

Microsoft Dynamics SL

Caso de Éxito

O tienes información en tiempo y forma o estás “fuera de lugar”

De la tierra al plato, ese podría ser el lema de **Conservas San Miguel**, una empresa mexicana fundada en 1971, que produce y comercializa diversos productos alimenticios desde alcachofa, pimiento, aceituna, champiñón, chile, cuitlacoche y frijol, entre muchos otros, hasta frutas en almíbar, tamales y platillos típicos de nuestro país.

Patricio Madrazo, director general de la empresa, dice que su fortaleza está en la producción de frutas, legumbres y vegetales principalmente en conserva, pero hoy en día tienen una gama muy amplia de alimentos preparados: sopas, arroz en diferentes presentaciones, aderezos, harinas para cocinar y comidas listas para servir.

“Es un negocio integrado verticalmente desde la semilla, pues sembramos muchos de los vegetales que se comercializan una vez procesados en la planta de San Miguel de Allende, Guanajuato, la cual trabaja con los más altos estándares de calidad de ISO 9001; de hecho, estamos certificados como alimentos kosher”.

Cliente: Conservas San Miguel

<http://www.sanmiguel.me/>

País: México

Sector: Alimentos y Bebidas

Partner: GCG

PERFIL DEL CLIENTE

Conservas San Miguel, empresa mexicana fundada en 1971, que produce y comercializa diversos productos alimenticios desde alcachofa, pimiento, aceituna, champiñón, chile, cuitlacoche y frijol, entre muchos otros, hasta frutas en almíbar, tamales y platillos típicos de nuestro país.

RETO

Contar con una base de datos que concentrara la información de manera rápida y sencilla de las tres divisiones estratégicas del negocio: área de campo, producción - ventas y distribución, tanto en México como en Estados Unidos.

SOLUCIÓN

Microsoft Dynamics SL, módulos:

- Contabilidad / Frx Desktop
- Cuentas por Cobrar y Pagar
- Administración de Efectivo
- Múltiples Monedas
- Compras, Ventas
- Costos de Importación
- Inventarios
- Proyectos
- Solomon Desktop 100



Conservas San Miguel tiene una red de distribución a nivel nacional e internacional, así como 10 centros de distribución en la República Mexicana, a través de los cuales atienden los mercados principales: servicios, clubs, food services y las tiendas detallistas.

“En Estados Unidos tenemos tres centros de distribución: Laredo, Los Ángeles y Chicago, desde los que distribuimos y comercializamos cuatro marcas que nosotros mismos producimos”.

En la actualidad laboran 1,200 personas en la empresa.

Situación

Anteriormente trabajábamos con un ERP (Enterprise Resource Planning) que no cubría a todas nuestras necesidades, afirma Patricio Madrazo, y el principal motivo para que tomáramos la decisión de cambiar de sistema fue la posibilidad de contar con una base de datos que concentrara la información de las tres divisiones estratégicas del negocio: el área de campo, la de producción y ventas y la de distribución.

Microsoft Dynamics SL (antes Microsoft Business Solution Solomon) fue el ERP que más se adecuó a nuestras necesidades, expresa el director de Conservas San Miguel.

Hicimos una búsqueda y analizamos tres o cuatro sistemas, pero al final decidimos que el de Microsoft se acercaba a lo que queríamos, pues nos ofrecía esa capacidad de integración en una sola base de datos, a la que cualquier área podía tener acceso de manera rápida y sencilla. “Esa fue la razón por la que elegimos Microsoft Dynamics”.

Patricio Madrazo destaca que el programa se utiliza en todo el país, “los ingenieros que están en campo con su laptop y en línea están capturando lo que utilizaron de agroquímicos, los ciclos de riego, la gente que ocuparon en cada proceso, etcétera; se utiliza en la planta de producción, en los almacenes y en los centros de distribución tanto en México como en Estados Unidos”.

Implementación

Empezamos hace siete años aproximadamente, relata el empresario; la gente fue resistente al cambio hasta que capitalizó to-

dos los beneficios que el nuevo sistema les ofrecía.

“Nosotros lo que hicimos fue un arreglo con la gente de GCG y ellos fueron los que implementaron la solución. Para las tres áreas se requirió de alrededor de un año, durante el cual yo me involucré personalmente”.

De inicio se implementaron los módulos de contabilidad, facturación, inventario, proyectos, producción, finanzas y flujo de efectivo, pero con el tiempo se adquirieron más módulos y licencias.

Detalla que en el área de ventas tienen a sus vendedores capturando los pedidos, los cuales introducen a un formato especial que se conecta directamente al sistema y se traduce en una factura; una vez que se revisa el crédito, se regresa al centro de distribución, se imprime y el crédito se sube.

“Todo el proceso es muy rápido, un día capturan sus pedidos y al día siguiente ya tienen las facturas para que el centro de distribución entregue a tiempo”.

Beneficios

Uno de los principales beneficios es que la información la tenemos al día, ya que anteriormente tomaba alrededor de 25 días tenerla, aunque hay que admitir que esto es gracias a que diariamente las personas capturan su trabajo, lo que hace que se puedan generar reportes de calidad.

“O tienes información en línea, en el instante que la solicitas, o estás fuera de lugar”, señala Patricio Madrazo. Nosotros desde que tenemos Microsoft Dynamics contamos con información veraz y oportuna en el instante en que se genera, por eso este sistema es la clave para que podamos tomar las mejores decisiones.

¿Que cómo repercute en el negocio? Pues éste ha crecido durante los últimos 10 años a doble dígito, porque además ha sido una plataforma que nos ha permitido ofrecer un mejor servicio a los clientes ya que en línea pueden enterarse dónde están sus embarques, en qué parte de la ruta se encuentran, si hay faltantes, etcétera; y los compradores pueden tomar muy buenas decisiones porque el sistema les manda alertas en cuanto se están agotando los inventarios para que comprendan de manera oportuna, explica el director de Conservas San Miguel.

Comenta que las migraciones han sido fáciles y rápidas, “incluso estamos por montar la versión 6.5, pues nos interesa mucho el tema de la facturación electrónica, que ya se va a implementar y esto facilitará el trabajo en los centros de producción”.

Para más información

Comuníquese al: +52 (55) 5279-2030 O visite:
www.gcg.com.mx / info@gcg.com.mx

Este caso de éxito es publicado exclusivamente con fines de información general. MICROSOFT NO OFRECE GARANTÍAS, EXPLÍCITAS O IMPLÍCITAS EN ESTE DOCUMENTO.