

Microsoft Dynamics AX 2012

Caso de éxito

Productividad y reducción de costos operativos sobre una plataforma confiable

“La principal ventaja que obtuvimos con Dynamics fue poder discriminar las funciones de las diferentes áreas y ganar en productividad gracias a la flexibilidad y la confiabilidad del sistema”. Rodolfo Esquivel, Gerente de TI.

Travers Tool decidió migrar su ERP hacia una solución más robusta y flexible para obtener mayor integración con otras plataformas y aumentar su productividad en sectores claves de sus procesos como la gestión del stock y el despacho de productos. Luego de evaluar Epicor y SAP/R3 decidió implementar Dynamics AX 2012 gracias a las posibilidades de adaptación que la solución de Microsoft otorgaba para el área de TI. Optimización de procesos, reducción de costos e integración con sistemas complementarios fueron las claves de este proyecto que ayudaron directamente a mejorar las estrategias comerciales de la empresa.

Región: México

Industria: Industria

Cliente: Travers Tool

<http://www.traverstool.com.mx/>

Perfil del cliente:

Travers Tool es una empresa industrial enfocada en herramientas y accesorios para la industria metalmecánica con más de 50.000 productos en catálogo que se comercializan a través de diferentes canales de venta.

Situación Inicial:

Necesidad de migrar su sistema ERP para mejorar los procesos de despacho, control de stock, informes comerciales y la integración con otras plataformas de la empresa.

Solución:

Migración del ERP existente hacia Microsoft Dynamics AX.

Beneficios:

- Reducción del 15% de errores en despacho.
 - Reducción del 20% en tiempos de entrega.
 - Mayor productividad.
 - Integración con otros sistemas
 - Mejor atención a los plazos de entrega.
- Reportes para BI.

Situación

Travers es una empresa industrial especializada en la comercialización de herramientas y accesorios para la industria metalmecánica en México. La empresa está localizada en dos establecimientos situados en Monterrey y Querétaro, y cuenta con una red de venta por catálogo, telemarketing y otros canales alternativos que la posicionan como una de las distribuidoras más importantes del rubro. El tipo de negocio de la compañía está basado en la importación de producto y la distribución local, lo que implica el manejo de una enorme base de datos de productos que requieren una administración eficiente. Rodolfo Esquivel, Gerente de TI de Travers comenta que “Travers maneja un catálogo mayor a 50.000 productos que provienen de diferentes partes del mundo y tienen diferente demanda en el mercado nacional por lo que contamos con un sistema ERP que es clave para nuestros procesos pero que tenía algunas limitaciones”. El crecimiento de la empresa y los volúmenes de venta trajeron aparejada la necesidad de migrar a un ERP más robusto y con mayor integración hacia otras plataformas. “Necesitábamos obtener mayor productividad en la carga de datos, en el manejo del stock, en la logística y facturación de las entregas” asegura Esquivel y agrega que “en definitiva, teníamos que alcanzar mayor flexibilidad para integrar nuestro sistema con el acceso web y con el sistema de importación y aduana, y a su vez, mejorar la calidad de información para los reportes comerciales”.

Solución

Al inicio del año 2012, el área de TI comenzó a evaluar tres soluciones con el objetivo de migrar su ERP. Las opciones que fueron evaluadas por la empresa para iniciar el proceso fueron SAP R/3, Epicor y Dynamics AX. A mediados del 2012 seleccionaron Dynamics AX 2012. Sobre los criterios que inclinaron la decisión a favor de Dynamics, Esquivel asegura que “pensamos en primer lugar que Dynamics nos sería mucho más fácil para adaptar nuestros procesos con los conocimientos que teníamos, por la simplicidad que tiene la herramienta para crear campos, formas, procesos lógicos e intervenir con variables de acuerdo a nuestra necesidad”.

“Esta optimización que nos dio Dynamics redujo los errores de almacén en un 15%, pudiendo además, disminuir los tiempos de entrega de cada venta en un 20% ya que todo el proceso sale desde un mismo sector, es decir: empaque, guía y factura Rodolfo Esquivel, Gerente de TI.

Por otro lado, Dynamics le otorga a la empresa una mejor integración con sistemas existentes en el intercambio de datos. “Pensamos que con la solución de Microsoft tendríamos mayor facilidad para mostrar imágenes e interactuar con varios canales de ventas y poder administrar esos canales de manera independiente con listas de precios vigentes, y a su vez, poder importar datos de otras fuentes como los catálogos de proveedores y exportar a Excel para aplicar inteligencia de negocios” afirma el ejecutivo. La implementación –realizada con la colaboración de la firma GCG, designada ‘Partner Dynamics del Año’ en 2013- se inició en junio del 2012 y en marzo del año siguiente la plataforma pasó a producción. Durante ese período la empresa adaptó sus procesos para integrar de mejor forma la nueva herramienta. En ese aspecto, Esquivel afirma que “Gracias a todo el proceso de implementación pudimos también entender, mejorar y hacer reingeniería de nuestros procesos, optimizando recursos con los consultores y adaptando la herramienta a nuestra empresa o nuestra empresa a la herramienta, según convenía”.

Beneficios

“La principal ventaja que obtuvimos con Dynamics fue poder discriminar las funciones de las diferentes áreas y ganar en productividad gracias a la flexibilidad del sistema y a la confiabilidad del mismo” afirma Esquivel. Las actividades de entrega y facturación se llevan a cabo desde el sector de almacenes,

cuando en el sistema anterior, debían facturar desde finanzas para volver a enviar la factura a almacenes y desde ahí incorporarla al envío. “Esta optimización que nos dio Dynamics redujo los errores de almacén en un 15%, pudiendo además, disminuir los tiempos de entrega de cada venta en un 20% ya que todo el proceso sale desde un mismo sector, es decir: empaque, guía y factura” afirma Esquivel.

Otra de las ventajas principales que alcanzaron con Dynamics está vinculada al stock y la gestión de todos los productos que ingresan y salen de la empresa. Dynamics permite integrarse con el sistema de aduana que posee la empresa por lo que hay una conexión directa entre los componentes que entran al país y el ingreso al stock. “La política de stock es clave para nuestro negocio y con Dynamics podemos establecer mejores parámetros sobre esa política equilibrando la cantidad de productos de acuerdo a la demanda constante y discriminando lo que son compras únicas” afirma Esquivel. Por otro lado agregó que “esta cuestión fundamental hace que no tengamos una cantidad de stock con alto costo en nuestro almacén y que gestionemos mejor los envíos porque no es lo mismo comprar un producto proveniente de China que de Estados Unidos, los tiempos de entrega son diferentes y esos problemas que teníamos con anterioridad impactaban en los compromisos que teníamos con los clientes”. Desde el punto de vista comercial, la empresa también ha obtenido mejoras trascendentes para el negocio.

Esquivel afirma que “podemos optimizar de mejor forma nuestros catálogos y la posición de nuestros productos porque tenemos mejor información sobre las ventas, en referencia a la frecuencia, la cantidad de productos y los clientes que compran, y todo eso define hacia el interior de nuestra empresa, las estrategias de nuestros anuncios y la eficiencia de las publicaciones”.

Finalmente, el responsable de TI valora la implementación de Dynamics como parte de la mejora en el manejo del inventario, desde el punto de vista financiero y económico de la empresa. “Tenemos mejor invertido el dinero, porque ya no hay mercancías que no se venden con frecuencia y además porque hemos bajado las no conformidades de nuestros clientes respecto de los plazos de entrega no cumplidos. Eso es valor para nuestro negocio” concluye Esquivel.

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.