



- **Compañía:** Remotracs S.A.
- **Localización:** Guatemala
- **Industria:** Retail
- **Producto y Servicios:** Venta de Repuestos para Tractores y Maquinaria Agrícola.
- **Cantidad de empleados:** 10 empleados
- **Sitio Web:** [www.remotracs.com](http://www.remotracs.com)
- **Partner de la implementación:** Bexap Centroamérica.

**“ Bexap entendió e integró el sistema SAP Business One a nuestras necesidades”**

Menciona puntualmente  
Mariela Cardona, Gerente General.

## Historia de Exito

# REMOTRAC S.A.

## CASO DE ÉXITO DE IMPLETACIÓN DEL SECTOR RETAIL, REALIZADO POR BEXAP CENTROAMÉRICA

### “Una empresa con vías de desarrollo y crecimiento”

Remotracs SA, una empresa familiar que se fundó en el año 1986 como iniciativa del Sr. Hugo Rolando Cardona, el cual con motivación y gran entusiasmo hace de está una empresa en crecimiento.

Remotracs SA, elaboraba manualmente su contabilidad y control de sus bodegas poyándose de computadoras para procesar distintos reportes y así se manejaba el control del inventario, las notas de crédito y facturación también se elaboraban de forma manual, el inventario en su mayor parte descuadrado pues casi siempre se encontraba con códigos duplicados para artículos iguales o muy similares. Y el área de servicio al cliente en ocasiones se atrasaba por inconvenientes del desorden que se maneja dentro de la bodega.

Tras 20 años en el negocio el Sr. Hugo Rolando Cardona, le da participación a su hija Mariela Cardona, actual Gerente General, quien al unirse al equipo introduce nuevas ideas y emprende una labor de expansión de la compañía para lo cual se apoya de diferentes herramientas, entre ellas la implementación de un ERP.

Hoy en día después de 10 meses de implementarse SAP Business One la empresa ya cuenta con nuevas instalaciones y está estructurada por área. Remotracs SA sabe que el mercado Guatemalteco es muy competitivo y el servicio al cliente debe ser uno de los mejores por exigencia del consumidor. Mariela Cardona sabía que **“necesitaba automatizar procesos de compra de contabilidad y servicio al cliente”** por lo cual se da a la tarea de buscar una solución de ERP que se adecuara a las necesidades de una empresa pequeña en crecimiento. La evaluación se realizó en tres herramientas distintas, incluso un “ERP personalizado” Sin embargo, después de evaluar costo y beneficio, se decidió por el programa SAP Business One.

Las ventajas del software eran notables, ya que tenía la solución para todos los problemas anteriormente mencionados, y además fue el que más se acoplaba a las necesidades de REMOTRAC SA , **“ Bexap entendió e integró el sistema SAP Business One a nuestras necesidades”** menciona puntualmente Mariela Cardona, Gerente General.



Para Agosto del 2008, Remotrac SA contaba con el mejor software administrativo para las empresas en crecimiento. Con Sap Bussines One en poco tiempo se empiezan a ver las mejoras, comenta Brenda Baten, Jefe Administrativa.

## De la mano con SAP Business One,

- “SAP a demostrado un crecimiento cuantitativo y de ahorro de tiempo, antes teníamos que buscar y revisar físicamente toda tipo de reporte ”
- “En el área de importaciones se refleja un ahorro, ahora los datos son más exactos y se tiene la información completa del movimiento”
- “El programa nos indica las ordenes de compra según el requerimiento”
- “La información entre departamentos es fluida y esto hace que la gerencia general se descentralice”
- “Gracias a SAP, Remotrac, ha crecido indiscutiblemente. Ahora cuentan con otra ubicación, procesos automatizados, esta dividido en departamentos y creo nuevas plazas de trabajo” Comento Brenda Baten, Jefa Administrativa”.

Por su parte Mariela Cardona tiene planes de expandir sus oficinas al interior del país, poniendo servicio personalizado y directo en su forma de despacho. “Lo que espero de todo este esfuerzo y de la implantación de SAP Business One es hacer de Remotrac una empresa sólida, creando nuevas oportunidades de trabajo”

**Gracias a SAP, Remotrac, ha crecido indiscutiblemente. Ahora cuentan con otra ubicación, procesos automatizados, está dividido en departamentos y creo nuevas plazas de trabajo.”**

## Principal problemática:

- La contabilidad y control de bodegas se elabora manualmente.
- Codigos duplicados en el inventario.
- Desorden en bodegas.
- La facturación y las nostras de crédito se efectúa con papelería física y manualmente.

## Desafíos y Oportunidades:

- Crear la oportunidad para atender clientes más lejanos y seguir creciendo como distribuidor.

Objetivo del Proyecto:

- Crear procesos administrativos y de negocios.



## Soluciones y Servicios

**SAP:** SAP Business One

Claves de la implementación:

- Gracias a la colaboración del partner la implementación se llevo a cabo en dos meses.
- Se ordenaron todas las bodegas para mejor control del área de servicio y atención al cliente.

## Porque SAP?

- Se evaluó costo y beneficio, SAP ofrecía solucionar todas las áreas de oportunidad que tiene Remotrac.

## Beneficios:

- Control total sobre inventarios.
- Crear procesos automáticos en el área contable y administrativo.
- Optimizar la toma de decisiones, basada en información precisa.
- Evita duplicidad de los códigos de productos.



**LA EMPRESA CON MÁS CASOS DE ÉXITO**  
**SAP Business One**  
**EN LATINO AMÉRICA**

**Partner:**

Bexap tiene un enfoque que nos permite mantener una conversación empresarial con el cliente. Podemos ayudarle a entender los puntos donde contribuiremos a mejorar su negocio desde el punto de vista de las mejores prácticas y los puntos en que deben destacar. Después les entregamos la solución. De esta manera, cubrimos el abismo entre lo que necesitan las empresas y las soluciones de TI que necesitan para hacerlo.

**BEXAP CENTROAMÉRICA**

Paseo Plaza Business Center  
Oficina 705, 3 Av. 12-38 Zona 10  
Ciudad de Guatemala  
Tel: (502) 2323-5396 al 99  
sapcentroamerica@bexap.com

**Josué Cano Burgos**  
**Director Bexap C.A.**

jcano@bexap.com  
[www.bexap.com/guatemala.html](http://www.bexap.com/guatemala.html)

