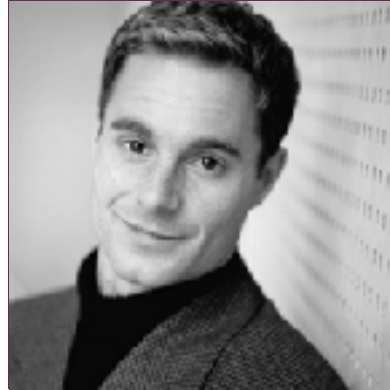


Historia de Exito SAP



COLSUBSIDIO es una reconocida empresa colombiana, que desde sus inicios, hace 45 años, se ha dado a la tarea de brindar una mejor calidad de vida a miles de familias colombianas. Bajo el esquema de Caja de Compensación Familiar, esta compañía ofrece servicios en áreas como: educación, salud, recreación, crédito social, programas de vivienda, turismo, y servicios culturales, entre otros.



UN PASAPORTE AL FUTURO

En la actualidad COLSUBSIDIO cuenta con 23 mil empresas afiliadas en Bogotá y Cundinamarca, de las cuales hay alrededor de 500 mil personas inscritas. Esta importante Caja de Compensación posee tres colegios, una red de más de 15 bibliotecas, un teatro, tres hoteles y un centro recreativo con capacidad para albergar a más de 10 mil personas en un sólo día. Además cuenta con dos clínicas, 14 centros médicos, 20 supermercados, 53 farmacias y un centro de acopio y distribución. Adicionalmente, promueve la construcción de vivienda de interés social.

A pesar de ser un negocio tan amplio y tan diferente entre sí, COLSUBSIDIO se las ha arreglado para ser considerada la Caja de Compensación más grande y la que ofrece el mayor número de servicios, con la más alta calidad. De acuerdo con Carlos Urueña, Jefe de División de Gestión Interna y Tecnología de COLSUBSIDIO, este proceso hacia la excelencia no solamente ha sido fruto del trabajo diario para ofrecer las mejores opciones a nuestros usuarios, sino del compromiso de la compañía de evolucionar y adelantarnos a los requerimientos de los colombianos.

Bajo este esquema de trabajo, Colsubsidio siempre ha estado un paso más adelante, ha sido pionera tanto en servicios como en la implementación de nuevas tecnologías, que permiten ofrecer soluciones rápidas y efectivas a las necesidades tanto de los usuarios, como de sus 5.000 empleados.

UNA HERRAMIENTA EFECTIVA PARA CADA NEGOCIO

A mediados de 1995, las directivas de Colsubsidio deciden diseñar y llevar a cabo un plan de renovación tecnológico, dirigido básicamente a prepararse para enfrentar las nuevas condiciones del mercado y mejorar la calidad de los servicios, todo esto teniendo en cuenta el panorama que tenía la empresa en materia tecnológica, donde la mayoría de procesos eran manuales y las herramientas con las que se contaba resultaban obsoletas para responder a las necesidades de una empresa multinegocios.

De acuerdo al proyecto establecido, este proceso se llevaría a cabo por fases y en una primera etapa se establecería la mejor solución para cada una de las áreas del negocio (educación, vivienda, recreación, salud supermercados y farmacias) y posteriormente se buscaría la manera de integrarlas.

“Una vez terminada la primera fase, a finales del año 2000, nos dimos cuenta que para nuestro modelo de negocio, necesitábamos implementar un software más robusto y con una visión de negocios integral. Requeríamos tener una sola fuente de información, en un mismo ambiente, con un único lenguaje y adicionalmente poder manejar una serie de elementos de análisis comunes para los distintos negocios; entonces surgió el interés por buscar una solución ERP”, explica Urueña.

Con SAP, contamos con información histórica, lo que nos apoya en la parte de planificación de inventarios y control de stocks de mercancías. Lógicamente esto va a influir en el negocio, nos va a convertir en una empresa más eficiente, que a pesar de manejar un modelo multinegocios está totalmente integrada y tiene respuestas rápidas y efectivas a las demandas del mercado. Todo se resume en mayor control, mayor eficiencia y mayor rentabilidad

Carlos Urueña, Jefe de División Gestión Interna y Tecnología de Colsubsidio

Luego de analizar las mejores opciones del mercado y evaluar qué experiencia tenían en Colombia, con qué clientes contaban, que alcance tenían y que tan sólidos eran sobre todo en las soluciones financiera, de controlling y ventas al detal, Colsubsidio se inclinó por SAP. Cabe destacar que en el proceso de selección hubo una participación activa de toda la organización, lo cual más adelante facilitó el desarrollo del proceso de implementación, ya que había un conocimiento general de lo que era la solución.

“Uno de los puntos claves en los que se basó la elección, fue la integración característica de las soluciones de SAP ; no teníamos que buscar la forma de integrar la parte financiera y de ventas al detal, sino que naturalmente ya lo estaban, porque representan un solo producto. Así mismo, tuvimos en cuenta la funcionalidad, vimos que SAP tenía un gran potencial con mySAP, pensamos en el futuro y sabemos que será más fácil con esta

herramienta, si decidimos más adelante implementar por ejemplo, Business Warehouse, Inteligencia de Negocios - Indicadores de Gestión - o CRM”.

SAP: SOLUCIÓN DE PESO

Con el nombre de Pasaporte al Futuro y con la consultoría de SAP y PWC Consulting, el proyecto se inició a mediados de Enero de 2001. A través de la metodología ASAP, Colsubsidio implementó los procesos de negocios de Contabilidad Financiera, Controlling y Materiales. Adicionalmente - y por primera vez - en Colombia la compañía adquirió la solución de Industria SAP Retail.

“Pasaporte al Futuro” salió en vivo en Noviembre, en el tiempo establecido y sorteando los obstáculos propios de un proyecto tan complejo. “Fuimos muy cuidadosos de la metodología ASAP, muy disciplinados en este tema específico, lo que fue un elemento clave que nos facilitó el proceso y que nos ayudó a que lográramos rápidamente el objetivo”, asegura Urueña.

Además de la metodología, otro de los elementos claves para llevar el proyecto por la ruta del éxito, fue el compromiso de quienes integraron el equipo de implementación; alrededor de 50 personas, de Colsubsidio, de SAP y de la empresa de consultoría, quienes a juicio de las directivas de la compañía se apasionaron con el proyecto, todo por el hecho de ver concluida una meta que les daría el Pasaporte al Futuro

UNA HERRAMIENTA INTELIGENTE

Durante la renovación tecnológica que se realizó desde 1995, la compañía adquirió una solución que atendiera los requerimientos de las farmacias y supermercados en back office ; sin embargo no fue suficiente, el negocio del SAP Retail evoluciona día a día haciendo más exigente el mercado.

Bajo esta perspectiva, Colsubsidio necesitaba una solución integral que resolviera más que la parte operativa de comprar, de hacer pedidos y de recibir mercancías. “En ese momento ya era necesario

una herramienta que nos suministrara información en tiempo real, que nos permitiera tomar decisiones, mantener el control de los inventarios, manejar los precios diferenciales entre las distintas tiendas y movernos al ritmo de la competencia. SAP nos ofreció con su solución de ventas al detal retail - lo que estábamos buscando”, agrega Carlos Urueña.

Firmes en nuestra convicción de ir un paso adelante frente a las necesidades de nuestros afiliados, hemos querido seguir a la vanguardia con un socio de avanzada y de reconocida trayectoria mundial como lo es SAP

Luis Carlos Arango, Director de Colsubsidio

ALIANZA EFECTIVA

Más que el balance de lo que hasta ahora se ha alcanzado en materia de tecnología, en Colsubsidio ya se preparan para recibir todas las ventajas de SAP, conocen las prioridades y saben que cuentan con una herramienta que les facilitará la toma de decisiones y les ayudará a conocer con anticipación la situación real de los negocios, para desarrollar estrategias efectivas.

THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP



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) 276-4327
www.sap.com/andeancarib

“Con SAP, contamos con información histórica, lo que nos apoya en la parte de planificación de inventarios y control de stocks de mercancías. Lógicamente esto va a influir en el negocio, nos va a convertir en una empresa más eficiente, que a pesar de manejar un modelo multinegocios está totalmente integrada y tiene respuestas rápidas y efectivas a las demandas del mercado. Todo se resume en mayor control, mayor eficiencia y mayor rentabilidad”.

Hacia el futuro la compañía espera recibir la respuesta de los usuarios a estas iniciativas, de la misma forma responderá a los requerimientos que se presenten, por lo cual ya están pensando en la posibilidad de implementar áreas funcionales como Business Intelligence o CRM. Según el Director de Gestión Interna y Tecnología de Colsubsidio, el tema de SAP no ha terminado con esta implementación, por el contrario es el inicio de una gran alianza.

De acuerdo con el Director de la compañía, Luis Carlos Arango, por años Colsubsidio se ha destacado por ser pionera en la modernización tanto, de los servicios de orden social como de su infraestructura. “Firmes en nuestra convicción de ir un paso adelante frente a las necesidades de nuestros afiliados, hemos querido seguir a la vanguardia con un socio de avanzada y de reconocida trayectoria mundial como lo es SAP”.

De igual manera el ejecutivo señaló, que las atípicas condiciones del negocio de las Cajas de Compensación necesitan soluciones tecnológicas que sean flexibles, que ofrezcan soluciones integrales y que verdaderamente atiendan las necesidades de los usuarios. “Todo esto que hoy es una realidad se debe a la calidad de SAP y desde luego al nivel profesional de las personas que integraron este grupo de trabajo”, concluyó.