GRUPO INDUSTRIAL CUADRITOS BIOTEK: SAP LO AYUDA A COMPETIR COMO LOS GRANDES

UN ACCESO MAYOR Y MÁS EFECTIVO A INFORMACIÓN PUNTUAL Y FIABLE, ES LO QUE LE PERMITE AL EQUIPO DIRECTIVO TOMAR DECISIONES DE NEGOCIO MÁS ACERTADAS.

"SAP nos ha abierto las puertas al mundo de los grandes, donde difícilmente una compañía mediana como nosotros podía acceder y estar a la vanguardia en tecnología"

Grupo Industrial Cuadritos.

Pedidos duplicados, errores en la captura de los mismos y en las listas de precios, personal no autorizado con posibilidad de realizar cualquier actividad de ventas, inventarios modificables, análisis de información exhaustivos para emitir un solo reporte, falta de información oportuna y una espera de hasta 15 días para obtener un informe de cierre de mes contable le estaban impidiendo a Grupo Industrial Cuadritos Biotek desarrollar de forma más eficiente sus actividades en el mercado.

La empresa maneja alrededor de 400 diferentes productos lácteos y de soya, en todas las presentaciones y sabores. Puesto que esta empresa mediana busca competir a nivel nacional e internacional, necesitaba solucionar los problemas antes mencionados. "Sabíamos que requeríamos un sistema que administrara y ayudara a crecer el negocio", afirma Martín Alcocer García, gerente de SAP en Grupo Industrial Cuadritos Biotek.

Fue así que la búsqueda inició. "Cuando comenzamos a buscar una solución, encontramos que SAP ya tenía productos dirigidos a empresas medianas, como la nuestra. Ya conocíamos el respaldo de la marca, así que esto, aunado a la confianza que nos dio saber que manejaban una solución especifica para la industria de lácteos, apoyó la decisión de elegir su sistema", apunta Alcocer.

Y agrega: "No queríamos experimentar con algún sistema no aprobado con éxito. De hecho, hablamos con empresas como TetraPak, La Costeña y White Wave Foods, quienes coincidieron en que la mejor opción era SAP".

Otros aspectos que apoyaron la decisión de Grupo Industrial Cuadritos Biotek para decidirse a adoptar el sistema de SAP fueron: la integración de las áreas administrativas con las productivas, su manejo amigable, la integración de diversas operaciones, así como los resultados y reportes arrojados por la solución.

Cómo ayudo SAP

Grupo Industrial Cuadritos Biotek tenía claro que para estar a la vanguardia necesitaba contar con un proceso y una estructura organizada de ventas, que le permitiera llevar un control y obtener, rápidamente, información para la toma de decisiones.

CUADRITOS

¿QUIÉN ES GRUPO INDUSTRIAL CUADRITOS BIOTEK?

Esta empresa 100% mexicana, fundada en Celaya, Guanajuato, y con 47 años de historia, se dedica a la elaboración y comercialización de productos lácteos y de soya. Cuenta con varias plantas en el mismo parque industrial y con centros de distribución propios, localizados en las ciudades de México, Toluca, Guadalajara, Querétaro y Monterrey. Sus clientes están asentados principalmente en la zona centro del país, aunque tiene distribuidores en ciudades tan alejadas como Tijuana o Mérida. Grupo Industrial Cuadritos Biotek es proveedor de grandes cadenas de autoservicio, que venden sus productos a nivel nacional. Asimismo, son maquiladores de empresas nacionales y transnacionales.

Después de la implementación del módulo de SD de SAP, el área de pedidos de esta compañía ha podido controlar la emisión de documentos, ya que el modulo mantiene un orden, un control y una metodología, en el que la empresa se ha apoyado para realizar las entregas de producto terminado del almacén.

El módulo de SD ha permitido conocer los días de rotación de los productos para, en conjunto con el área de ventas, buscar la mejor alternativa para su desplazamiento.

Por otra parte, la empresa cuenta con mayor información de los movimientos de sus productos, lo cual ha redituado en un mejor control de sus inventarios. Se ha reducido la impresión de documentos de ventas y reportes de los movimientos generados diariamente.

La facturación se ha simplificado consideradamente, gracias a la metodología del modulo, "esto nos ha ayudado a tener el mínimo de errores –comenta Alcocer– así como en la reducción de tiempos y de personal para realizar esta tarea. Por ser éste el ultimo proceso de ventas, todo viene almacenado con el pedido y la entrega, lo cual facilita el trabajo de esta operación."

Una parte importante para Grupo Industrial Cuadritos Biotek es el cuidado de la cartera de clientes, y hoy, con la solución de SAP, la empresa puede bloquear pedidos de ventas para no surtir a aquellos con falta de liquidez. Además, los directores están al tanto de los estados de cuenta y volumen de negocios. El equipo directivo, los ejecutivos y vendedores pueden proyectar sus: presupuestos, rentabilidades y reportes de ventas.

Adicionalmente, el sistema crea ofertas de precios, introduciendo pedidos, creando entregas, actualizando niveles de inventario y gestionando todas las facturas y partidas de deudores. Ayuda también a organizar y monitorear de forma eficaz toda la información sobre clientes y distribuidores, incluyendo perfiles, resúmenes de contactos, saldos de cuentas y análisis de previsión de ventas. Por si fuera poco, emite informes detallados sobre clientes, materiales, canales de distribución, ventas, pedidos y vendedores.

Frente a los beneficios anteriores, la empresa planea seguir consolidando el sistema SAP, "puesto que nos ha abierto las puertas al mundo de los grandes, donde difícilmente una compañía mediana como nosotros podía acceder y estar a la vanguardia en tecnología", finaliza Alcocer.

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. Vasconcelos 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

RESUMEN

Solución
Módulo de SD de SAP.

Características clave
Ventas y mercadotecnia.

Desafío
Mejorar los procesos de ventas, facturación, inventarios y toma de decisiones.

Beneficios
- El área de pedidos de esta compañía ha podido controlar la emisión de documentos, ya que el módulo mantiene un orden, un control y una metodología.
- La empresa cuenta con mayor información de los movimientos de sus productos, lo cual ha redituado en un mejor control de sus inventarios.
- La facturación se ha simplificado.
- Es posible bloquear pedidos de ventas para no surtir a clientes por falta de liquidez.
- El equipo directivo, los ejecutivos y vendedores pueden proyectar sus: presupuestos, rentabilidades y reportes de ventas..
- El sistema crea fácilmente ofertas de precios, introduciendo pedidos, creando entregas, actualizando niveles de inventario y gestionando todas las facturas y partidas de deudores.
- Ayuda también a organizar y monitorear de forma eficaz toda la información sobre clientes y distribuidores, incluyendo perfiles, resúmenes de contactos, saldos de cuentas y análisis de previsión de ventas.
- El sistema emite informes detallados sobre clientes, materiales, canales de distribución, ventas, pedidos y vendedores.