajo operativo ya que había que verificar y controlar todo lo que se había registrado y procesado al momento de consolidar toda la información en Lima.

Actualmente existe más confianza en el sistema y mayor comunicación entre las diferentes áreas de la compañía debido a que se utilizan y comparten los mismos reportes, la fuente de información es la misma y no existe redundancia en las labores.

En logística, por ejemplo, se tienen inventarios en consignación lo que facilita la carga y descarga de producto; en la parte contable los cierres son más rápidos así como los cierres de ventas mensuales. Otras áreas como control de calidad y materias primas se ven beneficiadas por la información inmediata que obtienen de los módulos de distribución (recepción de materiales y materias primas) y producción; el workflow

SAP nos ha ayudado a estructurarlos, a afianzar y validar nuestro organigrama desde el punto de vista operativo-funcional y a centralizar nuestra información facilitando la comunicación.

Ing. Raúl Palza, Jefe de Informática y comunicación
 Cemento Andino S.A.

es más completo y se tienen mejores funcionalidades en órdenes, pedidos y pagos.

"El Reto que teníamos era centralizar la base de datos, integrar los datos y procesos, ganar acceso en tiempo real a la información, cubrir la brecha geográfica que tenemos entre nuestra Fabrica ubicada en la Sierra Central y nuestras oficinas en Lima lo que se logró", agregó Raúl Palza.

A futuro la compañía planea intensificar el uso del portal donde se podrán atender en línea las consultas y requerimientos comerciales de sus distribuidores a nivel nacional. Adicionalmente, en el futuro, se tiene la posibilidad de trabajar de forma local o remota con multiempresas, multidioma y multimoneda, lo que facilita la proyección de Cemento Andino.

"Definitivamente SAP es un sistema de primera clase que nos está dando la tranquilidad y proyección que queríamos tener. Podemos pensar más en nuestros procesos de negocio, nuestra decisión ha sido la más acertada. Estamos marcando un estándar dentro del sector tanto nacional como internacionalmente, SAP se adapta muy bien a los procesos de negocio de las cementeras" concluye Palza.