

# Puesta en Marcha de la Solución mySAP en CAPACO; Proyecto: Caribe



Valencia, Mayo de 2005

**Capaco** es una Empresa familiar convertidora de papel con 51 años en el mercado, Organizada en dos Unidades Estratégicas de Negocio

- ➔ Artículos Escolares y de Oficina
- ➔ Artes Gráficas (Litografía).

**La Misión del proyecto;** fue Garantizar a **CAPACO** la disponibilidad de una sólida plataforma de **información**, y de un conjunto de índices **significativos** que permitan **evaluar las estrategias, los planes y programas en curso**, observar con claridad el impacto de **las decisiones** gerenciales sobre los resultados de éstos, y **corregir o ratificar oportunamente** esas decisiones.

**El Arranque;** del sistema se dio en Octubre de 2004; este es el resultado arduo de meses de trabajo del equipo que integró el Proyecto "Caribe" y todas las personas que participaron y apoyaron las actividades del proyecto, de la mano de SofOS, C.A.



Parte del equipo de SofOS que participó en el Proyecto

**Alcance del Proyecto;** La preparación del proyecto se inicia en diciembre de 2003; la estrategia de implementación de la Solución mySAP fue definida en dos fases. El alcance de la primera fase estaba determinado por los módulos de **FI, TR, CO, MM y SD**. A la fecha están en vivo.

El alcance de la segunda fase está determinado por los módulos de **PP, PM, AA, CO-PC y Nómina**.

**Soporte Post-Implementación;** Luego del arranque del sistema en productivo, SofOS comenzó a brindar el soporte continuo a las operaciones del sistema SAP; mediante la incorporación del Modelo de Outsourcing.

Este modelo prevé que se establezcan mecanismos de enlace entre el cliente y SofOS, para atender los requerimientos y evaluar el servicio mediante informes de Indicadores de Gestión presentados en las reuniones mensuales de comité de usuario.





Adolfo J. Zarraga. Presidente CAPACO



Ramón Viggiani. Líder del Proyecto Caribe



Usuarios durante el festejo el día del arranque del sistema

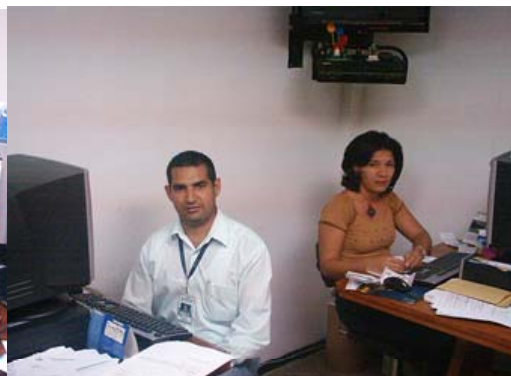


## Estrategias Aplicadas que llevaron al Éxito:

- Integración del Equipo → Trabajar en un ambiente agradable
- Planificación detallada de las actividades
- Atención rápida de las situaciones imprevistas o no deseadas
- Gestión de proyecto → Control y seguimiento continuo
- Decisiones en consenso → Aceptación de la decisión del Equipo



Consultores brindando soporte a usuarios.



**Durante el mes de octubre** (correspondiente al mes de arranque del sistema) se realizarán soporte para las siguientes actividades:

- Re-entrenamientos a Usuarios Líderes, Claves y Finales
- Soporte funcional preventivo y correctivo
- Entonación de los nuevos desarrollos
- Entonación de los roles y autorizaciones
- Cambios en autorizaciones de usuarios (previa autorización del Usuario Líder del Área)
- Planificación de actividades para establecer el Outsourcing



Usuarios líderes en actividad de la 2da fase: Talleres de definición de procesos de negocio



Consultores facilitando la reunión de levantamiento de procesos de negocio

## A partir de Noviembre 2004,

- Se establecieron las prácticas de soporte de outsourcing (service, help desk, comité de usuarios, etc.)
- Planificación de Nuevos desarrollos aprobados por los Usuarios Líderes
- Mejoras y optimización en algunos procesos