



Para una empresa con más de 50 años de existencia, renovarse puede ser uno de los retos más difíciles. Gracias a la tecnología que soporta sus procesos, hoy Kenworth Camiones de Cuautitlán pretende a corto plazo, una expansión más allá de las fronteras nacionales

Historia de Éxito

KENWORTH CAMIONES DE CUAUTITLÁN: PUNTA DE LANZA EN SU INDUSTRIA

Al buscar tecnología que se adecuara a los procesos inherentes de su negocio, el mercado de camiones y tractocamiones, Kenworth Cuautitlán se encontraba en problemas constantes en el ofrecimiento de productos a la medida y el servicio a sus clientes.

La firma inició operaciones en enero de 1998, pero los orígenes del negocio datan de 1951, año en que nace Talleres Mecánicos Industriales El Águila, compañía dedicada a la fabricación de equipos agrícolas, que tiempo después dio origen a Camionera de Tlalnepantla, que distribuyó la marca DINA por 45 años y ahora, cumple 53 años de existencia.

SAP INYECTA AGILIDAD

De acuerdo con Eduardo Arreguín Meza, Director General de Kenworth Cuautitlán, la empresa sigue estándares empresariales corporativos, por lo que deben ser cautelosos en sus procesos de adquisición de software. No obstante, de unos años a la fecha la firma había notado que se quedaba rezagada en materia de innovación tecnológica y administrativa.

A través de Simauto, Kenworth tuvo oportunidad de conocer la oferta tecnológica de SAP, la cual tomó fundamentalmente por la flexibilidad que presentaba. “No habíamos encontrado en el mercado algo que estuviera especialmente dirigido a la industria automotriz –comenta Arreguín–. Lo que más nos convenció para tomar la decisión de comprar la tecnología de SAP fue que se adaptaba perfectamente a nuestras necesidades, satisfaciéndolas completamente. Aspectos como la relación con la planta y adquisición de productos se han ido adaptando gracias a la flexibilidad de SAP.”



Antes de implementar el sistema de tecnología alemana, la información de resultados del negocio se conocía muy tarde, lo cual no permitía a la alta dirección actuar con agilidad en la toma de decisiones. En este sentido, Arreguín reconoce: “Cuando la información no es precisa y oportuna, no vale de nada. SAP es una opción muy buena, que nos libera de tiempo y nos ha permitido convertirnos en punta de lanza del mercado nacional. De hecho, a dos o tres años puedo visualizar a Kenworth como una empresa que puede abrir fronteras”.

INFORMACIÓN A LA MANO

Para Herón Sánchez Solorio, Director Administrativo de Kenworth Camiones de Cuautitlán, esta herramienta les permite “contar con información real en tiempo real e identificar dónde enfocar los esfuerzos para lograr mayores beneficios y expandirnos o maximizarnos partiendo de los limitados recursos con que contamos”.

En el corto plazo, Sánchez describe que SAP ha impactado notoriamente en la rotación de inventarios, lo cual pasó de tres

a cinco o seis veces en el año, con todos los beneficios que esto representa. “Además, nos permite tener control de la mano de obra de nuestros mecánicos y del consumo que se hace de refacciones, camión por camión; con lo cual podemos ofrecer a nuestros clientes una solución integral en el mantenimiento de su transporte”, añade.

Contar con una base de datos integral, por principio de cuentas, depura la información del negocio, pero también ha hecho posible que la firma agilice sus procesos en todos los sentidos. “En el área de cobranzas, por ejemplo, el hecho de que la administración de la cartera se encuentre integrada en el sistema, facilita que el equipo de cobranzas se dedique exclusivamente a cobrar, pues ya cuenta con la información en tiempo real”, señala Sánchez, quien destaca que sin una tecnología como la de SAP, la empresa difícilmente podría soportar una expansión al ritmo que se lleva en Kenworth Camiones de Cuautitlán.

Por otra parte, la plataforma de SAP ha logrado que la firma automotriz mejore la comunicación con sus clientes, muchos

de los cuales utilizan la misma tecnología. “Ahora podemos entendernos con ellos en el idioma de SAP –comenta Arreguín–: nos ligamos a sus sistemas y hemos creado reportes especiales para cada uno de ellos, así como comunicación interna entre los productos que manejan nuestros clientes y Simauto, nuestra herramienta.”

Gracias a la tecnología que sustenta sus procesos y a la metodología ordenada con que los lleva a cabo, Kenworth cuenta con la certificación de calidad ISO9001 y ha podido desarrollar programas de aseguramiento de calidad. El objetivo del negocio es posicionarse como líderes en el mercado de camiones y tractocamiones a través de una amplia red de distribuidores a nivel nacional, que actualmente alcanza más de 100 puntos de venta.

Una Empresa que crece

Kenworth Camiones de Cuautitlán cuenta con una importante cartera de clientes, entre los que destacan Cemex (cubre el 100% de los requerimientos de Cemex Concretos) y Grupo Modelo (a la que distribuye, a nivel nacional, vehículos para el transporte de cerveza y acopio de materiales). De contar con 39 empleados, hoy suma cerca de 200 en sucursales y matriz, abocados a diversos proyectos. Asimismo, en menos de seis años, la empresa ha logrado posicionarse en el segundo lugar nacional en su nicho.

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