SAP Business One

UN NUEVO RESPIRO

Para Aerosol Medical Systems trabajar con SAP Business One ha sido una grata experiencia. Hoy el personal confía plenamente en la aplicación y reconocen su fortaleza

Aerosol Medical Systems (AMS) fue una de las primeras compañías en importar y comercializar equipos especializados para el diagnóstico y tratamiento de padecimientos respiratorios en México. Fundada en 1994 por el Dr. Héctor León Garza, éste comenzó importando algunos productos para tratar a sus pacientes, con el objeto de ampliar su oferta a siete líneas de producto entre las que se incluyen dispositivos como cámaras espaciadoras, espirómetros, nebulizadores, compresores, ejercitadores respiratorios y pulsoxímetros, entre otros.

Diez años después, su hijo Rodrigo León Molina funge como Director General de la empresa.

AMS cuenta actualmente con 22 empleados y tiene una sólida estructura organizacional, a través de los años han alcanzado ser lideres en el área de la terapia respiratoria en México. En 2006 reportó un crecimiento de 35% y en 2007 esperan un 31% de crecimiento sobre el año pasado.

La empresa vende a través de mayoristas, quienes colocan el equipo en las principales farmacias del país; asimismo, venden directamente a empresas farmacéuticas como MSD, GSK, Promeco y AstraZeneca, así como a los hospitales como Grupo Ángeles y ABC y médicos especialistas.

Falta de integración

Aerosol Medical Systems tenía el reto de mantener un flujo de información ágil respecto a la importación y distribución de sus productos no sólo para llegar a los principales puntos de venta en el país y atender a sus clientes, sino también para tomar decisiones y definir estrategias que le ayudaran a crecer.

Si bien AMS reportaba avances año con año, no contaba con la información financiera y operativa oportuna que les permitiera tener una visión total de su desempeño, y más aun anticiparse a las necesidades y cambios del mercado.

Antes de implementar SAP Business One, AMS utilizaba programas generales de contabilidad, administración, nómina y bancos que no estaban diseñados a la medida de su negocio. De hecho, existían conflictos serios en cuanto a la interacción entre esos programas, lo cual no le permitía a la empresa tener en tiempo real la información que necesitaban. En ocasiones, los resultados de las operaciones no se conocían hasta 20 días después del cierre mensual.

"Deseábamos hacer la integración de todas las áreas de la empresa. Sin embargo, no era posible", afirma Rodrigo León Molina, director general de AMS. "Teníamos problemas con el manejo de inventario, no sabíamos qué productos había en los almacenes, la dirección general no contaba con la información para tomar decisiones adecuadas, y lo más grave es que perdíamos oportunidades valiosas de hacer negocio".

Por otro lado, utilizaban un formato en hoja de cálculo para elaborar las órdenes de compra que se enviaban a sus proveedores, algo que además no correspondía con la imagen innovadora de AMS.

Así, León Molina se dio a la tarea de evaluar distintas opciones que les permitieran operar de forma más eficiente. Entre las opciones que se consideraron se encontraron sistemas administrativos de Avant, MBA y SAP Business One. Asimismo, se consideró en un momento dado actualizar las aplicaciones con las que venían trabajando por años.

"Seleccionamos a SAP Business One porque los sistemas que nos ofrecían los otros proveedores tarde o temprano iban a requerir una mayor inversión, además de que no contaban con el soporte que SAP ofrece. También fue determinante el hecho de que SAP es reconocido a nivel mundial como el mejor ERP", apunta el director general de AMS.

"Trabajar con SAP Business One ha sido una gran experiencia: nos ha permitido mejorar cada uno de los procesos de la empresa, al tiempo de estar a la vanguardia en cuanto a tecnología, y todo a un costo accesible para nosotros. Es una solución que está al alcance de todas las pymes"

Rodrigo León
Director General
Aerosol Medical Systemas

En tiempo y forma

Según León Molina, con la implementación de SAP Business One se buscaba también lograr una reducción importante de los costos, documentar y eficientar los procesos, además de contar con información en tiempo y forma para tomar decisiones oportunas.

Un factor determinante para el éxito de la implementación fue la estrecha comunicación que se dio entre Corponet Implements, el socio de canal de SAP, y el líder de proyecto de AMS. Así, por un mes y medio, los consultores de Corponet realizaron una evaluación a fondo de los procesos y necesidades de la empresa para luego presentar una propuesta, misma que fue aprobada y, posteriormente, se procedió a la implementación en cada una de las áreas de la compañía.

No obstante, antes de salir a producción, se realizó una prueba en paralelo con los procesos anteriores y el nuevo sistema para comprobar que no hubiera problemas.

Para AMS el aprendizaje ganado durante el desarrollo del proyecto fue invaluable desde la perspectiva del negocio y el nuevo sistema. El personal pudo identificar la duplicación de procesos y simplificarlos, así como tener una nueva perspectiva de la empresa en su conjunto.

Si bien se presentaron algunos obstáculos, éstos se resolvieron de forma satisfactoria. En un principio, recuerda el ejecutivo, al personal le resultó un tanto complicado trabajar con el nuevo sistema, en particular para identificar la ubicación de las herramientas y su funcionalidad. Asimismo, algunos miembros mayores del personal pusieron cierta resistencia al cambio. Esto se superó pronto gracias a la capacitación que los consultores de Corponet Implements le dieron a todo el personal, así como su presencia en la compañía durante las primeras dos semanas de funcionamiento de SAP Business One.

"La consultoría que proveyó el partner fue uno de los pilares más importantes para el éxito de la implementación", añade León Molina.

Antes de iniciar la implementación, AMS convocó a una reunión especial para informar a sus empleados sobre los detalles del proyecto, la inversión que se haría, así como las características de la nueva solución y los resultados que esperaban.

Resultados inmediatos

- Acceso en tiempo real a la información de la empresa
- Mejor control de inventarios
- Atención y seguimiento oportunos de clientes
- Mayor capacidad para tomar decisiones
- Rápida respuesta a los requerimientos del mercado
- Incremento de las ventas

"Un factor determinante para el éxito de la implementación fue la estrecha comunicación que se dio entre Corponet Implements y el líder de proyecto de Aerosol Medical Systems. La consultoría provista fue un pilar importante"

Rodrigo León
Director General
Aerosol Medical Systemas

www.sap.com/contactsap

SAP México y Centroamérica
Prol. Paseo de
la Reforma No. 600
Santa Fe, 01210, México, D.F.
Tel. +52 55 5257-7500
Fax +52 55 5257-7501

Av. Vasconselos 101,
Esquina Río Nazas
Edificio BBV, piso 4
Garza García, Nuevo León
Tel. +52 81 8152-1700
Fax +52 81 8152-1701
www.sap.com/mexico

Mayor dinamismo

Para Aerosol Medical Systems trabajar con SAP Business One ha sido una excelente experiencia. Según su director general, hoy el personal confía plenamente en el software y reconocen la fortaleza y conveniencia de esta versión para pequeñas y medianas empresas.

"El balance es positivo. Ahora estamos mucho más comunicados, existe información disponible y tenemos un mayor control de nuestras operaciones. Confiamos en que la información que nos da el sistema es la correcta", apunta el ejecutivo de la firma.

A decir de León Molina, la empresa comenzó a percibir beneficios inmediatos en cuanto comenzó a operar con Business One. Entre éstos se encuentra la posibilidad de dar un seguimiento puntual a cada uno de los clientes, lo cual se traduce en mayores oportunidades de negocio e ingresos. "Con SAP Business One podemos identificar las diferentes necesidades de nuestros clientes y darles seguimiento, al igual que introducir nuevos productos al mercado", añade.

Destaca también un mejor manejo de sus inventarios. Por ejemplo, algo de lo que AMS se dio cuenta fue que su inventario de muestra no estaba contabilizado, y que si se extraviaba, perdería una gran cantidad de dinero; era un riesgo que no podía correr. Hoy, las mermas y faltantes de producto se han reducido significativamente, por lo que el conteo del inventario se hace cada dos meses y no cada mes como se hacía anteriormente.

"Pudimos también crear almacenes virtuales. Hoy sabemos con exactitud qué mercancía está en tránsito, en reparación o en producción, y surtir los pedidos de nuestros clientes a tiempo", explica.

Como director general de AMS, para León Molina una de las grandes ventajas de SAP Business One es tener acceso inmediato a la información de su empresa en el momento que lo requiera. Así, junto con su equipo ejecutivo puede establecer las estrategias de marketing y ventas, tomar decisiones mejor informadas, conocer las necesidades de sus clientes y aprovechar las oportunidades de negocio que se presenten.

También SAP Business One ha ayudado a que los gerentes de cada división de la empresa se concentren más en su trabajo y tome decisiones de forma autónoma sin necesidad de consultar siempre a la dirección general.

Sin duda, también ha contribuido al crecimiento continuo de AMS.

Por ahora, AMS trabaja con Corponet Implements en la implementación de un sistema de factura electrónica y la creación de nuevos formatos que se requieren, y planea abrir una sucursal en Monterrey que correrá también SAP Business One y se vinculará con las oficinas corporativas ubicadas en la ciudad de México.

"Trabajar con SAP Business One ha sido una gran experiencia – nos ha permitido mejorar cada uno de los procesos de la empresa, al tiempo de estar a la vanguardia en cuanto a tecnología, y todo a un costo accesible para nosotros. Es una solución que está al alcance de todas las pymes", concluye León Molina.

Copyrigth © 2007 SAP AG
SAP, mySAP, mySAP.com, y otros productos y servicios ofrecidos por SAP que aparecen aquí mencionados son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de SAP AG, tanto en Alemania como en otrso países.
MarketSet y Enterprise Buyer son marcas comerciales de propiedad adjuanta de SAPMarkets and Comerce One. Otros nombres de productos o servicios aquí mencionados son las marcas comerciales de sus respectivos propietarios.