VILLALBA ACEROS
CRECER CON CERTEZAS MEDIANTE SAP BUSINESS ONE

"La estabilidad de SAP Business One y la plataforma de nuestros sistemas informáticos proveen a los distintos actores de nuestra empresa las bases para concentrarse en optimizar la gestión de sus áreas de negocios, así como el respaldo para enfrentar cada nuevo desafío".

Charles Standen, Subgerente de informática de Villalba Aceros

RESUMEN

Compañía
- Nombre: Villalba S.A.
- Localización: Cerrillos, Santiago, Chile
- Industria: Manufactura
- Productos y servicios: conformación y distribución de aceros recubiertos, planchas de acero, paneles aislados, perfiles galvanizados, hojalatería, fierros y otros
- Cantidad de empleados:150
- Facturación: USD 45 millones
- Website: www.villalba.cl
- Partner de implementación: Exxis S.A.

Desafíos y oportunidades
- La empresa disponía de un ERP que no satisfacía plenamente las necesidades de información requerida, sobre todo en materia contable y financiera
- Villalba es una empresa en permanente crecimiento, creando nuevos productos, nuevos servicios y soluciones, lo que la lleva a una expansión constante y exige disponibilidad de información más sólida

Objetivos del proyecto
- Obtener informes y reportes de manera confiable y con datos coherentes, pudiendo integrar datos históricos generados en otras fuentes
- Reducir los plazos de consulta de información contando con una base de datos organizada y que permitiera la trazabilidad de la documentación

Soluciones y servicios SAP
SAP Business One 8.8 con add-on de Libros Legales y Activo Fijo

Competencia
QAD MFG/Pro

Claves de la implementación
- El proyecto tomó 4 meses
- Participaron 5 personas de Villalba más un consultor
- Los usuarios clave participaron de todo el proceso, desde el blueprint hasta la salida en productivo. Se realizó un entrenamiento para usuarios finales
- El compromiso de la alta gerencia y el trabajo conjunto del equipo implementador fue fundamental para cumplir con el cronograma previsto

Por qué SAP
- Por su reconocimiento a nivel mundial
- Por la robustez y estabilidad de la solución
- Por su fortaleza en materias financiera y contable
- Por la amplia y diversa plataforma instalada

Beneficios
- Simplificación del proceso de ventas: lo que antes tomaba 20 minutos hoy toma 5
- La trazabilidad de los datos permite reconstruir el historial de la información de forma coherente y ágil, facilitando y asegurando, por ejemplo, la otorgación de créditos
- El acceso a mayor información en cada parte del proceso de ventas elevó la calidad de atención al cliente
- El proceso de Revalorización y Corrección Monetaria redujo drásticamente el tiempo destinado a la evaluación de los datos y a los ajustes pertinentes
- Facilidad en el traspaso de información desde el ERP a entornos más familiares para los usuarios (como MS Excel)
- El tiempo para el análisis de saldos que se realiza en forma diaria se redujo por lo menos en un 50%

VILLALBA ACEROS

“Además de las funciones del ERP, SAP Business One ha resultado ser un muy buen integrador de otras soluciones necesarias para nuestra gestión y crecimiento, como Facturación Electrónica, Libros Legales de Chile, RRHH, Activo Fijo y estamos evaluando Producción”.

Charles Standen, Subgerente de informática de Villalba Aceros

SSSA
www.referenciassap.com

Villalba Aceros es una empresa de capitales chilenos que nace en 1949 con el fin de atender la demanda de cubiertas del país. Actualmente la empresa se ha transformado en un reconocido centro de producción y servicios y ha logrado ofrecer mejores y más competitivas soluciones para construcciones de carácter industrial y habitacional, comercializadas a través de constructoras o del sector de retail.

La compañía se distingue por la excelencia, el servicio personalizado, la seriedad y la confianza que ofrece a sus clientes, y ese compromiso de calidad debía estar respaldado por una gestión sólida y certera: SAP Business One.

Definiendo prioridades

Con el objetivo de apuntalar su filosofía de crecimiento sostenido, Villalba Aceros necesitaba dar un giro a sus sistemas tecnológicos.

Le era preciso contar con herramientas de trazabilidad de la documentación para hacer el seguimiento completo de sus transacciones, obtener informes y reportes de manera confiable y sin incoherencias de datos de modo que facilitaran la toma de decisiones y reducir los tiempos de consulta de la información a través de un software ágil que volviera útiles los datos almacenados.

El camino correcto

Tras evaluar un producto alternativo, la compañía se decidió por SAP por su reconocimiento a nivel mundial, por la robustez y la estabilidad del portafolio de soluciones SAP Business One y por su enorme fortaleza en materias financiera y contable.

El proyecto de implementación tomó 4 meses, y contó con la participación de un consultor más 5 usuarios clave que participaron de todo el proceso, desde el blueprint hasta la salida en productivo. Esto habilitó a los usuarios clave para capacitar a sus usuarios finales y enfrentar fluidamente la puesta en marcha y explotación de los sistemas.

A lo largo de todo el proceso, el compromiso de la alta gerencia fue fundamental para cumplir con el cronograma previsto. El Gerente General de la compañía fue el principal impulsor, y todo el equipo de trabajo se esforzó para acompañarlo.

Resultados a la vista

La facilidad para navegar entre documentos relacionados de clientes y el mecanismo de aprobaciones en línea de descuentos o créditos que permite SAP Business One han dotado a los procesos de venta de agilidad y seguridad. Lo que antes tomaba 20 minutos hoy toma 5, haciendo más eficiente la gestión de venta y mejorando ostensiblemente la calidad de la atención al cliente.

Para una visualización más amigable o estudios específicos de datos, el traspaso de información desde el ERP a entornos más familiares para los usuarios (como MS Excel) es fácil y dinámico.

También se simplificaron otras tareas fundamentales en la gestión de la empresa: el uso de dimensiones simplificó el Plan de Cuentas y agilizó su análisis; el proceso de Revalorización y Corrección Monetaria redujo drásticamente el tiempo destinado a la evaluación de los datos y a los ajustes pertinentes; el tiempo para el análisis de saldo y otorgación de crédito se redujo por lo menos en un 50%.

Así, la relación entre SAP Business One y el negocio de Villalba Aceros es promisoria y a largo plazo.

©2010 SAP AG. Reservados todos los derechos.
SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer, y otros productos y servicios de SAP mencionados aquí, así como sus respectivos logotipos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AGen Alemania y en otros países. Business Objects y el logotipo de Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius y otros productos y servicios de Business Objects mencionados, así como sus logotipos respectivos, son maras comerciales o marcas registradas de SAP Francia en los Estados Unidos y otros países.

Todos los demás nombres de productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivas empresas. Los datos de este documento sólo tienen carácter informativo. Las especificaciones de productos en cada país pueden ser diferentes. Estos materiales pueden modificarse sin previo aviso. Estos materiales los proporciona SAP AG y sus empresas afiliadas (“SAP Group”) con carácter informativo, sin representación ni garantía de ningún tipo y SAP Group no se hace responsable de los errores u omisiones en dichos materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP Group son aquellas especificadas en las cláusulas expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.

The Best-Run Businesses Run SAP™