

Caso de éxito

CALDERÓN AUTOPARTES

Perfil del cliente

Calderón Autopartes Eléctricas se dedica a la comercialización de autopartes eléctricas, accesorios y encendido para cualquier clase de vehículos, desde un tractor, hasta un autobús, camiones urbanos, suburbanos incluyendo montacargas, etc.

Esta empresa se encuentra entre las cinco empresas líderes del ramo en la Comercialización de Autopartes Eléctricas en México, cuenta con más de 8,500 productos.

Situación

La empresa contaba con dos sistemas diferentes:

- AR Lomas, para realizar las ventas, los inventarios y la cobranza.
- ABC Lomas para manejar la Contabilidad.

Ambos sistemas se habían vuelto limitados y obsoletos para las necesidades de la empresa. En resumen no había procesos automatizados, por lo que no funcionaban de forma íntegra.

Solución

Había que hacer una actualización de software debido a que la versión que tenían no era compatible con el cambio al año 2000, entonces, se revisaron varios ERP para comenzar a trabajar de modo cliente servidor con una base de datos más poderosa.

Después de descartar las alternativas evaluadas, se decidió implementar Microsoft Dynamics SL, apoyados por Fillgap.

Beneficios

Entre algunos beneficios se encuentran:

- Información al día y no se requiere que otras áreas entreguen su información ya que se integra automáticamente.
- Se automatizaron procesos que antes se realizaban de forma manual.
- Se trabaja en tiempo real con las sucursales.
- Los estados financieros se pueden obtener al instante.

Fillgap®

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Microsoft Business Solutions
Data Management Solutions
Networking Infrastructure Solutions



“Calderón Autopartes optimizó sus procesos, tanto en tiempos y costos como en recursos humanos”

Calderón Autopartes Eléctricas se encuentra entre las cinco empresas Líderes del ramo en la Comercialización de Autopartes Eléctricas en México, Cuenta con más de 8,500 productos Nacionales y de Importación, con la calidad y prestigio de las mejores marcas, su cobertura de servicio es Nacional y en los últimos años ha incurrido en exportaciones a toda Latinoamérica, USA y Taiwán además de contar con representantes de ventas en las principales plazas de la República Mexicana.

“Calderón Autopartes optimizó sus procesos, tanto en tiempos y costos como en recursos humanos”

Alejandro Calderón
Director General
Comercializadora Autopartes Calderón

La empresa contaba con dos sistemas diferentes: AR Lomas, para realizar las ventas, los inventarios y la cobranza y ABC Lomas para manejar la Contabilidad. Ambos sistemas se habían vuelto limitados y obsoletos para las necesidades de la empresa, por lo que decidieron implementar Microsoft Dynamics™ SL, (antes Solomon) para comenzar a trabajar de modo cliente-servidor con una base de datos más poderosa. Esta decisión permitió controlar de posición para responder a las necesidades de los clientes.

Situación Actual

La empresa contaba con dos sistemas diferentes:

- AR Lomas, para realizar las ventas, los inventarios y la cobranza
- ABC Lomas para manejar la Contabilidad.

Ambos sistemas se habían vuelto limitados y obsoletos para las necesidades de la empresa.

“Microsoft Dynamics SL es una herramienta muy poderosa que nos ha ayudado a tener la información al día y en forma ordenada para la toma de decisiones y ha realizar los cierres contables en menor tiempo”.

Cesar Jiménez
Gerente de Sistemas

El Crédito y Cobranza generaba su reporte diario de cobranza para Contabilidad al final del día y todo era casi manual. Por último, los reportes solicitados al software eran muy lentos, e inestables y provocaba problemas debido a que ya no tenía la capacidad para procesar el volumen de datos que se trabajaba, por lo que se requería constantemente el apoyo de Sistemas para recuperarlo.

Solución

Había que hacer una actualización de software debido a que la versión que tenían no era compatible con el cambio al año 2000, entonces, se revisaron varios ERP para comenzar a trabajar de modo cliente-servidor con una base de datos más poderosa, por lo que la propuesta de Microsoft Dynamics SL resultó interesante para la gerencia. Después de descartar las alternativas evaluadas, se decidió implementar Microsoft Dynamics SL, apoyados por Fillgap Business Systems, distribuidor gold autorizado por Microsoft y el encargado de analizar e implantar el sistema según las necesidades del cliente.

Cada mes, cada área operativa le entregaba a Contabilidad los datos en reportes, lo que provocaba una lentitud tal, que éstos al realizarse a través de una hoja de cálculo, no eran ni 80% confiables. En resumen no había procesos automatizados, por lo que no funcionaban de forma íntegra.

La historia de Autopartes Calderón se sigue escribiendo día a día, con afán de innovar en procesos internos, estrategias comerciales, tecnología de punta, pero siempre pensando en la razón de ser de la empresa: sus clientes.

“El apoyo de Fillgap fue completo, tanto para la implantación como para las adaptaciones que hicimos al sistema. Nos ayudaron a ordenar la información para ingresar los datos a Microsoft Dynamics SL, y a la fecha nos siguen apoyando en los detalles finos que requerimos adecuar”, comentó Calderón.

Beneficios

Autopartes Calderón está convencida de que el uso de tecnología avanzada en sistemas de información les ha permitido controlar de una manera más eficiente su operación y tener una mejor posición para responder a las necesidades de los clientes.

Algunos de los beneficios que les ha otorgado la solución son:

- Se tiene la información al día y no se requiere que otras áreas entreguen su información ya que se integra automáticamente.
- Se automatizaron procesos que antes se realizaban de forma manual.
- Antes, para realizar el cierre de mes, el proceso duraba 2 semanas, y ahora se realiza el fin de mes, con una revisión que dura 5 días.
- Se trabaja en tiempo real con las sucursales.
- Todos los movimientos de los módulos operativos caen automáticamente al módulo de contabilidad, lo cual ahorra mucho trabajo de captura y facilita la revisión.
- Soporta operaciones de gran volumen y es un software muy estable.
- Cuenta con un buen reporteador.
- Los estados financieros se pueden obtener al instante.
- Es adaptable para trabajar con código de barras o con proyectos de ventas x Internet.

Fillgap[®]

Rodolfo Gaona 81, Piso 7, Col. Lomas de Sotelo
Miguel Hidalgo, México DF, C.P. 11200