



MULTIVAC CHILE S.A.

Consigue estrechar sus lazos con la casa matriz gracias a SAP, haciendo mas eficiente la operación

Tiempo de lectura: 5 minutos

“Hay un mejor procesamiento de la información. Con respecto a la parte de logística, pedidos y órdenes de compra, ya no hay, como antes, codificaciones distintas. Los criterios son unificados, tanto en Chile como en la casa matriz. Multivac Chile hoy puede dar una solución y soporte de forma ,mas eficiente y oportuna a sus clientes”

Felipe Zuñiga
Controller

RESUMEN

Compañía

- Nombre: Multivac Chile S.A.
- Locación: Chile
- Industria: Maquinaria Industrial y Componentes
- Productos y Servicios: Fabricación de máquinas de campana, termoformadoras y termoselladoras industriales
- Facturación: U\$S 13 millones
- Cantidad de empleados: 35
- Sitio Web: www.multivac.com
- Partner de la implementación: Crystalis Consulting

Desafíos y Oportunidades

- Potenciar la comunicación entre la compañía y su casa matriz

Objetivos del Proyecto

- Unificar el sistema de la compañía y de la casa matriz, logrando trazabilidad de la información desde el origen del producto hasta el cliente final
- Mejorar los procesos de negocio de la compañía, especialmente en el área de logística

Soluciones y Servicios SAP

- SAP ERP (Finanzas, Controlling, Materiales, Ventas, Producción; Servicios)

Claves de la Implementación

- Profunda capacitación de los usuarios para adoptar la filosofía de SAP
- Desarrollo de incentivos para los usuarios con el objetivo de enfrentar el desafío de implementar un nuevo software de gestión
- Gran compromiso por parte del partner
- Implementación realizada en 7 meses

¿Por qué SAP?

- Por ser líder a nivel mundial
- Por su adaptabilidad a las necesidades de la compañía
- Por poseer un software robusto y confiable

Beneficios

- Mayor integración de la información con la casa matriz
- Más control en los procesos de negocio
- Mayor información y control en logística y stock
- Total supervisión de los proyectos, desde su comienzo hasta su destino final
- Mayor reacción frente a los problemas,
- Traspasar las mejoras en productividad y eficiencia a los clientes

Integración

Base de Datos: Oracle

Hardware: No declara

Sistema operativo: No declara



Historia de Éxito

Programa de Clientes Referencia SAP Latinoamérica



Multivac Chile es subsidiaria del fabricante líder de termoselladoras, termoformadoras y demás maquinarias para envasado. Con la necesidad de integrar sus procesos de información con la casa matriz, eligieron SAP ERP como la solución ideal para responder a sus requerimientos.

Buscando compatibilidad

Fundada en 1961 en Alemania, Multivac comenzó como un negocio familiar que fue creciendo a lo largo del tiempo. Un éxito que, sin lugar a dudas, tuvo sus bases en la continuidad, la honradez y la fiabilidad de la compañía.

Multivac se dedica a la fabricación de máquinas de campana, termoformadoras y termoselladoras industriales, las cuales vende a más de 100 países en todo el mundo.

En cuanto al software de gestión refiere, en Chile la compañía se manejaba con un ERP (Enterprise Resource Planning) local. Debido a esto, Multivac Chile no se encontraba integrada con la casa matriz. Por supuesto, existía una clara necesidad de realizar un cambio.

“Teníamos la necesidad de implementar SAP, para poder unificar nuestro sistema con el de la casa matriz y lograr trazabilidad de la información, desde el origen hasta el cliente final. También buscábamos tener mayor eficiencia, y vincularnos más estrechamente con la información de nuestra casa matriz, esa fue la necesidad principal de la implementación. Básicamente el área logística y de materiales fueron los que impulsaron el cambio”, detalla Felipe Zuñiga, Controller de Multivac Chile.

La elección por SAP venía a proveer a la compañía de más eficacia, específicamente eliminando la repetición de procesos que disminuían sensiblemente la productividad y ocupaban recursos necesarios para otras tareas.

Una implementación ordenada

Multivac Chile se convirtió en la única filial del hemisferio Sur en implementar SAP. El proceso contó con un período de capacitación profundo, para transmitir a los futuros usuarios cuál era la filosofía del sistema.

Como claves de la implementación, por experiencia propia, Zuñiga recomienda: “Hay que tener liderazgo y usuarios clave, que tengan buena comunicación entre ellos, para que trabajen de forma integrada. Lo que nos ha ayudado es tener bastante comunicación interna, no trabajar aisladamente; y en el momento clave, tomar decisiones, hay que tener definición, hay muchas posibilidades en SAP pero hay que tomar decisiones y que todos tengan claro que la decisión es la correcta”.

Con fuerte apoyo del partner, Crystalis, SAP salió en productivo exitosamente el 4 de agosto, luego de 7 meses.

“Tenemos definido que la sucursal en Puerto Montt tenga SAP en enero o febrero del próximo año. Esto nos va a permitir reaccionar antes, obtener mejor información y realizar estadísticas. Hay mucha información técnica que está en SAP y, si nosotros manejamos bien la herramienta, podemos entregarle un mejor servicio a nuestros clientes”

Felipe Zuñiga,
Controller

Lazos firmes y mayor integración

Aunque no han definido objetivos cuantificables, “lo que sí esperamos es hacer un estudio con más tiempo en vivo para sacar información real”, comenta Zuñiga.

La implementación trajo consigo beneficios concretos que respondieron exitosamente a la necesidad de integrar Multivac Chile con su casa matriz. “Hay un mejor procesamiento de la información. Con respecto a la parte de logística, pedidos y órdenes de compra, ya no hay, como antes, codificaciones distintas. Los criterios son unificados, tanto en Chile como en la casa matriz”, dice Zuñiga.

Además, SAP facilitó el proceso en las órdenes de clientes. También hubo

mejoras en la elaboración de cotizaciones a clientes y “en consultar los niveles de stock en nuestra casa matriz, en optimizar los niveles de stock en bodega, y en hacer las órdenes de compra a nuestra casa matriz. Eso en un aspecto logístico que impacta a nuestro cliente, pero, internamente, hoy en día nosotros también podemos visualizar la rentabilidad de un proyecto desde su origen hasta el destino final que es el cliente. El sistema es más eficiente desde el punto de vista de que podemos reaccionar más rápido”, refiere Zuñiga.

Este beneficio que la compañía encuentra es, en definitiva, una estrecha vinculación, lo cual le permite realizar transacciones de manera más ágil. “Éstas mismas pueden ser pivotadas para poder ir atendiendo los diferentes requerimientos”

Para el futuro, Multivac Chile contempla una proyección más consistente. Zuñiga lo resume de la siguiente manera: “Tenemos definido que la sucursal en Puerto Montt tenga SAP en enero o febrero del próximo año. Esto nos va a permitir reaccionar antes, tener mejor información y realizar estadísticas. Hay mucha información técnica que está en SAP y, si nosotros manejamos bien la herramienta, podemos entregarle un mejor servicio a nuestros clientes”.

“Teníamos la necesidad de implementar SAP, para poder unificar nuestro sistema con el de la casa matriz y lograr trazabilidad de la información, desde el origen hasta el cliente final”

Felipe Zuñiga,
Controller

Región Sur

www.sap.com/chile

Copyright © 2008 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 otros países. MarketSet y Enterprise Buyer son marcas comerciales de propiedad adjunta de SAPMarkets and Commerce One. Otros nombres de productos o servicios aquí mencionados son las marcas comerciales de sus respectivos propietarios. Copyright © 2008 SAP AG

