

Historia de Éxito Productos de Consumo Masivo



FICHA TÉCNICA:

Compañía:

Comercial Castro

Locación:

Chile

Industria:

Mercado minorista y mayorista

Productos/ Servicios:

Supermercados mayoristas, fábrica de cecinas y distribución mayorista de productos alimenticios y abarrotes.

Facturación:

\$US 35.000.000

Ventas esperadas 2007:

\$ US 40.000.000

N° de Empleados:

250 personas

SAP Solutions and Services:

SAP Business One

Web site:

www.comercialcastro.cl

Desafíos y Oportunidades:

Comercial Castro es un Holding que nunca ha dejado de crecer, inserto - entre otras- en la industria de los supermercados mayoristas y la distribución de minoristas. Fue hacia el año 2004, cuando quisieron construir un nuevo supermercado, que sus ejecutivos se dieron cuenta que el crecimiento había sido tan abrupto que no estaba a la par con una tecnología que ordenara la información. Adoptaron SAP para tener todos los datos de la compañía a la mano y conseguir aumentar el valor de la empresa y mejorar su rentabilidad.

Objetivos:

- Conseguir un flujo eficiente de información en todas las áreas y unificar los procesos de planificación.
- Mejorar el manejo de recursos humanos.
- Optimizar recursos.

- Reducir costos en los diferentes negocios al interior del holding.
- Unificar todos los Departamentos de Comercial Castro, especialmente las áreas de compra, venta y contabilidad.

Implementación highlights:

La adopción de SAP se llevó a cabo desde octubre hasta diciembre del 2006, cumpliendo a cabalidad con los plazos planteados desde un principio. Confiesan que los temores previos fueron mayores a los conflictos reales y que la implementación fue más fácil de lo que se esperaron en un principio. Para ello se capacitó a 20 empleados.

Por qué SAP:

Tras analizar el mercado de ERP, Comercial Castro consideró que SAP era el proveedor de software con mayor respaldo. Ellos esperaban aplicar un sistema que fuera escalable y que evolucionara con ellos a medida que van creciendo. Les atrajo especialmente SAP Business One, que los acompaña en la medida que se amplían.

Beneficios:

- Mejora general en aspectos como control, manejo de información y toma de decisiones.
- Significativa disminución en los tiempos de facturación y administración.
- Mayor sinergia entre los empleados de la empresa.
- Transparencia en la información.

Base de Datos:

Microsoft SQL Server

Hardware:

Servidor Intel Xeon 3.2 Ghz Dual y Windows Server 2003 Enterprise

Sistema Operativo:

Microsoft Windows XP

“Analizamos otros ERPs del mercado y nos dimos cuenta que ni la empresa de software más grande del mundo tiene el respaldo que entrega SAP.

Queríamos un sistema que fuera escalable, y que en la medida que creciéramos éste evolucionara con nosotros. Afortunadamente existe SAP Business One para las empresas en crecimiento, que nos satisface completamente, porque nos sigue en la medida que nos ampliamos”.

Pablo Castro, Gerente de Operaciones de Comercial Castro

COMERCIAL CASTRO:

Una empresa familiar guiada por la tecnología

Comercial Castro es una empresa familiar que nació hace más de 40 años, con don Juan Castro M., un locatario de La Vega Poniente. Con el tiempo y liderada por don Luis Castro T (actual Gerente General) se decidió ampliar su pequeño negocio: comenzó con más puestos de venta, continuó con locales en la Central de Abastecimientos de Lo Valledor, hasta insertarse en el mercado minorista con lácteos, cecinas, carnes y todo tipo de abarrotes. Actualmente Comercial Castro, es un holding que factura US\$ 40 millones de dólares anuales, y está compuesto por dos supermercados mayoristas, 9 locales de ventas al mesón, bodegas, fábrica de cecinas, una casa matriz y además, distribuye a 2.500 pequeños almacenes de Santiago.

Con tantos servicios dispersos por la Región Metropolitana, la familia Castro sintió la obligación de buscar un sistema de ERP que unificara todos los procesos de la empresa. Pablo Castro, Gerente de Operaciones, tomó la decisión de implementar SAP por considerar que el crecimiento explosivo que estaba experimentando la empresa debía ir a la par con el respaldo tecnológico.

Implementación: Confianza en el respaldo de SAP

“Analizamos otros dos ERPs del mercado y nos dimos cuenta que ni la empresa de software más grande del mundo tiene el respaldo que entrega SAP”, explicó Pablo Castro. “Queríamos un sistema que fuera escalable, y que en la medida que creciéramos, éste evolucionara con nosotros. Afortunadamente existe SAP Business One para empresas en crecimiento, que nos satisface completamente, porque nos sigue en la medida que nos ampliamos”, explicó.



La implementación comenzó en octubre del 2006, para lo que se capacitó a 20 empleados. Luego de tres meses, el 1 de enero de 2007, Comercial Castro salió en vivo. En la práctica, SAP logró la integración del área comercial con la de contabilidad, la que según reconocen en la empresa, era la más compleja previo a realizar la implementación.

Comercial Castro es una empresa que realiza 200 mil transacciones de ventas al mes y recibe 3.000 facturas de proveedores. Mantener el orden en esos datos era muy difícil, pero SAP logró proporcionarles ese servicio. “Ahora la maravilla es que tenemos todos los sistemas integrados y todos los departamentos interdependientes”, explica su Gerente de Operaciones.

Pablo Castro reconoce que anteriormente, por desconocimiento de la información, se cometían serios errores que iban escritos en una planilla de cálculo y bajo la responsabilidad de quien enviaba la información en cada local. “Ahora tenemos un respaldo contable, que nos ha regularizado todo tipo de procesos y nos ha apoyado bastante en los cambios que hemos ido realizando. Antes solamente incorporábamos datos en las tablas. Ahora se puede hacer una gestión completa”, explica.

Grandes beneficios: “Todos los sistemas integrados”

Desde el momento de la implementación de SAP en Comercial Castro, sus ejecutivos decidieron modificar los procesos para que todas las áreas quedaran completamente integradas unas de otras con el sistema. Una de ellas fue el Departamento de Ventas. Todas las ventas institucionales y las realizadas con los clientes mayores se comenzaron a hacer a través de SAP. “Esto permite que al final del día toda la información contable esté disponible en el computador y quede integrada en todas las áreas”, explica Castro.

El área de compras también fue incluida, la que fue modificada para trabajar en el formato de SAP, de tal forma que incluso los proveedores de Comercial Castro desarrollaron soluciones que les permitieron integrarse, desde el punto de vista de la información de ingresos de productos y sus pagos.

“Nuestra relación con los proveedores es ahora mucho más formal y tenemos la certeza de que la comunicación con ellos ha mejorado tras la aplicación del sistema. SAP nos ha regularizado todo tipo de procesos y los proveedores nos han apoyado y se han hecho parte de los cambios”.

Pablo Castro, Gerente de Operaciones de Comercial Castro

“Nuestra relación con los proveedores es ahora mucho más formal y tenemos la certeza de que la comunicación con ellos ha mejorado tras la aplicación del sistema. SAP nos ha regularizado todo tipo de procesos y los proveedores nos han apoyado y se han hecho parte de los cambios. Antes los canales de comunicación con los proveedores eran muy vulnerables a errores, pero este ERP nos ha permitido mejorar la comunicación y la

transparencia, lo que ha sido totalmente respaldado por los ellos”, aseguró.

Comercial Castro tiene prácticamente todos los sistemas de la empresa integrados, por lo que conocer los datos y cifras en forma rápida y confiable les abre más posibilidades de plantear y llevar a cabo negocios nuevos. “Por ejemplo, en el área financiera, nos permite enfrentarnos fácilmente a los bancos para aplicar un proyecto. En el ámbito financiero nos permite plantearnos en forma transparente ante los fondos de inversiones”.

Otro beneficio es que SAP ha logrado mayor unión entre los empleados de la empresa. Comercial Castro tiene dos oficinas administrativas: una en Cerrillos y otra en Lo Valledor. Antes los trabajadores de ambas sucursales no se relacionaban, lo que ha cambiado con la obligación de comunicarse que les impone el sistema, ya que cada proceso afecta al siguiente. “Se integró la información y el personal. Si el área comercial comete un error, el área contable también se entera”, asegura Pablo Castro.



Comercial Castro se considera una de las empresas más exitosas en su rubro, especialmente gracias a la plataforma tecnológica robusta que los mantiene las 24 horas del día con la capacidad para funcionar y dar la atención a sus clientes.

Esta empresa familiar aspira hacia el 2010 a construir 4 supermercados más y lograr esta expansión no sólo en la Región Metropolitana, sino que también hacia otras regiones. Meta que espera cumplir de la mano con SAP y su tecnología. “Queremos ser una cadena de supermercados de un formato pequeño, pero importante para nuestros clientes. Que puedan hacer la compra del mes y se sientan beneficiados por nosotros, además de nuestro natural cliente mayorista. Bajo esa estrategia, acercarnos a ellos y dar un mayor valor al cliente, es una buena forma de crecer”, finaliza.



www.sap.com/chile/contactsap

POWERED BY
SAP NetWeaver



© 2007 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™

