



COFARCA

INNOVACIÓN EN LOS PROCESOS DE GESTIÓN DIARIA CON TECNOLOGÍA SAP

“La implantación de SAP en COFARCA ha sido el mayor avance tecnológico que ha experimentado la cooperativa en los últimos tiempos.”

Enrique Gutiérrez Suárez, Director General

DE UN VISTAZO

Organización

- Nombre: Cooperativa Farmacéutica Canaria (COFARCA).
- Localización: C/Farmacéutico Francisco Arencibia Cabrera, 2. 35015 Las Palmas de Gran Canaria.
- Sector: Distribución.
- Productos y Servicios: Productos farmacéuticos.
- Facturación: 258.543.150,26 € (2010).
- Empleados: 180.
- Web site: www.cofarca.es

Retos y Oportunidades

- Para garantizar una constante excelencia de servicio a sus socios, COFARCA apuesta por la innovación tecnológica, sobre todo, en dos áreas: consolidar la gestión interna, redefiniendo los procesos, añadiendo nuevas funcionalidades e incorporando inteligencia al negocio, y ofrecer servicios que acerquen y agilicen la relación de los socios con su cooperativa.

Objetivos

- El objetivo de la organización era implantar un sistema de gestión empresarial que cubriera todas las áreas productivas y de gestión, que fuera capaz de soportar un entorno productivo muy exigente y que le garantizara una escalabilidad acorde a las exigencias futuras.

Soluciones y Servicios SAP

- SAP Business All-in-One

Lo más destacado

- Para COFARCA han sido cruciales dos aspectos del proyecto. Por una parte, se entregó el mando y la responsabilidad funcional del proyecto a usuarios denominados “clave”, para que la organización no percibiese la iniciativa como un cambio exclusivamente tecnológico y, por otra, desde el punto de vista técnico, el día del arranque era importante mantener el nivel de servicio a los socios, objetivo que se consiguió.

Por qué SAP

- COFARCA formaba parte de un grupo de compras con otras cooperativas que adoptó el sistema de gestión de SAP.
- Una auditora externa analizó su situación y las diferentes alternativas, y recomendó SAP como la solución que más se adaptaba a las necesidades de la organización.
- SAP ocupa una posición de liderazgo en el mercado de software de gestión empresarial y su amplia base instalada era una garantía a la hora de afrontar escenarios complejos como el de COFARCA.

Beneficios principales

- Integración de los datos y procesos entre las distintas áreas.
- Estandarización de los procesos productivos.
- Estabilidad del sistema y el negocio.
- Base sólida para los siguientes retos que la empresa tiene que afrontar.

Entorno existente

- Servidores blade IBM, sistema operativo SuSE Linux y base de datos Oracle.

Historia de Éxito de Clientes SAP
SAP Business All-in-One

Fundada en 1935, Cooperativa Farmacéutica Canaria (COFARCA) surge como resultado de la evolución experimentada por el mercado farmacéutico a principios de siglo. Como el resto de cooperativas farmacéuticas, nació en el momento en el que las farmacias empiezan a perder, poco a poco, una de las facetas que hasta entonces las caracterizaban: la elaboración del medicamento, las fórmulas y los preparados magistrales a favor de otras funciones, no menos importantes, como la dispensación y la educación sanitaria. Una transformación no exenta de 'luchas' por el camino como la de hacer frente a los drogueros de antaño o, en la actualidad, a las grandes distribuidoras que pretenden tener un pedazo cada vez mayor de la tarta de este mercado.

Hoy, COFARCA, que cuenta con una plantilla de 180 empleados, ha consolidado una sólida trayectoria y su actividad sigue residiendo en la distribución de productos farmacéuticos a sus 362 socios.

La cooperativa dispone de unas modernas instalaciones en Las Palmas de Gran Canaria, una ubicación estratégica desde el punto de vista logístico, por su proximidad a los más importantes núcleos poblacionales de las Palmas (Gran Canaria, Lanzarote y Fuerteventura), y juega un papel de primera necesidad dentro de la sociedad canaria, por lo que tiene que ser capaz de asegurar un servicio rápido y eficaz, cubriendo a tiempo todas las necesidades de sus socios.

Para garantizar la excelencia de servicio, COFARCA no ha dudado en apor-

tar por la innovación tecnológica, sobre todo en dos áreas: consolidar la gestión interna, redefiniendo los procesos, añadiendo nuevas funcionalidades e incorporando inteligencia al negocio y ofrecer servicios que acerquen y agilicen la relación de los socios con su cooperativa a través de nuevas funcionalidades en su portal web, que facilitan la interacción con ellos.

Situación anterior

Antes de confiar en la tecnología de SAP, COFARCA disponía de una aplicación a medida que había sido desarrollada por una empresa externa y que era soportada internamente. Desarrollada en lenguaje C y ficheros ISAM, sus limitaciones eran muchas, pero destacaban algunas como la no integración de los distintos procesos de negocios en una única aplicación y proble-

mas de rendimiento, que hacían su mantenimiento muy costoso.

Esta herramienta también limitaba la adopción de nuevas medidas comerciales o el establecimiento de nuevos modelos productivos y de gestión.

En definitiva, desde un punto de vista técnico, era necesario afrontar un cambio tecnológico importante para evitar que la situación se volviera insostenible por la inestabilidad del sistema así como por una posible pérdida de competitividad si no se afrontaban los retos comerciales que se planteaban.

Es en 2007 cuando COFARCA decidió abordar un proyecto tecnológico para implantar un sistema de gestión empresarial que cubriera todas las áreas productivas y de gestión, que fuera capaz de soportar un entorno productivo muy exigente y que le garantizara una escalabilidad en función de las exigencias futuras.

Además, la distribución farmacéutica requiere de una trazabilidad exhaustiva de todos los procesos de negocio, y es complicado combinar esa necesidad con unos procesos logísticos que requieren agilidad y respuesta inmediata. La solución que se adoptara debía ser capaz de cumplir con todo esto en un escenario en el que se gestionan casi 68.000 líneas de pedidos diarios, lo que suponen mover en su almacén alrededor de 160.000 unidades, de las cuales, cerca de 22.000 líneas de pedido deben ser recepcionadas en una hora, y gestionar los movimientos de



“SAP nos ha proporcionado una base sólida y de futuro para las próximas innovaciones tecnológicas que debemos afrontar.”

Francisco Medina Santana, Director de Informática

stock de 49.000 unidades en el mismo tiempo.

SAP fue la solución elegida por varias razones. La primera es que en esa fecha COFARCA formaba parte de un grupo de compras con otras cooperativas farmacéuticas del país que adoptó la solución ERP de SAP y, la segunda, que su situación fue analizada por una auditoría externa y, tras estudiar las alternativas que había en el mercado, recomendó la tecnología de SAP como la solución que más se ajustaba a sus necesidades. Para la cooperativa fue también muy importante la posición del proveedor en el mercado de gestión empresarial, ya que su amplia base instalada a nivel nacional e internacional se convertía en una garantía a la hora de afrontar escenarios complejos como el suyo.

El proyecto

El partner elegido para llevar a cabo el proyecto fue Seidor. Con la ayuda del socio de negocio de SAP, la cooperativa inició la implantación de SAP R/3 Enterprise v. 4.7, empezando por el módulo financiero, que arrancó en octubre de 2007 para continuar con los de compras, comercial (ventas) y almacén, que entraron en producción en abril del año siguiente.

El sistema, que es utilizado por 74 usuarios, descansa sobre servidores blade de IBM con sistema operativo SuSE Linux y base de datos Oracle.

Para COFARCA han sido cruciales dos aspectos del proyecto. Por una parte, se entregó el mando y la responsabilidad funcional del proyecto a usuarios denominados “clave”, para que la organización no percibiese la iniciativa como un cambio exclusivamente tecnológico y, por otra, desde el punto de vista técnico, fue importante saber gestionar la hora punta de pedidos. Su prioridad el día del arranque era generar los 6.000 albaranes de promedio que se generan diariamente, algo que Seidor entendió a la perfección por lo que puso un especial énfasis en mantener el nivel de servicio a los socios.

Beneficios

Las necesidades de manejo de información de COFARCA no difieren de las de cualquier entorno empresarial pero para la cooperativa suponía una necesidad real la integración de los datos y procesos entre las distintas áreas y este requerimiento se ha cumplido. El que un proceso de salida de mercan-

cías, asociado a nivel funciona, dentro de los procesos de transporte, genere asientos contables de variación de existencias, es un ejemplo de la integración que la organización buscaba y que ha conseguido.

Los beneficios de la cooperativa en la gestión diaria son tangibles tras la adopción de SAP no sólo como un sistema de gestión sino como una forma de trabajar y hacer las cosas. COFARCA ha estandarizado y normalizado los procesos productivos, y tiene la garantía de que están probados, funcionan, son seguros y aportan estabilidad al negocio.

El siguiente paso tecnológico que dará la organización, será la incorporación de “inteligencia” a los datos que genera el propio ERP para, de esta forma, dotar a los órganos de dirección una herramienta que les ayude en la toma de decisiones. Lo hará a corto plazo de la mano de la solución de business intelligence de SAP, SAP BusinessObjects.

“La adopción de SAP ha permitido la integración entre las áreas de Finanzas, Ventas, Compras, Almacén y Logística, lo que ha significado una mejora en los procesos, aportando más información y control en la gestión de la empresa y por tanto beneficiando y agilizando la toma de decisiones.”

José Hernández Machín, Director de Almacén

(05/11)

© 2011 SAP AG. Reservados todos los derechos. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer y otros productos y servicios de SAP mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países. Business Objects y el logotipo de Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius y otros productos y servicios de Business Objects mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP Francia en Estados Unidos y en otros países. Todos los demás nombres de productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivas empresas. Los datos de este documento sólo tienen carácter informativo. Las especificaciones de productos en cada país pueden ser diferentes.

Estos materiales pueden modificarse sin previo aviso. Estos materiales los proporciona SAP AG y sus empresas afiliadas ("SAP Group") con carácter informativo, sin representación ni garantía de ningún tipo y SAP Group no se hace responsable de los errores u omisiones en dichos materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP Group son aquellas especificadas en los productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.