



Impulsados por la necesidad de una plataforma robusta y flexible, Kidzania eligió a SAP. Ahora están convencidos que establecieron una relación duradera. Además saben que adquirieron una herramienta que soportará su agresivo crecimiento

SAP: Un socio estratégico

Kidzania UN JUEGO DE NIÑOS

En Kidzania mantenían la operación del negocio básicamente en hojas de cálculo, con departamentos aislados y un sistema obsoleto y manual. La llegada de Luis Rodrigo Clemente Gamero, como director de Administración y Finanzas, trajo experiencia y visión. En su empleo anterior, había vivido un proceso de implantación de un sistema ERP. Así que casi en cuanto ingresó a Kidzania, Rodrigo Gamero determinó adquirir un sistema “porque realmente no teníamos nada. Decidimos ir por una herramienta para el largo plazo”, dijo en entrevista.

La meta era aprovechar el sistema donde todos los procesos de backoffice pudieran llevarse en una sola plataforma. “Queríamos casarnos con una empresa confiable, que nos ofreciera una herramienta que se puede interconectar y comunicar”, mencionó Rodrigo Gamero.

Además, Rodrigo Gamero y su equipo buscaban una plataforma integral, que ofreciera la ventaja de no tener que desarrollar funcionalidades adicionales. Deseaban que el sistema las incluyera como parte del estándar. Asimismo pensaron en la ventaja de contar con una consultoría que no sólo vendiera, sino que también apoyara durante el proceso de implantación.

La fuerza de SAP

En el proceso de búsqueda, Kidzania recibió propuestas tecnológicas de tres diferentes proveedores: Axapta, Oracle y SAP. “Elegimos SAP porque necesitábamos una plataforma robusta e integrada, pero al mismo tiempo abierta a comunicarse con otros sistemas. Además influyó un intangible: Nasoft”, contó el ejecutivo de Kidzania.

Rodrigo Gamero expuso que deseaban tener el respaldo de una empresa seria, grande, con la cual pudieran hacer un firme compromiso. Además, SAP aterrizó la propuesta y esto le dio confianza a Kidzania porque además los orientaron en el proceso de análisis. Entre SAP y Nasoft ayudaron a la empresa a definir la estructura de hardware que requerían.

Una valor añadido de la oferta de SAP es que la aplicación es muy completa, “es decir, ya no hay que desarrollar de forma adicional. El sistema, por default, ofrece prácticamente toda la funcionalidad que requerimos”, explicó Rodrigo Gamero.

Comparada con las propuestas con las que competía, la de SAP no era la más económica; “sin embargo, en Kidzania buscábamos que el proyecto fuera viable. Se nos propuso un esquema de precio en licencias y de financiamiento que hizo realizable el plan”, expuso el ejecutivo de Kidzania.

En opinión de Rodrigo Gamero, los otros proveedores no presentaron una propuesta bien sustentada. Más bien hicieron una agresiva oferta en licencias y mantenimiento, pero Kidzania requería más que eso: “Buscábamos un socio, algo más que un simple proveedor de tecnología, cosa que sí encontramos con SAP”, dijo el ejecutivo.

Las metas de Kidzania

Rodrigo Gamero tiene muy claros los alcances a corto, mediano y largo plazo con la aplicación adquirida de SAP. Lo primero que resolverán será el control del backoffice del negocio (procesos de facturación, procesos de pedidos, recepción de material, recepción de almacén, control de inventarios, compras, contabilidad, entre otros). Acto seguido esto les ayudará a entender, con las herramientas que tiene SAP, qué está sucediendo y tener el dominio que hace falta en la operación del negocio.

En el mediano plazo, Kidzania está pensando en un cambio de cultura propiciado por la integración que traerá la aplicación de SAP. De alguna manera será un paso sencillo pues actualmente los procesos de la empresa están desintegrados, y SAP ayudará a generar la cultura de trabajo en conjunto. En este campo, la gente se abocará a aportar análisis, en vez de arrastrar el lápiz; reaprenderán su trabajo con un énfasis en el diagnóstico y oferta de soluciones. Y dada la operación de Kidzania, el siguiente paso es controlar el proceso de reclutamiento, selección y administración del personal.

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

Sin duda, con el orden e integración que les proporcionará SAP, Kidzania no sólo podrá planear en vez de corregir, también apuesta a un crecimiento sostenido apoyado en las fortalezas, mejores prácticas y metodologías que ofrece la solución de SAP.

Kidzania tiene la misión de crecer, de divertir a los niños y a sus padres; sin embargo, la operación del negocio requiere de aplicaciones y proveedores maduros, confiables y de largo plazo.

Quién es Kidzania

- Kidzania, antes llamada La Ciudad de los Niños, es una empresa mexicana con casi nueve años de permanencia en el mercado.
- Kidzania cuenta con centros de entretenimiento para niños.
- A la fecha ha recibido a más de 5 millones de visitantes y ha abierto sucursales en Monterrey y Japón, teniendo ya en proyecto otras en Dubai, Yakarta, Lisboa y Barcelona.
- Con un crecimiento exponencial y con planes de expansión muy agresivos, Kidzania hoy es ya un estratégico jugador en la industria del entretenimiento infantil.