

Caso de éxito CELULAR EXPRESS

Perfil del cliente

Celular Express es la representación en México de la compañía norteamericana Cellstar, una de las principales empresas de telefonía celular en Estados Unidos. Con 8 años de historia en nuestro país, Celular Express ha ganado importantes reconocimientos hasta ser considerado el más importante distribuidor autorizado de Telcel.

Situación

Debido a su crecimiento, la compañía necesitaba un sistema administrativo que les permitiera controlar sus operaciones administrativas y centralizarlas para consolidar su información para la toma de decisiones.

Solución

El corporativo de Celular Express (Cellstar) evaluó varios sistemas administrativos y se decidió por Microsoft Dynamics™ SL, (antes Solomon), Software, el cual ha sido implementado ya en varios países de América Latina y Europa, incluyendo México.

Beneficios

Microsoft Dynamics SL le ha permitido a la empresa controlar sus operaciones administrativas y financieras, centralizar la información de sus diferentes sucursales, reducir tiempos de trabajo en varios procesos operativos, y contar con información oportuna para la toma de decisiones.

Fillgap®

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Microsoft Business Solutions
Data Management Solutions
Networking Infrastructure Solutions



Celular Express
Mucho más que telefonía celular

 Microsoft Dynamics™ SL

“Celular Express, mucho más que telefonía celular gracias a Microsoft Dynamics™ SL, (antes Solomon)”

Celular Express es la representación en México de la compañía Cellstar, una de las principales empresas de telefonía celular en EE.UU. Con 8 años de historia en nuestro país, Celular Express ha ganado importantes reconocimientos, desde ganar la mejor administración financiera hasta ser considerado el más importante distribuidor autorizado de Telcel.

La empresa distribuye al mayoreo equipo celular directo de los fabricantes, con la idea de facilitarle el negocio a sus operadores de telefonía celular, desde venderle el equipo y distribuirlo hasta apoyarle como elemento de respaldo. Por ello el lema de la empresa es: “Mucho más que telefonía celular”.

“Cuando pensamos en hacer el cambio del sistema básicamente se quería eficientar la administración del negocio, la rentabilidad de cada uno de los centros de costos y sobre todo estar preparados para cubrir las necesidades de nuestros clientes con servicios que les brinden un valor agregado”.

Gerardo Velázquez S.
Director de Finanzas de Celular Express

Cuenta con diferentes sucursales ubicadas en el interior del país: Coahuila, Sinaloa, Baja California, Nuevo León, Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, DF, Guerrero, San Luis Potosí y Puebla; y tiene una lista amplia de productos de marcas como: Motorola, Nokia Mobile Phones, Ericsson, NEC y Sony.

Situación Actual

Debido al crecimiento ascendente de la compañía, logrado en tan sólo ocho años de operación, hizo que sus tareas administrativas y financieras se complicaran y detectaron la necesidad de contar con un sistema empresarial (ERP) que les permitiera controlar su información actual y sopor-

“Empezamos la implementación de Solomon en agosto de 1998 y en noviembre se terminaron las tareas de arranque. En diciembre se montó la base de datos e iniciamos operaciones con el sistema el día primero de enero de este año”, mencionó el ejecutivo.”

Gerardo Velázquez S.
Director de Finanzas de Celular Express”

tar cambios y crecimientos futuros. La decisión por implementar el sistema Microsoft Dynamics SL provino del corporativo (Cellstar), ya que se tenía necesidad de unificar los sistemas administrativos. Nos proponen Microsoft Dynamics SL como una solución utilizada en Latinoamérica y Europa, y entonces se toma la decisión de entrar con Microsoft Dynamics SL.”

Celular Express antes de utilizar Microsoft Dynamics SL tenían el sistema Platinum, con el cual habían alcanzado un nivel de información adecuado pero no tenían mucha oportunidad de tomar decisiones con base en la información que proporcionaba.

Solución

El Corporativo hizo varias comparaciones de sistemas, pero en el caso particular de México, nosotros ya habíamos revisado la versión nueva de Platinum que corría sobre Windows y daba la oportunidad de explotar mejor la información, sin embargo, comparado con Microsoft Dynamics SL, los beneficios obtenidos eran más atractivos, aunado a que implementarlo era

decisión del corporativo”, dijo Velázquez. La implementación de Microsoft Dynamics SL se basó en un programa de trabajo planeado donde se establecieron fechas y un programa de trabajo con el cual se iban a evaluar los posibles problemas que se iban a tener al migrar la información.

Forma de operar

La empresa tiene centralizada su operación: y cuentan con otro sistema que es el que envía la información hacia Microsoft Dynamics SL, con un desfase de información de las sucursales hacia el sistema central de 12 horas.

Por el momento, Microsoft Dynamics SL sólo se encuentra instalado en el corporativo y aproximadamente se habla de 35 sitios que utilizan el producto. Sin embargo, en un periodo corto la empresa lo va a instalar en su bodega en Ixtapalapa.

“En cuanto al servicio a clientes también ganamos mucho tiempo. Por ejemplo, con el sistema anterior, al realizar una factura al mayoreo, podíamos demorar quince minutos, y ahora se puede hacer en cinco con todo el proceso de números de serie y lo que conlleva la venta.”

Gerardo Velázquez S.
Director de Finanzas de Celular Express

Beneficios

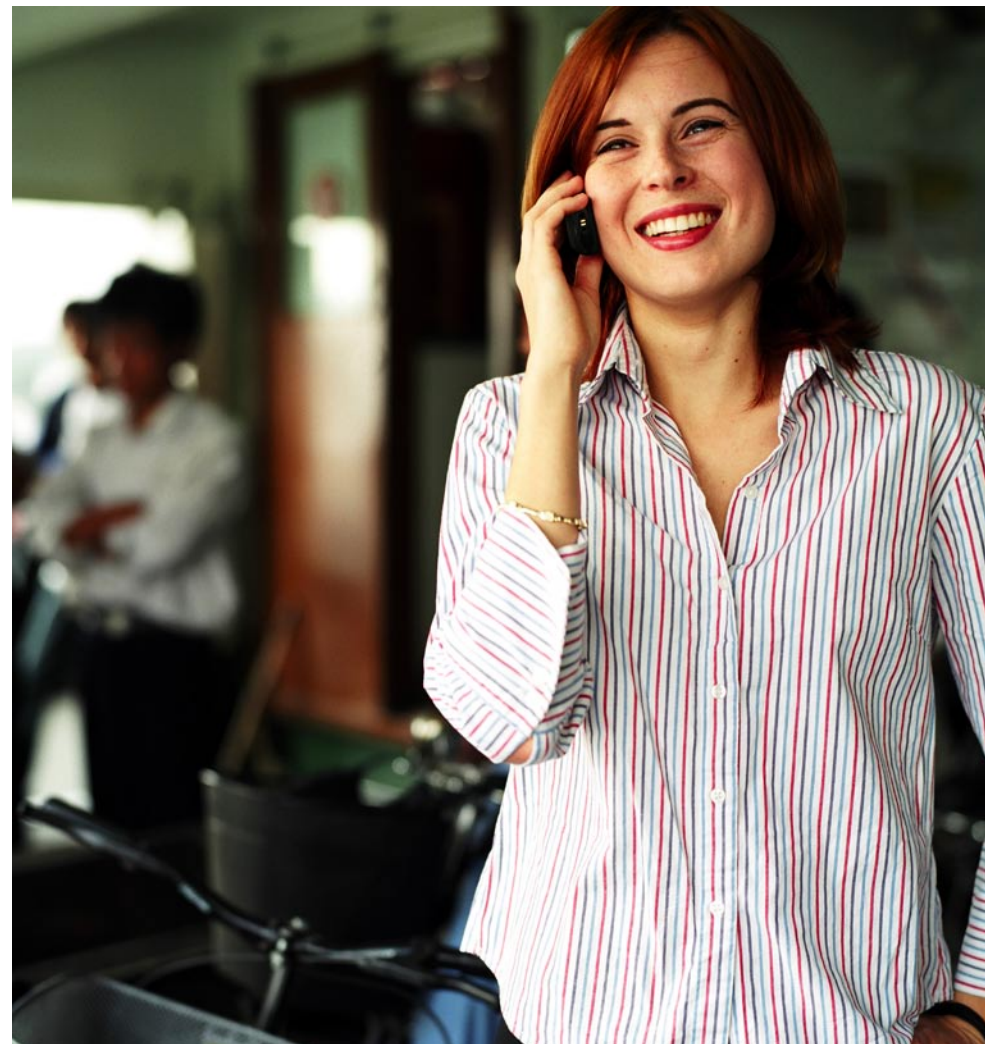
“Estoy seguro que al tener la información con oportunidad y contar con esta herramienta como un elemento de búsqueda de información instantánea, se logra hacer más rentable cada uno de los centros de costos, cada una de las divisiones y operaciones del negocio, y en la medida que se tiene información inmediata se pueden tomar decisiones importantes que generan un flujo de efectivo mas adecuado en todos los términos, desde le momento de la facturación hasta el momento de la recuperación de la cartera.

“En términos generales, creo que Microsoft Dynamics SL aporta beneficios tangibles a la organización en cuanto a ahorro de horas hombre y mayor información oportuna que se traduce en beneficios en el negocio de menudeo. Asimismo, hablando de mayoreo, estamos preparados para realizar la entrega de producto en el momento adecuado, lo cual constituye parte esencial de nuestra misión.”

La empresa tiene instalada la versión 2.52 de Microsoft Dynamics SL, corriendo sobre sistema operativo Windows NT y base de datos SQL Server, contando los módulos de Contabilidad, Cuentas por Cobrar, Inventarios, Ordenes de Compra y Ordenes de Venta.

Distribuidor

Multiconsulting Solutions, es el distribuidor autorizado de Microsoft Dynamics SL Software contratado por el corporativo para realizar esta migración, teniendo un trabajo eficiente hasta el momento, ya que continúan haciéndose adecuaciones y personalizaciones al sistema, además de estar encargados de otorgar el soporte y servicio.



Fillgap[®]

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