

Historia de Exito SAP Productos de Consumo Masivo



La empresa embotelladora Jose R. Lindley, que produce y comercializa la conocida bebida peruana **Inca Kola**, realizó con éxito el proyecto “JRL al 2000”, bajo el cual implementó la solución SAP como herramienta para la gestión de sus procesos.

Este proyecto le ha permitido a JR Lindley afianzar su liderazgo y colocarse en el grupo de empresas de clase mundial.

CORPORACION JOSE R. LINDLEY S.A.



INCA KOLA PARA EL MUNDO

Hablar de Inca Kola en Perú es hablar de la “bebida de sabor nacional”. Con más de 67 años de historia, Inca Kola forma parte de las costumbres que los peruanos han transmitido de generación en generación y constituye todo un ícono de la cultura peruana.

Corporación Jose R. Lindley, dirigida por su presidente Johnny Lindley Taboada, produce y distribuye Inca Kola, una de las pocas gaseosas que en el mercado peruano compite de igual a igual con las marcas líderes en el mundo. Su tradicional sabor y calidad ha ubicado a Inca Kola como líder en el mercado de gaseosas del Perú.

Adicionalmente desde el año 1999 estableció una alianza estratégica con The Coca Cola Company, con el objetivo de extender más allá de las fronteras del Perú a Inca Kola, es decir, internacionalizarla y comercializarla a nivel mundial.

Hoy en día, la embotelladora J.R. Lindley tiene cuatro plantas de embotellado en Perú: Una en Lima y las otras ubicadas en el Oriente, Norte y centro del país, todas integradas bajo SAP R/3.

TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL NEGOCIO

Aldo Neira, Gerente Corporativo de Sistemas de la Corporación J.R.Lindley, comenta que con el fin de enfrentar los desafíos de la competencia local, el crecimiento rápido de la compañía, iniciar un nuevo esquema de negocio, contar con información oportuna para toma de decisiones, se decidió emprender el proyecto que se denominó “J.R.L al 2000”.

De esta manera, se diseñó una estrategia de Tecnología de Información que la compañía debía implementar para poder ser más eficiente en su gestión empresarial y consolidar su liderazgo con miras hacia el futuro.

TOMANDO SAP

Se realizó un detenido análisis de cada una de las necesidades que requería la corporación, con el objetivo de definir las funcionalidades que debía ofrecer la solución tecnológica que aplicara en JRL. “Hicimos un examen bastante detallado, evaluamos todas las herramientas ERP existentes en el mercado”, enfatiza Neira.

“Realizar este análisis detallado de las funcionalidades que cada casa de software nos ofrecía, frente a lo que nosotros

“Luego de este proyecto, nosotros hemos aprovechado el ‘know how’ de nuestro personal y hemos hecho ‘roll-outs’ del modelo implementado en Lima a todas nuestras plantas embotelladoras al interior del país; así, hoy la única plataforma de sistemas y el único modelo de negocio de toda la corporación en Perú están soportados bajo SAP”

Aldo Neira, Gerente Corporativo de Sistemas de la Corporación J.R.Lindley

necesitábamos como empresa, definitivamente nos permitió tomar la decisión más acertada y por ello escogimos a SAP, por ser la corporación que nos ofrecía la más completa e innovadora propuesta, con una rica funcionalidad que nos permitía seguir creciendo de acuerdo a nuestras necesidades actuales y futuras ” asegura.

POR ETAPAS

"El proyecto se desarrolló en tres etapas; la primera de ellas concluyó en mayo de 1999 e involucraba la implementación de las áreas funcionales de Finanzas, Contabilidad y Tesorería, como también la Logística, Almacenes y Compras", señala Neira. La segunda etapa se llevó a cabo en Noviembre de ese año, donde se implementaron las áreas funcionales de Producción y Mantenimiento de Planta, en tanto que la tercera fase se concluyó en Julio del 2000 con la implantación de la funcionalidad de Recursos Humanos de la solución SAP.

"Esto quiere decir que todo lo que se registró después del año 2000 ha sido ganancia porque la inversión hecha en el proyecto retornó en el año 1999".

Explica Neira que "la primera fase nos tomó cinco meses, la segunda fase otros cinco meses y la tercera fase seis meses. En las tres fases, los tiempos y los presupuestos que se estimaron fueron cumplidos a cabalidad, no hubo exceso ni demora en tiempos".

RETORNO DE LA INVERSION

Los análisis económicos que se hicieron del período 1999 donde quedó implementada la herramienta vs. el año 1998, arrojaba que los gastos que se eliminaron en función de las optimizaciones de los procesos que se hicieron con SAP pagaban el proyecto en el primer año. "Esto quiere decir que todo lo que se registró después del año 2000 ha sido ganancia porque la inversión hecha en el proyecto retorno en el año 1999".

"Lo que hemos obtenido hasta hoy es una posición más competitiva frente al mercado. Hemos continuado con nuestra optimización de procesos, y logrado un impacto importante en la reducción de costos al tiempo que maximizamos los beneficios para la compañía".

Aldo Neira, Gerente Corporativo de Sistemas de la Corporación J.R.Lindley



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/andearcarib

RECURSO HUMANO

Se contó con un equipo de soporte técnico a cargo de dos personas; luego se organizaron comités multifuncionales donde cada área de negocios que participó del proyecto tenía un representante que era el “power user” y otro que era un usuario operativo. Se formaron los equipos con personal de las diferentes áreas involucradas , así como con personal del área de Sistemas. Todos estuvieron dedicados ciento por ciento al proyecto en las etapas que les correspondió participar.

De igual manera “Un factor crítico de éxito fue sin duda, la fuerte identificación y participación en el proyecto de parte de nuestro presidente del Directorio, Sr. Johnny Lindley Taboada , así como del Gerente General, Sr. Manuel Salazar, y las gerencias funcionales de Finanzas, Técnica, Comercialización y Recursos Humanos” menciona Neira.

BENEFICIOS A LA VISTA

"Lo que hemos obtenido hasta hoy es una posición más competitiva frente al mercado. Hemos continuado con nuestra optimización de procesos, y logrado un impacto importante en la reducción de costos y estamos maximizando los beneficios para la compañía".

En el año 2002 se desarrolló un Plan de Mejoramiento Continuo en conjunto con todas las Gerencias de la compañía, que permitió identificar oportunidades con base en el modelo implementado en la plataforma SAP. "Ahora estamos migrando a la versión 4.6 de SAP, lo que nos permitirá enriquecer la funcionalidad SAP que ahora tenemos, e incorporar las más recientes e innovadoras prácticas de negocios que constantemente SAP incluye en su plataforma de soluciones".

LO NUEVO QUE VIENE

“Tenemos una serie de nuevos proyectos en SAP, identificados ya con la Gerencia General y las gerencias corporativas que cubrirán algunas funcionalidades aun no implementadas y la migración a la versión 4.6, que tenemos como objetivo al corto y mediano plazo implementar de cara al futuro, permitirá contar con funcionalidades de la plataforma mySAP.com como Manejo de Relaciones con el Cliente (CRM, por sus siglas en inglés), APO (Advanced Planner & Optimizer) y SEM (Strategic Enterprise Management)” finaliza Neira.