

Historia de Éxito Manufactura



Ficha técnica:

Sumario:

Dentro de su proceso de modernización e internacionalización, Caími decidió implementar un sistema de gestión de clase mundial que optimizara todos los procesos productivos y comerciales de la empresa. Luego de diez meses con SAP Business One, los resultados han sido muy beneficiosos para la compañía de cuero sintético.

Sitio Web:

www.caimi.cl

Desafíos Clave:

- Tener toda la información de la empresa integrada y en línea.
- Cumplir los plazos de la implementación en el tiempo planificado por la corporación.

Objetivos del Proyecto:

- Implementar un sistema de gestión de clase mundial, que permitiera administrar y controlar todos los procesos productivos y comerciales de la compañía, entregar información en línea y pudiera tener visibilidad de forma remota.

Soluciones y Servicios:

-SAP Business One

Por qué una solución SAP:

- SAP fue el proveedor de

tecnología que mejor respondió a los requerimientos de Caími, sobre todo su facilidad de uso e interfaces intuitivas, que era lo que la empresa necesitaba para hacer más simples sus procesos productivos y comerciales.

Implementation highlights:

- La implementación se realizó en 6 meses, cumpliendo con las metas propuestas por la empresa.
- 40 usuarios aproximadamente fueron capacitados en la tecnología SAP.

Beneficios clave:

- Información de negocios en tiempo real.
- Mayor control de los diferentes procesos productivos de la empresa.
- Mayor simplicidad en el uso del sistema de gestión.

Partner de la

implementación:

Ingeniería de Software

Base de Datos:

Microsoft SQL 2000 Server

Hardware:

Terminal Services

Sistema Operativo:

Microsoft Windows Server 2003

Usuarios SAP:

40 personas

“Lo que me gusta de SAP es que es muy simple, intuitivo, fácil para navegar, cosas que desde el punto de vista del usuario, son sumamente cómodas. Además, conceptualmente es bastante sólido, con las buenas prácticas de la industria, y por eso decidimos adaptar nuestros procesos al software y no intentar que el sistema se acomodara a nosotros”.

Renzo Caimi, gerente general de Caimi.

Caími: El valor de SAP para una empresa en plena expansión

Caími es una empresa familiar que comenzó sus operaciones en el año 1947, en el rubro textil, y hace 25 años comenzó a orientar su negocio hacia la manufactura de cueros sintéticos. Hoy, administrada por la segunda generación, es un líder indiscutido del mercado nacional, exporta a toda Latinoamérica y ha comenzado su etapa de internacionalización, con una fábrica en Brasil y la apertura de oficinas comerciales y distribución en Argentina y Perú. Además de sus fábricas en Chile y Brasil, Caími cuenta con Caími China, empresa que desarrolla y fabrica, a través de terceros en China, para luego distribuir los productos en el mercado latinoamericano.

El año 2005, dado su crecimiento y su proceso de internacionalización, tomaron la decisión de implementar un sistema de gestión que respondiera a sus necesidades. “Nosotros trabajábamos con una solución local, chilena, que ya después de 8 o 10 años estaba colapsada y teníamos problemas a nivel de los procesos de compra, de venta, productivo, etc. La gestión y la información para la toma de decisiones eran un desastre, nada cuadraba, así que decidimos implementar un sistema de gestión. Hicimos una evaluación bastante profunda del mercado y optamos por SAP Business One que nos pareció la mejor alternativa”, explica Renzo Caimi, gerente general de la empresa. “Hubo algo que Ingeniería de Software me dijo y es que si quería simplificar el negocio, SAP era la mejor solución. Frente a esto, tomamos esa decisión y hasta ahora, no me arrepiento”.

La implementación del sistema de software tomó seis meses, y se realizó exitosamente, dentro de los plazos y los presupuestos estipulados por la empresa, capacitándose alrededor de 40 usuarios.

“Ellos necesitaban hacer una reingeniería con el objetivo de tener claridad en las líneas de negocios más rentables, necesitaban manejar los costos y todo el volumen de ventas. Antes de Business One, Caími obtenía los resultados de gestión de forma manual, porque aún cuando los datos estaban en el sistema anterior, éste no era capaz de procesarlos y generar informes adecuados para aplicar una inteligencia de negocios”, dice Patricio Moraga, Jefe de Proyectos de Ingeniería de Software.

Ahora, Caími está implementando la herramienta XL Reporter de SAP, desarrollada sobre la base de lo que la gerencia de la empresa necesitaba saber para manejar sus negocios. “La gerencia va a tener en su escritorio informes de gestión de todas las áreas de negocios, con una completa visibilidad de todos sus procesos, con la información necesaria para optimizar la rentabilidad”, explica Moraga.

Una de las cosas que hicieron posible la implementación exitosa del nuevo sistema, fue la disposición a adoptar las prácticas de negocios que el software proponía, un cambio cultural en la forma de trabajar que fue liderado por el gerente general, Renzo Caimi. “Él se encargó de que todas las personas sintieran que estos cambios eran lo mejor que podía pasarle a la compañía, impulsando la adopción del nuevo sistema con mucho entusiasmo. Él supo llevar a su gente a la línea que él quería; nosotros lo ayudamos en este proceso”, contó Moraga. Entraron en productivo el 1 de enero del 2006, y durante estos meses, la experiencia que Caimi ha tenido con SAP ha sido muy positiva. “Lo que me gusta de SAP es que es muy simple, intuitivo, fácil para navegar, cosas que desde el punto de vista del usuario, son sumamente cómodas. Además, conceptualmente es bastante sólido, con las buenas prácticas de la industria, y por eso decidimos adaptar nuestros procesos al software y no intentar que el sistema se acomodara a nosotros”, dice Caimi.

“Con SAP los procesos se han simplificado, la información la tenemos en tiempo real y confiable, incluso si estoy en China y necesito saber lo que está ocurriendo en Chile. Lo que otorga el software es un igualamiento competitivo para participar en el mundo global”.

Renzo Caimi, gerente general de Caimi.

Renzo Caími explica que, dada la complejidad de su empresa, necesitaban un software que les simplificara sus procesos. “Nosotros somos una empresa bastante complicada desde el punto de vista de los sistemas de información, porque importamos, exportamos, fabricamos, distribuimos y desarrollamos, entonces tenemos todas las posibilidades comerciales. Y con SAP logramos personalizarlo bastante bien para poder usarlo en todo el proceso de producción y tener el control de los costos en cada etapa del negocio”.

Otra de las grandes ventajas que ha tenido Caími con SAP es poder contar con la información cómo y cuándo la necesitan. Antes, tenían los resultados del mes anterior el

día 20 y muchas veces ni siquiera cuadraba la información. No sólo era un problema de tiempo, sino también de calidad. Ahora, todo el proceso es en línea y los días 5 de cada mes ya están todos los datos de compra y venta del periodo anterior. “Con SAP los procesos se han simplificado, la información la tenemos en tiempo real y confiable, incluso si estoy en China y necesito saber lo que está ocurriendo en Chile. Lo que otorga el software es un igualamiento competitivo para participar en el mundo global”, concluye Renzo Caími.

www.sap.com/chile

© 2006 by SAP AG. Todos los derechos reservados. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp y otros productos y servicios de SAP citados en este documento, así como sus respectivos logos son marcas o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países del mundo. Todos los demás productos o servicios que se mencionan son marcas registradas de sus respectivas empresas. Los datos que contiene este documento tienen un propósito meramente informativo. Las especificaciones nacionales de producto pueden variar.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

