



La firma de diseño y fabricación de muebles y accesorios debía conocer con precisión sus ingresos y egresos, así como dar seguimiento al área de producción. SAP Business One llevó el control a la marca.

Historia de éxito

EZEQUIEL FARCA

LA COMODIDAD DEL CONTROL TOTAL

Al no tener una herramienta que ofreciera control de la producción, Ezequiel Farca, firma dedicada a la búsqueda continua de soluciones innovadoras y personalizadas en diseño de espacios y mobiliario, indagó sobre una solución tecnológica que resolviera sus inconvenientes.

En la empresa desconocían los tiempos de entrega, los tiempos de producción, la capacidad de respuesta, entre otros. “Era frustrante y entre los usuarios se generaban incontables equivocaciones. Hoy, gracias a SAP Business One, se puede dar seguimiento a la entrega entre departamentos”, cuenta Abraham Farca, Director de Operaciones de Ezequiel Farca.

Nace una empresa

La firma Ezequiel Farca se fundó hace 15 años. La estableció el mismo Ezequiel Farca, un diseñador industrial que inició el negocio en el patio de la casa de sus padres. El quehacer de Farca era realizar diseños de muebles. Poco a poco estableció contacto con despachos de arquitectura y diseño; desarrolló proyectos cada vez más difíciles, que le exigieron ser más competitivo.

Farca abrió entonces una oficina-show room donde atendía a clientes muy selectos que solicitaban muebles y accesorios. Conforme daba solución a estas necesidades y al buen desempeño de su trabajo, la firma Ezequiel Farca fue creciendo. Hace nueve años abrieron una tienda en Polanco. Y otra vez el éxito de la marca obligó a los dueños a expandir la tienda y tener más metros cuadrados para exhibición. Hoy, la firma posee tres diferentes locales: la tienda, una fábrica-almacén y una oficina de proyectos.

Ezequiel Farca es una compañía de servicio. “Diseñamos, fabricamos e importamos muebles y accesorios. Importamos la marca Stua, una firma valenciana, con la que trabajamos desde hace cinco años y que representa entre 10 y 15% de nuestros ingresos”, explicó Abraham Farca.

Crecimiento trepidante

Cuando arrancó el negocio, la firma Ezequiel Farca no tenía ninguna herramienta administrativa para controlar los ingresos. La administración y el control eran muy caseros.

“El crecimiento y la demanda, prácticamente incontrolable a partir del 2003, generó que la información que manejábamos se empezara a desbordar. Se generaron muchos errores. Sabíamos que esta no era la mejor manera de llevar el control del negocio”, contó Abraham Farca.

Hermano del fundador, ingeniero en electrónica y director de operaciones de la empresa, Abraham Farca puso manos a la obra. Deseaba tener bajo control la operación y que fuera a través de una herramienta tecnológica. Para ello estableció un proceso de selección. Identificó qué información debía tener en orden, qué requería prospectar, y cómo tener control en el área de ventas (incluido el punto de ventas). Asimismo también pensó en ligar la parte contable con la prospectación, sin dejar de incorporar al departamento de producción.

Abraham Farca inició sus pesquisas. Halló diferentes empresas que resolvían independientemente todas sus necesidades. No dudaron mucho en elegir a SAP, porque los demás no satisfacían a cabalidad todos sus requerimientos.

SAP cumplía con todas las características examinadas y en todas las áreas. Abraham Farca sabía, por su anterior trabajo —donde vivió la implantación de SAP R/3—, que era una buena solución, aunque pensó que era muy sobrada en tamaño y en costo para lo que requería la firma de diseño.

“Investigué un poco más, conocí entonces SAP Business One y decidimos que valía la pena hacer la inversión en una solución más pequeña y para empresas de nuestro tamaño. La firma demoró aproximadamente un mes en determinar. Nos urgía

mucho y le metimos velocidad a la selección”, recordó Abraham Farca.

Primero el negocio

La firma Ezequiel Farca adquirió SAP Business One. “Hemos cubierto diferentes necesidades de la empresa. Actualmente somos 27 empleados, de los cuales 24 son usuarios”, aclara Abraham Farca.

Sin embargo, no todo fue tan rápido y sencillo. El directivo sabía que habría resistencia al cambio. En enero de 2006 iniciaron la implantación de SAP Business One, aunque desde cuatro meses antes fueron preparando el terreno.

Abraham Farca recuerda que fue lento el proceso de utilización de SAP Business One. El primer departamento en trabajar con el sistema fue Producción, y ocho meses después Administración. A principios de este año se

incorporó Ventas a SAP Business One.

¿Por qué tanta resistencia? Abraham Farca la explica por falta de interés de los empleados. “El sistema es muy amigable, no se requieren conocimientos especiales. Además, el business partner, Avantis, nos apoyó todo el tiempo”, explicó.

Diseño como servicio

- **Ezequiel Farca es una compañía de servicio.**
- **Diseñan, fabrican e importan muebles y accesorios.**
- **Comercializan en México la marca Stua, firma valenciana, que representa entre 10 y 15% de sus ingresos.**
- **Para ofrecer un buen servicio, Ezequiel Farca posee tres localidades: una tienda, una fábrica-almacén y una oficina de proyectos.**
- **En porcentaje de ventas, el pronóstico que tenían para 2007 era de 30%, pero sobrepasaron esta cifra a mediados de este año.**
- **Ezequiel Farca da empleo a casi 30 empleados y atiende a más de 600 clientes recurrentes y activos.**

Prioridades de Ezequiel Farca **La firma de diseño determinó que a la llegada del ERP debían completarse dos prioridades:**

- 1. Tener el control administrativo**
- 2. Tener el control de producción**

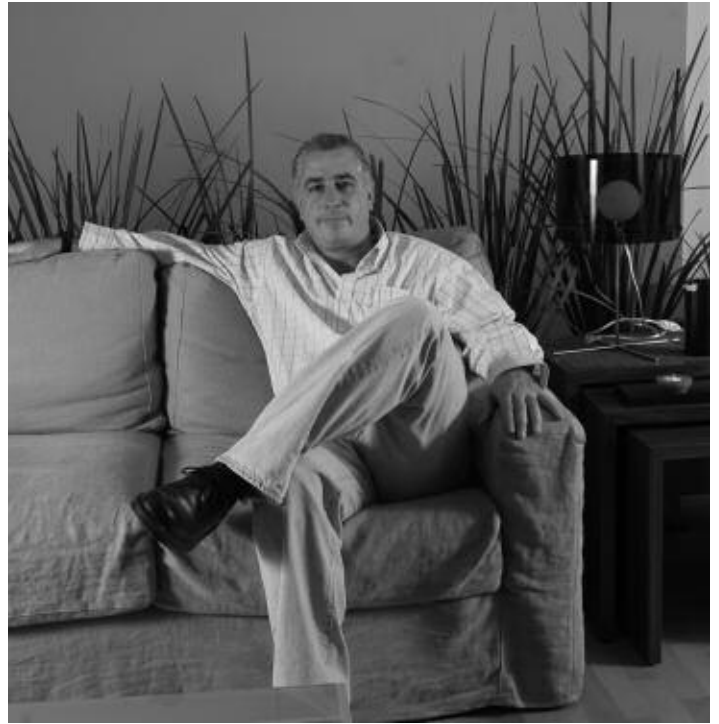
De hecho, la firma Ezequiel Farca mantuvo en paralelo la operación tanto de SAP Business One como del esquema anterior de trabajo. Fueron largos ocho meses. “Conforme vamos conociendo Business One, ajustábamos”, dice el Director de Operaciones.

No obstante, concluyó el proceso de implantación. Los primeros beneficios se reportaron en el control de: inventarios, ubicación de componentes de los muebles que fabrican y saldos existentes con proveedores. “Hoy sabemos dónde está cada pieza y cuánto se le debe al proveedor. Además, tenemos control completo en producción”, resume Abraham Farca. Ya con SAP Business One en operación, se reingresaron cotizaciones previas. Entonces se dieron cuenta que en algunos casos había diferencias porque las fórmulas estaban incorrectamente ingresadas. “Perdíamos dinero, lo hicimos mal, por ello nos urgía tener un sistema para mejorar estas fallas”, recuerda Abraham Farca.

“Hoy sabemos dónde está cada pieza y cuánto se le debe al proveedor. Además, tenemos control completo en producción”

**–Abraham Farca
Director de Operaciones
de Ezequiel Farca**

Otro gran beneficio percibido fue en el departamento de Administración. En tiempo real saben cuánto les deben y cuánto debe pagar la firma. También es posible monitorear ingresos, pronósticos de ventas, y tener reportes inmediatos para las auditorías externas. De hecho, la balanza de la empresa está al día (en lo que se refiere al cálculo de impuestos). Antes, todo era rústico y complicado, debido a la dispersión de oficinas que presenta la firma Ezequiel Farca. “Por ello era importante tener una aplicación que integrara a las tres localidades. Así, los de Producción pueden saber qué tiene administración, los de Administración pueden saber cuándo entregó el proveedor y qué se le debe, y los de Ventas saben cuándo se entregó el pedido, entre otros. Todo el ciclo está integrado y con las debidas restricciones para determinados usuarios”, resalta Abraham Farca.



“Conforme vamos utilizando SAP Business One, vamos descubriendo facilidades que tiene la aplicación. Por ejemplo, que se pueden manejar números de lote en los almacenes. Todavía no acabamos de explotar SAP Business One”, dice el directivo.

Datos precisos

Abraham Farca determinó que a la llegada del ERP debían completarse dos prioridades:

1. Tener el control administrativo
2. Tener el control de producción

A año y medio de utilizar SAP Business One, la firma Ezequiel Farca tiene el control. “En el momento en que la necesito puedo consultar información: financiera, de producción o de ventas”, dice complacido Abraham Farca.

Según datos proporcionados por el ejecutivo se han agilizado procesos en la firma. Por ejemplo, han percibido un 60% de rapidez entre el cruce de información. Además, gracias a que destinaron un servidor dedicado a la base de datos y a SAP Business One, es que Ezequiel Farca ha podido crecer ordenadamente y a la velocidad que demanda el mercado. Actualmente, la firma Ezequiel Farca atiende aproximadamente

**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

a 600 clientes activos y recurrentes. El siguiente reto para la empresa es migrar a SAP Business One 2007 con ayuda de Avantis. “Pero antes debemos sacarle más provecho al módulo financiero para tomar decisiones de negocio oportunas”, acota Abraham Farca.

¿Por qué esta urgencia? Porque el crecimiento del negocio no cesa. En porcentaje de ventas, el pronóstico que tenían para 2007 era de 30%. Para agosto de 2007 ya estaba sobrepasado. El trepidante crecimiento ha demandado que todas sus

proyecciones se reajusten. Por ello el control es necesario. Abraham Farca está convencido de que SAP no es sólo para grandes empresas. “Cuando decidimos que SAP sería nuestro proveedor y una vez que conocimos SAP Business One, consideramos que tomamos el mejor camino. SAP Business One es viable. Iniciamos con seis licencias, hoy ya tenemos 10. Es un sistema ideal para empresas medianas, para que puedan contar con un sistema de primer mundo”, concluye Abraham Farca.