SCORPION: MEDIANA EMPRESA QUE ACELERA SU CRECIMIENTO

De conformarse hace 16 años por un solo punto de venta enfocado, principalmente, a la comercialización del huevo, Abastecedora de Abarrotes Scorpion cuenta hoy con un catálogo de 2,500 productos que mueve en más de una decena de sucursales donde 90% de las ventas son de contado.

Actualmente, esta mediana empresa, con más de 400 empleados, alcanza ventas anuales que superan los $100 millones de dólares. Se orienta al comercio de abarrotes, semillas, dulces, huevo y demás, vía mayoreo, medio mayoreo y autoservicio, tanto en la capital del país como en el Estado de México.
Cuenta entre sus elementos distintivos la atención personalizada, amplia variedad de sus productos, empleados capacitados y una organización disciplinada y efectiva. Para lograrlo, la firma reconoce la importancia de poseer tecnología de punta, adecuada a su operación y que le provee una sana rentabilidad.

Con la implementación de Retail Express basada en mySAP All-in-One, Abastecedora de Abarrotes Scorpión ha dado un giro de 180 grados a su negocio. Hoy por hoy, se perfila como una empresa altamente competitiva, con capacidad de ser 100% proactiva y enfocar sus esfuerzos en el futuro, y no sólo en la resolución de problemas del día a día

En la segunda mitad de 2004, Scorpion inició la implementación de SAP para sanear la falta de integración de la información, diseminada en varios sistemas, así como la vulnerabilidad de algunas herramientas informáticas, la cual conformaba un latente riesgo para el negocio. La decisión de incorporar a SAP en su infraestructura marcó un hito de suma importancia para la empresa, que hoy puede sumar a su prestigio de siempre una nueva ventaja competitiva: el hecho de contar con información certera, no duplicada y en el tiempo preciso, lo que le permite tomar mejores decisiones de negocio y poder visualizar el futuro de la compañía.

De acuerdo con su Director General, José Alfredo Mares Fernández, actualmente Scorpion es considerado uno de los cinco clientes principales de sus proveedores en el área metropolitana, entre los 15 mejores a nivel nacional, "además de que en la mayoría de las plazas donde participamos estamos considerados

LA INFRAESTRUCTURA IT DE SCORPION

- **Hardware**
  Servidores y unidades de almacenamiento HP
- **Software**
  Plataforma Windows (2000 y 2003 Server) en 14 sucursales, oficinas y el Centro de Distribución. Administrada de forma centralizada, desde las oficinas de Sistemas de Scorpion
- **Comunicaciones**
  Un nodo central y enlaces dedicados entre algunas oficinas, VPN y enlaces dedicados de internet
- **Base de datos**
  Oracle
- **Seguridad**
  Firewalls, filtros de contenido y antivirus

como el líder indiscutible", señala el directivo.

SAP, la mejor opción

"No se trataba de un simple cambio; era una situación de vida o muerte", explica Mares respecto de su decisión de implementar un software para la integración de la información en Scorpion, pues existía información incongruente que no permitía la fluida operación del negocio, además de que carecía de reportes e indicadores y en ocasiones, por la falta de infraestructura con sus proveedores, éstos no ofrecían la seriedad y el servicio que requiere Scorpion.

La firma primero realizó un proceso de evaluación entre diversos proveedores de IT y encontró la experimentada capacidad de SAP (plataforma implementada con éxito en la mayoría de los proveedores más importantes de Scorpion), que ofrece integración natural a una gran cantidad de procesos que la industria del retail en específico realiza. Asimismo, según comenta Mares, "otro de los aspectos más importantes para la decisión fue el respaldo de la marca, pues el prestigio de SAP a nivel mundial brinda tranquilidad".

Aunado a esto, SAP no era la opción de precio más elevado y, según comenta el ejecutivo, "aunque lo hubiera sido, los accionistas estaban dispuestos a pagar el precio para

JOSÉ ALFREDO MARES FERNÁNDEZ

"Retail Express nos ayudó a eficientar los inventarios y los flujos de efectivo, así como los procesos en general, además de ofrecernos gran cantidad de información para tomar decisiones inteligentes y a tiempo. Todo esto nos permite ser más competitivos y rentables"

—José Alfredo Mares Fernández
Director General
Scorpion

dotar a la empresa con la calidad y seguridad necesarias". Hoy por hoy, el control alcanzado con la herramienta de la compañía alemana ha permitido a Scorpion hacer un cambio de cultura pues, con su uso, los empleados se ven obligados a hacer bien las cosas y a adoptar las mejores prácticas de negocio. "Retail Express nos ayudó a eficientar los inventarios y los flujos de efectivo, así como los procesos en general, además de ofrecernos gran cantidad de información para tomar decisiones inteligentes y a tiempo. Todo esto nos permite ser más competitivos y rentables", apunta Mares.

De la mano de Soluziona, socio de negocios de SAP que apoyó a Scorpion con la consultoría e implementación del software, en la segunda mitad de marzo de 2004 se iniciaron los trabajos de implementación de Retail Express, mismos que se concluyeron en septiembre

SERGIO MARES FERNÁNDEZ

del mismo año para que la herramienta comenzara a operar el 1 de octubre pasado.

La organización del proyecto, según relata Jorge Ochoa, líder del proyecto, se basó en el establecimiento de un Comité Directivo, integrado por responsables de todas las áreas inmersas en la iniciativa y apoyado fuertemente por la Dirección General. "Sin duda, el factor fundamental del éxito en la implementación de SAP fue el alto compromiso de quienes participaron en el proyecto, así como las ágiles respuestas y autorizaciones de la Dirección General de la empresa, gracias a las que se pudieron resolver con prontitud ciertos contratiempos que fueron surgiendo", comenta Ochoa.

Destaca el hecho de que tratándose de una implementación compleja, estuvo en producción a menos de siete meses de iniciarse el proyecto. En este sentido, Mares reconoce la labor realizada, cuyo éxito se relaciona directamente por elegir la perfecta mancuerna entre herramienta y consultoría.

"Con las prácticas aprendidas con SAP y bajo un concepto de cruce de andén, hemos reducido el espacio del almacén en más de 50% y pudimos optimizar nuestra plantilla de personal por el robusto concepto de logística y distribución que maneja SAP, ayudándonos a reducir gastos en esta materia"

—Sergio Mares Fernández
Director Comercial
Scorpion

Relación a largo plazo

A pocos meses de experimentar el uso de SAP, Scorpion ya prueba los beneficios. "El sistema Retail Express ha impactado en la productividad del personal, al optimizar en primera instancia, los tiempos en cada proceso –apunta Sergio Mares Fernández, Director Comercial de la empresa–. Su uso nos permite, además, ir haciendo una reducción importante en los gastos de nómina, al tiempo que ha permitido un mayor control y supervisión de las diferentes áreas del negocio e impulsa el desarrollo de la comunicación, fomentando el flujo de información e incrementando el nivel de participación."

Uno de los aspectos relevantes es la reducción del almacenaje de inventario. Anteriormente, se almacenaban productos por más de 60 días, cuando lo óptimo debiera ser entre 10 y 15 días. "Con las prácticas aprendidas con SAP y bajo un concepto de cruce de andén, hemos reducido el espacio del almacén en más de 50% y pudimos optimizar nuestra plantilla de personal por el robusto concepto de logística y distribución que maneja SAP, ayudándonos a reducir gastos en esta materia", señala el directivo comercial, quien asegura que, en el futuro, Scorpion implementará más módulos de la plataforma alemana para seguir incrementando la eficiencia y rentabilidad del negocio.

En esto concuerda el Director General de la firma, quien comenta: "Nuestro reto es seguir eficientando a la empresa. Hoy hemos dado sola-

mente un pequeño paso, y en los siguientes está SAP, que es simplemente la mejor herramienta que existe en el mercado y que pudimos haber adquirido".

Éste no es un comentario a la ligera. El ejecutivo señala que la preocupación por la falta de control de precios e inventarios carentes de información ha desaparecido. "Se respira un ambiente de éxito y seguridad que nos permite enfocar nuestros esfuerzos en nuevos proyectos, cuando en el pasado mucha de nuestra fuerza se iba en la resolución de problemas. Al día de hoy hemos dejado de ser reactivos para ser 100% proactivos. Por todo ello, somos un cliente sumamente satisfecho".

BENEFICIOS DE RETAIL EXPRESS EN SCORPION

Con Retail Express en producción, algunos de los beneficios inmediatos que la empresa ha obtenido son:

- **Consolidación de todas las áreas en un esquema de administración integral**
- **Menor uso de herramientas de control, pues con SAP se obtiene la mayoría de la información para la correcta administración del negocio**
- **Implementación en corto tiempo, de una robusta base tecnológica que soporta de manera general la operación de la empresa, posicionándola como firma líder en su nicho**
- **Optimización del esquema de funcionamiento y operación de casi todas las áreas, pues las herramientas de última generación con que se cuentan, contemplan el uso de las mejores prácticas de negocio**

Algunas ventajas por área específica:

- **50% de reducción de espacio de almacén, debido a la optimización de inventarios y mejoras en la distribución y logística de la empresa**
- **En el área de Logística se tienen contemplados todos y cada uno de los procesos que, hasta hace unos meses, se venían controlando mediante múltiples herramientas. Gracias a esto, hoy es posible mantener en línea a todos los involucrados con el proceso, de forma consolidada**
- **El área de Contabilidad eliminó en su totalidad la captura de las operaciones que se producen en sucursales y oficinas, por lo cual se tiene contemplado modificar actividades del personal hacia funciones de supervisión, control y generación de información para estadísticas e impuestos, entre otras**
- **En materia de Finanzas, las áreas de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar se vieron beneficiadas de manera importante al automatizar por completo sus procesos, para muchos de los cuales SAP genera propuestas de cobros y pagos, estadísticas y otras herramientas con las que Scorpion no contaba anteriormente**
- **La figura de la Dirección General puede disponer, de manera simplificada, de más y mejores herramientas para la toma de decisiones, la apertura de nuevos puntos de venta, los estados financieros y de operación consolidados y por unidad de negocio, y lo referente a planes con proveedores, entre otros**