

Caso de éxito KOCH

Perfil del cliente

Koch Materials México (KMM) inicia operaciones en 1998 y es una empresa dedicada a fabricar y comercializar emulsiones asfálticas y asfaltos modificados con polímeros. Su visión es la de proveer al mercado mexicano productos asfálticos y servicios que incrementen la vida útil de los caminos.

Situación

Debido al crecimiento de las operaciones, los sistemas administrativos, de inventarios y distribución que tenían les habían comenzado a quedar pequeños, tanto desde el punto de vista funcional como operativo, lo que había provocado que varios de esos procesos se controlaran por otros medios (Excel).

Solución

Entre un equipo de consultores de la empresa Fillgap (socio de negocios autorizado de Microsoft Business Solutions) y el Comité del Proyecto de Koch se trabajó en un Conference Room Pilot (CRP), o sesión de pruebas piloto, con la intención de definir lo más claro y objetivamente posible los alcances y resultados a obtener con la implantación del sistema Microsoft Dynamics SL.

Beneficios

Gracias a la implementación de Microsoft Dynamics SL, Koch Materials México pudo centralizar y organizar la información entorno al sistema, permitiendo optimizar diversos procesos, por ejemplo:

- Toma de decisiones oportuna.
- Control confiable de inventarios.
- Administración actualizada y en línea.

Fillgap®

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Microsoft Business Solutions
Data Management Solutions
Networking Infrastructure Solutions



KOCH, la seguridad en tu camino

Mediante el uso de Microsoft Business Solutions-Solomon, KMM ha podido administrar e integrar sus plantas en 14 estados del país, mejorar su productividad, así como la reducción de tiempos, además de llevar un control más estricto de inventarios y producción lo que ha conllevado a cierres contables mucho más rápidos y efectivos.

Koch Materials México (KMM) inicia operaciones en 1998 y es una empresa dedicada a fabricar y comercializar emulsiones asfálticas y asfaltos modificados con polímeros. Su visión es la de proveer al mercado mexicano productos asfálticos y servicios que incrementen la vida útil de los caminos. Con 10 plantas productoras y 3 terminales distribuidas en cuatro regiones de ventas, continúa expandiendo su presencia en el mercado nacional de asfaltos, teniendo para este año una estimación de ventas cercana a los 50 millones de dólares.

KMM es subsidiaria de Koch Industries, Inc., en los Estados Unidos, con ventas superiores a 35 mil millones de dólares anuales. Uno de sus proveedores principales es Petróleo Mexicanos, por lo que la definición de su política de precios se basa fundamentalmente en las variaciones mensuales del precio del petróleo a nivel mundial.

Situación Actual

Debido al crecimiento de las operaciones de KMM, los sistemas administrativos, de inventarios y distribución que tenían les habían comenzado a quedar pequeños, tanto desde el punto de vista funcional como operativo, lo que había provocado que varios de esos procesos se controlaran por otros medios (Excel). Todo esto, unido a un incremento del personal fundamentalmente en las áreas financieras, para validar todas las operaciones de cada una de las plantas y en muchos casos la recaptura de la información, aumentó la complejidad de las necesidades.

Aunque existía cierta integración entre los diferentes paquetes de software que eran utilizados, carecían en un 100% de un sistema integrado que controlara los inventarios por planta. Todo el control de los movimientos de inventarios se realizaba dentro de cada planta (en Excel) por parte del Jefe de Planta, mismo que informaba al Departamento de Contabilidad de KMM de los ajustes correspondientes.

Como una consecuencia directa de ésta situación, el personal de KMM se vio en la necesidad de suplir las carencias de los sistemas, comenzando a llevar el registro manual de información de ciertas operaciones y generando reportes mediante hojas de cálculo en Excel, o bien llevando algunos otros procedimientos administrativos, incluso contratación de más personal, con el uso de esta hoja de cálculo. Así, la disponibilidad de la información no era oportuna, los cierres contables se realizaban siempre después del día 20 de cada mes, y sus 10 plantas trabajaban de forma aislada.

Reto Tecnológico

La empresa se dio a la tarea de evaluar la solución Microsoft Dynamics SL con la mira puesta en contar con un sistema que le permitiera integrar la información de las diferentes áreas, automatizar operaciones y eficientar procesos.

Esto tenía su base en modernizar y hacer más eficiente e integrada su infraestructura operativa y de manejo de información, dando cumplimiento a su misión de desarrollar productos asfálticos y servicios acorde a las necesidades de los clientes, manteniendo estándares de calidad de nivel internacional.

Solución

Entre un equipo de consultores de la empresa Fillgap (socio de negocios autorizado de Microsoft Business Solutions) y el Comité del Proyecto de Koch se trabajó en un Conference Room Pilot (CRP), o sesión de pruebas piloto, con la intención de definir lo más claro y objetivamente posible los alcances y resultados a obtener con la implantación del sistema Microsoft Dynamics SL. En esta etapa se logró documentar aquellos desarrollos necesarios para que el sistema cumpliera al 100% con los requerimientos específicos de su operación.

La implantación de Microsoft Dynamics SL obligaría a reconsiderar la forma en que desarrollaban algunas operaciones, pues actividades que eran tediosas y sujetas a error humano, se convertirían en procesos automáticos, por ejemplo:

- Generación de cheques a proveedores.
- Captación de cobros de clientes.
- Control de inventarios en planta.
- Antigüedad de saldos de clientes y proveedores.
- Flexibilidad en diseño y emisión de reportes.

Koch decidió elegir Microsoft Dynamics SL debido a que el sistema tenía la flexibilidad y facilidad para que todos los desarrollos que se hicieran fueran diseñados para adaptarse perfectamente a las necesidades de la empresa, además de que la solución requería un proceso de implementación sencillo.

El proyecto se dividió en tres etapas arrancando con un programa piloto que duró casi un mes, posteriormente, se realizó la presentación de cómo quedaría la solución y, finalmente, el proyecto arrancó en septiembre con la parametrización del sistema, la instalación de los desarrollos y la capacitación del personal.

En total, el proceso se llevó en alrededor de 18 meses, periodo en el que se contempla desde el arranque hasta la estabilización, contando con el apoyo del comité de dirección. El personal del área de sistemas fue capacitado para desarrollar la implementación y contaron con el apoyo de consultoría por parte de Fillgap durante todo el proceso de arranque.

Las principales razones por las que Koch optó por las soluciones de Microsoft, fueron una combinación entre el soporte internacional que ofrecía tanto Microsoft como Solomon, así como la capacidad de “adaptabilidad” del producto para las necesidades que tenía la empresa.

Beneficios

Gracias a la implementación de Microsoft Dynamics SL, Koch Materials México pudo centralizar y organizar la información entorno al sistema, permitiendo optimizar diversos procesos y automatizar operaciones críticas del negocio, lo cual brindó a los empleados mayor productividad y eficiencia, por ejemplo:

Toma de decisiones oportuna

Con el uso de Solomon, Koch pudo contar con información al instante para la toma de decisiones y permitir a la dirección el poder generar estados financieros confiables y utilizar esa información de forma consolidada por región de venta, planta y familia de producto.

“La tecnología es una herramienta necesaria para mantener vivo el negocio y es un excelente apoyo para la toma de decisiones en el día a día del negocio. Ahora, podemos visualizar una integración total de nuestras plantas en materia tecnológica, lo que nos permite ahorrar tiempos y ser mucho más eficientes.”

Roberto Garza Cabello
Director General de Koch México

Además, ello ha impactado en una efectiva planeación y supervisión de compras de forma centralizada, así como un adecuado control del límite de crédito de clientes de manera central, facilitando tener un catálogo de clientes único para todas las plantas.

Además, ello ha impactado en una efectiva planeación y supervisión de compras de forma centralizada, así como un adecuado control del límite de crédito de clientes de manera central, facilitando tener un catálogo de clientes único para todas las plantas.

Control confiable de inventarios

Se pudo obtener, con la implementación del sistema, un control confiable de los inventarios de materia prima y producto terminado (producción), ya que en este último rubro es donde se presentan las mayores desviaciones de inventario físico durante el proceso de producción.

Complementado con esto, se obtuvo un control presupuestal a nivel de planta y centros de costos. La información está siempre al día y con la gran ventaja de que se puede contar con ella en línea, es decir, en el momento y lugar que se requiera.

Administración actualizada y en línea

Además se tiene una administración actualizada y en línea de las cuentas por pagar y por cobrar de cada planta, obteniendo flujos de efectivo proyectados que le permiten a KMM una correcta planeación de recursos financieros con los que cuenta. Así mismo, se liberó al personal de gran cantidad de trabajo manual, permitiéndole convertirse en auditor de su propia información y eliminar la duplicidad de funciones.

Se propició un control automatizado de los procesos en cada una de las plantas, promoviendo un servicio más eficiente a los clientes. Un tema no menos importante es que se cuenta con más agilidad en los cierres contables, obteniendo estados financieros en tres días cuando antes demoraban ocho.

Se ha aumentado la productividad del personal administrativo, ya que antes la información se procesaba en la oficina de Puebla y ahora se hace en las plazas. Y se optimizaron tiempos de trabajo de estas áreas financieras-administrativas, junto con un control de cuentas por cobrar a nivel nacional mucho más estricto.

“Definitivamente es muy importante contar con una herramienta como Microsoft Dynamics SL para las empresas medianas, ya que posibilita una planeación y ejecución adecuadas proporcionando mejoras importantes dentro del negocio; siendo un proceso transparente, permitiendo a los empleados se sintieran cómodos con el proceso de cambio.”

Ing. María de Guadalupe Vázquez,
Gerente de Sistemas de Koch
Materials México.

Fillgap[®]

Av. de la Palma Núm.8, 3er Piso, Col. San Fernando, La Herradura
Huixquilucan, Edo. de México C.P. 52787