



SALCHICHAS Y JAMONES  
DE MÉXICO S.A. DE C.V.

PROFESIONALIZACIÓN SIN LÍMITES

**saljamex** 

LA VARIEDAD DE PRODUCTOS Y MERCADOS QUE MANEJA SALJAMEX HACE DE LA INFORMACIÓN UN RETO CRUCIAL PARA LA TOMA DE DECISIONES, POR ELLO OPTO POR LA SOLUCIÓN CALIFICADA AGROALIMENTI, BASADA EN SAP BUSINESS ALL-IN-ONE, PROPUESTA POR CRYSTALIS CONSULTING CUYO CONOCIMIENTO DE INDUSTRIA LOGRÓ UNA IMPLANTACIÓN DE SÓLO 20 SEMANAS PARA ASÍ PROVEER DATOS PRECISOS DE TODOS LOS PROCESOS DEL NEGOCIO.

Tres generaciones familiares dan cuenta del desarrollo empresarial de **Salchichas y Jamones de México S.A. de C.V.** Tiempo en cual el entendimiento de la industria cárnica ha fortalecido la toma de decisiones de la organización para lograr posicionarse entre las empresas más importantes del sector. Tal crecimiento significó un desafío que dio pie al desarrollo de diferentes unidades estratégicas de negocio que lograron cohesionar su visión a futuro.

Con 21 años, la actividad de **Saljamex** engloba la elaboración y comercialización de todo tipo de carnes para producir jamones, mortadelas, salchichas, chorizo, entre otros productos de los que destacan las marcas **D'hector** y **alys** con distribución en diferentes partes de la República Mexicana de manera directa y a través de las principales cadenas comerciales.

Contar con una plataforma de TI era una necesidad palpable que además significaba un reto por las características propias de un negocio de 600 empleados. El tamaño de la empresa requería del establecimiento de puntos de control en los procesos que se ejecutan en cada una de las áreas.



Era indispensable optimizar el control de la producción, mejorar el conocimiento sobre la información de los productos terminados, mermas, inventarios, minimizar los errores y que todo diera un reflejo en los estados financieros.

“El manejo de las áreas se daba en forma independiente, cada una contaba con su propio control. Aunque en **Saljamex** siempre hemos contado con un control eficiente de la información esta se mostraba de manera aislada, lo que restaba velocidad y eficiencia a la correcta toma de decisiones” menciona la Dirección General.

“Evaluamos varios sistemas antes de tomar una decisión, para nuestro nivel de operaciones”, de acuerdo al Gerente de IT. La dirección estaba convencida, tras un análisis, **SAP ERP Business All-in-One** ofrecía las mejores ventajas pues su funcionalidad no residía en el sistema si no en su comprensión y desarrollo de las necesidades y procesos de todo el negocio. “**SAP** nunca fue planteado como un proyecto de Sistemas o reducción de costos, si no como un proceso de crecimiento y profesionalización de la empresa, esto ayudó a que fuera adoptado por todos para mejorar el desempeño de competencia en todas las áreas”, agrega la Dirección.

Para la Gerencia de IT, el objetivo principal era “optimizar e integrar los procesos de negocio usando una plataforma IT desde la producción hasta lo financiero”; así como “contar con información en línea que en tiempo real permitiera obtener datos integrados y actualizados, que además de fiables resultarán claros y seguros” para el manejo de toda la empresa.

## IMPLEMENTACIÓN Y VALORACIÓN DE PROCESOS

Parte fundamental en la implantación de un sistema **ERP** es el conocimiento de industria. **Saljamex** encontró en **Crystalis Consulting** al partner de **SAP** que cumplía con el requisito, su solución certificada **Agroalimen-TI** está diseñada especialmente para ese rubro de negocio. La Dirección confió en las mejores prácticas ofrecidas, “si nos decían que esa era la mejor forma de funcionar la aceptábamos, tuvimos la disposición de ceder y estamos convencidos que fue la mejor opción”.

Sin lugar a dudas “el principal factor de éxito para la implementación fue la concepción del proyecto como un estrategia de negocios, donde la participación de todos, Dirección de la empresa, equipo de implementación interno, usuarios finales y equipo de implementación por parte de **Crystalis**, centraron el trabajo en una buena comunicación en las principales etapas de definición y en el entendimiento de las necesidades principales del negocio”.

Tras 20 semanas de proyecto, la entrada en productivo trajo consigo un impacto cultural importante, ahora la responsabilidad en cada proceso hace notorio el trabajo que se realiza en las demás áreas, con lo que se consiguió un mejoramiento de los gastos operativos a través de un mejor manejo de inventario, control de los productos terminados, control de precios, ofertas y un beneficio absoluto en la rastreabilidad de cada proceso de compra.

El desarrollo de **Saljamex** continua, el sistema crece en paralelo con la empresa permitiendo tener un manejo sano de la cuenta de balance con las cuentas de flujo. Ahora “viene el tiempo de aprovechar la información con la que antes no contábamos, estamos conscientes que iniciaremos una época de análisis enriquecedora y que necesitaremos el apoyo de nuevas herramientas, como lo es un CRM (Customer Relationship Management) para el seguimiento de clientes o de Business Intelligence.”

“Nos gusta vernos como una empresa que se acopla a las nuevas tendencias del mercado, si no innovamos, queremos ser los primeros en México en llevar a cabo las mejores prácticas”, concluye la Dirección General.



**“ESTAMOS CONVENCIDOS QUE CON SAP MEJORAMOS LA ADMINISTRACIÓN DE NUESTROS PROCESOS, ADEMÁS DEL INVOLUCRAMIENTO DE NUESTROS EMPLEADOS EN CADA UNA DE SUS COMPETENCIAS.”**

Comité Directivo, Salchichas y Jamones De México S.A. De C.V.



## RESUMEN

---

### SOLUCIÓN

- SAP ERP 6.0 Business All-in-One
- 

### DESAFÍOS:

- Cohesión de toda la empresa.
  - Unificación de los procesos de negocio.
  - Adopción de un sistema que cubriera las necesidades de información.
  - Establecer puntos de control en todos los procesos.
  - Minimizar errores operativos.
  - Control de operaciones en tiempo real.
- 

### BENEFICIOS ESTRATÉGICOS Y FINANCIEROS:

- Visibilidad de todos los procesos de negocio alcanzada.
- Reorganización y mejora en la ejecución de todas las áreas.
- Definición y seguimiento de responsabilidades.
- Unificación en los procesos de operación y financiero.
- Permanencia del ritmo de crecimiento sin necesidad de nuevas contrataciones.
- Retención y mejora de la relación con clientes.

### BENEFICIOS OPERACIONALES

- Estados financieros con disponibilidad inmediata.
  - Conocimiento en tiempo real del producto terminado.
  - Control y Reducción de inventarios.
  - Reducción del 90% de tiempo en el proceso de compra.
  - Tiempo reducido en la generación de las órdenes de compra en un 90%.
  - Control total de precios y ofertas.
  - Impacto cultural benéfico en todas las áreas.
  - Concientización de gastos a nivel general.
- 

### SITIO DE INTERNET:

[www.sajjamex.com](http://www.sajjamex.com)

---

### PARTNER

- El principal servicio de Crystalis es brindar soluciones tecnológicas, estratégicas y organizativas a los problemas de negocio de nuestros clientes, a partir de una relación de confianza y compromiso, orientadas a mejorar su competitividad.



---

**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](http://www.sap.com/mexico)

**Guadalupe Servín**  
Gerencia Post-Venta & QA  
[guadalupe.servin@crystalisconsulting.com](mailto:guadalupe.servin@crystalisconsulting.com)

**Gabriel Garrido**  
Gerente de Marketing  
[gabriel.garrido@crystalisconsulting.com](mailto:gabriel.garrido@crystalisconsulting.com)

