

Historia de Exito SAP SMB



Vicson, con más de medio siglo en Venezuela, superó los obstáculos y demostró que la calidad de su gente es su mayor capital. Con SAP, el control y automatización de sus operaciones los consolida como líderes de su ramo.



SofOS
organización de conocimiento



Un colibrí que vuela alto

Líder en el resplandeciente mundo metalúrgico, Vicson ha dedicado sus 55 años de existencia al mercado de alambres. Si bien, la empresa siempre estuvo consciente de la importancia de la automatización para obtener ventajas sobre sus competidores, fue en el segundo año del nuevo milenio cuando decidió implantar las soluciones de negocios de SAP.

En 2002 la directiva de la empresa tomó la decisión de trabajar con SAP. El anuncio sorprendió a algunos empleados, quienes veían a la organización en un estado óptimo de automatización. Lo que descubrieron, luego de empezar a trabajar con el nuevo software, es que el sistema anterior no poseía una interfase amigable, las modificaciones y solicitudes de reportes requerían un número considerable de horas hombre del departamento de sistemas y la contabilidad debía llevarse en dos monedas en paralelo. En definitiva, la plataforma se estaba quedando obsoleta y en el corto plazo la compañía enfrentaría una dura crisis.

Ana Teresa Arteaga, gerente unidad de finanzas y gerente del proyecto SAP en Vicson, explica el por qué decidieron cambiarse a SAP: “buscábamos una modificación en el manejo de la información y respuestas ante la demanda externa, sobre todo en temas como correo electrónico e interacción con proveedores y clientes”.

Seleccionaron el software de origen alemán sobre las otras ofertas existentes en el mercado porque su socio extranjero, la empresa belga Bekaert, ya había incursionado en el viejo continente con SAP. Instalar el mismo sistema que su socio de negocio les permitiría homologar la información de ambos.

Sobrevolando los obstáculos

El proyecto se denominó Colibrí, pues a la mayoría de los de empleados les gustó la metáfora de esta peculiar ave que para su subsistencia busca con agudeza el néctar de las flores y alcanza su objetivo con especial esmero.

El alcance del proyecto requería cubrir los siguientes módulos, que serían implantados gracias a la compra de las soluciones SAP: planificación de producción, planificación de mantenimiento, calidad, ventas, materiales, finanzas, controlling, warehouse, BCS (Business Consolidation Strategy).

Un conjunto de diez líderes en combinación con el partner de SAP, Sofos, emprendieron el camino a la implementación. Fue un trabajo arduo, “los líderes se mantuvieron en sus operaciones diarias, es decir, atendían su trabajo y llevaban el proyecto Colibrí paralelamente. Nosotros no disponíamos de recursos humanos extraordinarios como para reemplazar a los líderes. El personal que tenemos es el mejor, y separarlos de sus funciones dejaba a la planta huérfana”, indica Arteaga.

La gerente del proyecto asegura que la implementación fue una etapa difícil para todos, ya que se debieron crear bases de datos inexistentes hasta el momento y manejar toda la información financiera tanto en la vieja plataforma como en la de SAP simultáneamente, mientras se finalizaba la implementación del software. El trabajo contempló altísimos niveles de exigencia, así como la dedicación de horas extralaborales, como fines de semana y vacaciones.

El proyecto representó un gran reto para Vicson, ya que se trabajó en un *big bang*, instalando todos los módulos de SAP en cada uno de los departamentos de forma simultánea. El proyecto estuvo listo el 1 de octubre de 2004, sin embargo se trabajó en paralelo los últimos tres meses de año, porque en Vicson tenían el temor de perder los controles administrativos y en consecuencia la posibilidad de emitir un estado de ganancias y pérdidas a tiempo. Vicson empezó a trabajar definitivamente bajo ambiente SAP en enero de 2005.

Un cambio importante que llegó con la implementación fue que toda la labor del área de sistemas quedó en manos de Sofos. En la actualidad la maquinaria y las licencias pertenecen a Vicson, pero la administración de la plataforma está en manos del partner de SAP.

Mariángela Urrieta, administradora de Sistemas y Telecomunicaciones y líder del proyecto, asegura que el éxito de la implementación estuvo en la gente. El compromiso adquirido y el esfuerzo demostrado, cualidades que forman parte de su filosofía de trabajo, fueron el pilar para que hoy Vicson disfrute de las ventajas de SAP.

Recolectando éxitos

Los resultados que Vicson obtuvo con las soluciones SAP demostraron que el esfuerzo valió la pena. Hoy los avances en control de producción, la relación con clientes y proveedores, e información de finanzas y producción, están actualizados y disponibles en línea a los pocos minutos de que se ingresan los datos en la plataforma; mientras que los cierres administrativos diarios y mensuales se realizan con doble moneda automáticamente. Además, la compañía adquirió funcionalidades para mantenimiento y calidad, que se convirtieron en punto de referencia en las implementaciones de SAP que Bekaert está realizando en sucursales de Estados Unidos.

Javier Ortiz, Gerente de Proyectos de Sofos, expresa que el gran logro para su empresa fue automatizar la totalidad de los procesos de negocio de Vicson integrando las diferentes áreas funcionales.

Para Arteaga un indicador de éxito en el proyecto es haber logrado abandonar su anterior plataforma y conseguir, con sólo seis meses de trabajo en SAP, cierres contables dentro del mes siguiente. “Nos permite conocer la información y manejarla de una manera más eficiente, oportuna y con más calidad”.

El futuro promete grandes mejoras, ahora que Vicson saborea los beneficios de la integración de sus operaciones, y la planificación a corto y mediano plazo se enmarcan en mantenerse con tecnología de punta.

“Tenemos pensado integrar a clientes y proveedores, independientemente del software con el que trabajen, porque se facilita las relaciones con ellos. Queremos automatizar más el proceso de cotización hacia proveedores, a través de correo electrónico con estatus automático. Creo que son muchas las cosas que aún hay por hacer, estamos apenas comenzando a dar los primeros pasos, sabemos que hay un gran potencial que aún debemos explotar”, resume Arteaga. Por su parte, Urrieta agrega que también se implantarán las funcionalidades de nómina y fuerza de ventas, incorporando la solución mySAP CRM.

En la actualidad el punto focal de atención está es la alineación de las actividades diarias con SAP desde el punto de vista de las políticas, normas, procedimientos y manuales de usuarios.

Ventajas que se sienten

“El sistema que usábamos era de 1993, o sea que teníamos 12 años de atraso. Resumiría en cuatro factores de éxito la implementación de SAP: integración, valor, flexibilidad y costo. Y lo sintetizaría de una sola forma: disciplina. Creo que más que disciplina es la orientación al cliente: cuando tu tienes la oportunidad de interactuar a profundidad con él y entiendes que el cliente es lo más importante para ti”.

Pedro Hernández, jefe departamento de calidad.

“En realidad la necesidad de SAP fue para la integración de los datos, porque cada área los manejaba de manera independiente, esa integración mejoró el control de los costos. Entre las bondades que nos ofrece el sistema en el departamento está la capacidad de manejar en línea los ensayos, podemos graficar y realizar análisis estadísticos en línea, hacer combinaciones de productos, de fecha, línea, costos y graficarlos. Son herramientas de precisión de análisis de datos y estadísticos, que permiten una toma de decisiones convenientes en la elaboración de nuevos productos, dependencias y modificaciones de sus características. Estos niveles de precisión de datos sólo los puede dar SAP”.

Lácides Castillo, gerente departamento calidad.

“Gracias a SAP tenemos ventajas con respecto a la competencia, porque es un sistema más seguro e integrado, además contamos con versatilidad en la parte de reporte y consulta con información online. Ahora es más fácil y más amigable, las acciones son más rápidas, la búsqueda de la información de un pedido, reclamo o factura es más fácil. La información diaria para entregar a vendedores y clientes es inmediata”.

Oscar Delgado, coordinador de ventas.

“Una de las principales ventajas de implantar SAP en Vicson es el control a nivel de la producción en proceso y su integración con el control de costos, ahora que tenemos toda la información en línea. El concepto a través de órdenes internas nos permite asignar los gastos directamente donde se ejecutan, anteriormente teníamos un trabajo en varias máquinas y luego se hacía el proceso de distribución. En cuanto a distribución de gastos y repartos nos permite incluir otros elementos adicionales para mejorar la base de distribución, haciendo más flexible el proceso y permitió, en el caso de la mano de obra, asignar donde directamente labora la persona. Otro punto importante de control es la integración de todos los módulos logísticos ya que nos permite tener registros en línea, verificar todo antes de que ocurra; antes sólo veíamos las consecuencias y posteriormente teníamos que averiguar qué ocurrió”.

Ángel Luquez, jefe del departamento de costos.

“Una de las cosas que tuvo mucho soporte para la implementación del sistema es que no teníamos control de inventario en proceso, para nosotros era la llamada caja negra. En contabilidad cuando hacíamos los inventarios no teníamos un control de cómo quedaba la orden y se hacía como caja negra, sólo se podía ver semestralmente. Los niveles de quiebre de inventario, cierres de la facturación, los fletes de servicios y los gastos en transporte sólo podían observarse a final de mes, ahora todo puede consultarse inmediatamente”.

“Tienes toda la información para supervisar los procesos de compra de cada material. Una vez que el material llega a planta se registra y de inmediato puedes saber con cuánto cuentas para la producción, diario, semanal o mensual.

Carmen Mata, jefe departamento de programación y despacho.

“El proyecto Colibrí constituye uno de los retos más importantes que nuestra organización ha enfrentado, por dos motivos primordiales; en primer lugar, Colibrí es uno de los proyectos más ambiciosos en términos de alcance que hemos acometido, ya que involucró la implantación de una extensa funcionalidad SAP en una modalidad de *big bang* es decir, todo a la vez. En segundo lugar, Vicson es una organización muy madura en términos del desarrollo de sus sistemas de información y de sus prácticas administrativas, con un personal altamente calificado y en completo dominio de sus procesos de negocio, lo que se tradujo en un muy alto nivel de exigencia en los requerimientos de información y de desarrollo en el nuevo sistema SAP”.

Javier Ortiz, Sofos.

THE BEST-RUN 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)267-4327

www.sap.com/andeanarib

Medio siglo liderando la metalurgia criolla

VICSON S.A. es el principal fabricante de alambre y sus productos derivados en Venezuela. Su origen se remonta al año 1950, cuando se estableció como empresa al occidente del país en la ciudad de Barquisimeto. Su fundador Víctor Sasson, inició con la fabricación de productos dirigidos básicamente a la industria de la construcción (clavos y mallas soldadas), mercado parcialmente abastecido, para ese entonces, por productos importados. En 1962, ingresó a la sociedad la corporación internacional Bekaert de Bélgica, aportando capital, maquinarias y un fundamental apoyo de asistencia técnica, que aún se mantiene. Años después se incorporó como accionista el grupo nacional Sivensa uno de los conglomerados industriales más consolidados, de mayor experiencia y trayectoria nacional.

A partir de 1983, ya con la empresa liderando completamente el mercado de alambre en Venezuela, VICSON S.A. se inició como empresa exportadora, logrando una importante posición como proveedor en los mercados de Colombia, Estados Unidos, Centroamérica y el Caribe.

A raíz de la globalización y de la apertura comercial con los países de la Comunidad Andina, conjuntamente con la empresa "Ideal Alambrec" de Ecuador, se asociaron con un productor de alambres de Colombia y formaron, en el año 1996, la empresa "Proalco S.A". (Productora de alambres Colombianos), hoy líder en el mercado colombiano de alambres y productos de alambre.

Actualmente Vicson cuenta con una capacidad para producir más de 100.000 toneladas de alambre, ofrece más de 2.000 productos diferentes y atiende a más de 800 clientes, de los cuales el 20% corresponde al mercado de exportación.