



**Después de probar dos sistemas, Grupo Botao se decidió por SAP Business One, que en pocos meses le ha permitido automatizar 90% de sus procesos, así como llevar un estricto control de inventarios**

## **Historia de Éxito**

# **GRUPO BOTAO**

## **EL MEJOR PROVEEDOR**

Antes de la implantación de la solución SAP Business One, Grupo Botao llevaba a cabo su operación, sin conocer en el período deseado, el resultado de las operaciones realizadas. No contaban con información en tiempo y en forma para la toma de decisiones. En la actualidad identifican perfectamente cuáles son los errores en todos sus procesos de negocio, desde la compra hasta la cobranza, qué productos rotan más y cuáles no, de qué forma y dónde; pero no sólo eso: la solución les ha permitido conocer las capacidades de su personal y hasta qué grado puede ser explotada.

Grupo Botao vio la luz hace 12 años en México. Es una empresa que comercializa 4,000 productos a la industria textil: botones, remaches, etiquetas, cierres, ojillos, broches, cintas, estoperoles, placas, hebillas, ahorcadores, etc. Sus principales países proveedores son Hong Kong, Brasil, Uruguay y México, y se ubican en el segundo lugar del ranking nacional.

Son los creadores del concepto “habilitación total”, único en México, que se traduce en la filosofía: “Todo lo que necesite, con un solo proveedor”. Sus ventas anuales oscilan entre los \$55 y \$60 millones de pesos y cuentan con cerca de 80 empleados de las áreas administrativa, comercial y operativa. Tiene oficinas en el Distrito Federal y en Guadalajara.

## **LA TERCERA ES LA VENCIDA**

Alejandro Trueba, Gerente General de Grupo Botao, explica que antes de la implantación de SAP Business One se había cambiado dos veces de sistema; sin embargo, ninguno dio los resultados esperados ni proporcionó los soportes que se

requerían para la toma de decisiones, ni para obtener los análisis correctos en tiempo y forma; en general, para controlar la operación de la empresa.

Los dos sistemas anteriores fueron desarrollos de empresas externas: el primero se canceló en noviembre de 2001 y el segundo fue puesto en marcha en diciembre de ese mismo año, pero se suprimió meses más tarde con la adopción de SAP Business One.

“Cuando conocimos la solución de SAP —describe Trueba—, nos dimos cuenta de que se trataba de un sistema que podía resolver nuestros problemas y que cubría nuestros requisitos para controlar los procesos de la operación del negocio.”

El hecho de manejar tantos productos complica la operación de la empresa, explica el ejecutivo. Precisamente por ello se buscaba una herramienta que brindara —tanto para la ciudad de México como para Guadalajara— un estricto control de inventarios, de los distribuidores a nivel nacional, de los pedidos al extranjero y conocimiento sobre el margen de utilidad por producto.

“Antes de SAP no poseíamos información, ni controles precisos; actualmente los tenemos en tiempo y forma”, comenta Trueba, quien reconoce que SAP Business One es un sistema de fácil manejo que sólo

requiere de pequeños ajustes para adecuarse a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas. “Los niveles de seguridad que brinda son muy buenos —continúa—, pues aunque tiene candados preestablecidos, se le pueden agregar más; en el caso de Grupo Botao, por margen de utilidad y límite de crédito”.

El soporte y la integración son de alta calidad. Basta decir que el 1 de julio de 2003 se estableció el contacto con el socio de negocios de SAP para comentarle sus necesidades, y dos meses después estábamos usando sus aplicaciones. De ese entonces a la

fecha han tenido una excelente respuesta, tanto en el aspecto técnico como en asesoría, expresa el ejecutivo.

Bexap fue el partner de SAP que llevó a cabo la implantación de SAP Business One en Grupo Botao. Ellos “entendieron muy bien nuestras necesidades y requerimientos operativos: son una empresa especializada en PyME, hablamos el mismo idioma y por ello se logró la implementación en corto tiempo, apenas 60 días”, explica Trueba.

Para llevar a cabo la implantación se nombró a un líder de proyecto que en la ciudad de México fue Enrique Moreno y en Guadalajara José Manuel León, así como a responsables por departamento, ocho en total, con quienes se estudiaron las metas a las que se pretendía llegar y se revisó el proyecto de forma funcional.

Son tres los factores que incidieron en el éxito de la implantación, señala Trueba:

La buena relación y acercamiento con Bexap; el compromiso de los involucrados en el proyecto para realizarlo en un periodo de 60 días; y el dejar a un lado en cierta forma la operación para enfocarse 100% a la implementación de la solución.

Hoy, todos los empleados son usuarios de la solución, excepto los vendedores. Cuentan con tres servidores, uno exclusivo para SAP, y 18 PC de la filial de Guadalajara que se enlazan con

la ciudad de México a través de una línea dedicada.

## **POCO TIEMPO, GRANDES RESULTADOS**

A pesar de que Botao tiene poco tiempo con la solución, pues se implantó en agosto pasado, ya se han visto resultados significativos. Gracias a SAP Business One, 90% de los procesos de negocio de Grupo Botao son automatizados. Abarcan desde el pedido de compra del proveedor hasta la cobranza, pasando por los reportes financieros de hasta cuatro niveles, reportes de cobranza e inventarios por día.

**“Tenemos que explotar el sistema para la toma de decisiones, aprovechar el hecho de que brinda información rápida y detallada. Por lo menos hasta el día de hoy no creo que haya una solución como ésta y sé que SAP es líder en el mercado; así que nos quedamos con ellos. No tenemos la necesidad de buscar otras soluciones, pues la de SAP hace más eficientes nuestros procesos. Gracias a ella obtenemos los márgenes de utilidad y podemos ajustar la actual forma de hacer negocios”**

**—Alejandro Trueba  
Gerente general  
Grupo Botao**

## ANTES DE LA IMPLANTACIÓN, EXPLICA

Trueba, lo único que se tenía automatizado eran las ventas y su cobranza, es decir, todo el aspecto operativo, mientras que la integración de reportes se tenía que hacer en un sistema paralelo, así como la contabilidad. A pesar de los esfuerzos, lo cierto es que los resultados arrojados por los anteriores sistemas se quedaron solamente en la captura de información. Por ello se anulaban por completo ante la opción que significaba SAP. Actualmente ya se pueden obtener reportes de ventas, de cartera por vencimiento de documentos, por emisión de factura o por intervalos de 7, 15 ó 30 días y se cuenta con un sistema más analítico y operativo.

“Tenemos que explotar el sistema para la toma de decisiones, aprovechar el hecho de que brinda información rápida y detallada. Por lo menos hasta el día de hoy no creo que haya una solución como ésta y sé que SAP es líder en el mercado; así que nos quedamos con ellos. No tenemos la necesidad de buscar otras soluciones, pues la de SAP hace más eficientes nuestros procesos. Gracias a ella obtenemos los márgenes de utilidad y podemos ajustar la actual forma de hacer negocios”, comenta.

Entre los beneficios que se han observado tras la muy reciente implantación de SAP Business One en Botao destaca, según Trueba, el haber podido identificar los errores que se tenían debido a la falta de información adecuada. Esto les está llevando a tomar decisiones en diferentes direcciones: con respecto a los

clientes, la operación, el ajuste de cartera e incluso respecto a posibles cambios dentro de la organización. Por el momento no se ha hecho el análisis del retorno de inversión; más bien se están enfocando a detectar y resolver los problemas operativos, más que los financieros, finaliza el ejecutivo.



**“Los niveles de seguridad que brinda SAP son muy buenos, pues aunque tiene candados preestablecidos, se le pueden agregar más; en el caso de Grupo Botao, por margen de utilidad y límite de crédito”.**

-Alejandro Trueba

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



**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](http://www.sap.com/mexico)**