

Caso de éxito

PARAMOUNT PICTURES

Perfil del cliente

Paramount Pictures existía en México a través de un acuerdo que tenía con Estudios Universal, las responsabilidades estaban compartidas, la parte administrativa le pertenecía a Paramount, la parte de sistemas y de recursos humanos a Universal.

Situación

A partir de la separación del joint venture hace 3 años, los recursos en materia de soluciones y de sistemas en general eran bastante limitadas, debido a las políticas que se tenían en ese momento. Se detectó que los requerimientos que tiene Paramount como compañía son muy específicos debido a su mercado Sui Generis. Buscaban de alguna manera integrar toda la información de manera que pudieran tener un conocimiento profundo de las operaciones de la empresa.

Solución

La implementación inicial de Microsoft Dynamics™ SL, (antes Solomon) el se encargó de toda la parte contable y operativa del negocio. Ya que se tuvo todo esto, se empezaron a crear las necesidades de carácter comercial. El proceso de implementación fue transparente. Dentro de Microsoft Dynamics SL se creó un reporteador de donde se puede obtener información de la base de datos acerca de ventas históricas. Paramount cuenta ahora con una solución integral.

Beneficios

- Aumento de productividad, crecimiento en la eficiencia y reducción de tiempos de trabajo.
- Reducción de costos, hoy por hoy, el costo es el mismo que cuando existía el acuerdo.
- Reducción de tiempos, ahora el generar un reporte tarda 15 minutos, lo que antes tardaba 3 o más días.

Fillgap®

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Microsoft Business Solutions
Data Management Solutions
Networking Infrastructure Solutions



“Paramount Pictures presenta un nuevo estreno: Calidad en el trabajo”

Paramount Pictures existía en México a través de un acuerdo (joint venture) que tenía con Estudios Universal, las responsabilidades estaban compartidas, la parte administrativa le pertenecía a Paramount, la parte de sistemas así como recursos humanos a Universal. Los recursos en materia de soluciones y de sistemas en general eran bastante limitados, debido a las políticas que se tenían en ese momento.

Hace 3 años ambas compañías decidieron terminar con el acuerdo y realizar operaciones independientes en México. La persona encargada todavía de la administración del joint venture empezó a buscar soluciones y más allá de tomar la decisión por cuestiones de costo, se hizo un análisis muy profundo por la división de sistemas del estudio ubicada en Los Ángeles y en Londres, para ver cuál solución era la más conveniente.

Se detectó que los requerimientos específicos que tenía Paramount como compañía, variaban un poco en relación a los estándares de industrias de productos de consumo, debido a que su mercado es bastante sui generis.

“Gracias a Microsoft Dynamics™ SL, (antes Solomon) Microsoft Dynamics SL, la calidad y eficiencia en el trabajo de los empleados de Paramount ha sido estupenda”

Raúl Bravo

Situación Actual

Paramount Pictures existía en México a través de un acuerdo (joint venture) que tenía con Estudios Universal, las responsabilidades en el joint venture estaban repartidas, la parte administrativa le pertenecía a Paramount, la parte de sistemas así como recursos humanos a Universal. Los recursos en materia de soluciones y de sistemas en general eran bastante limitados, debido a las políticas que se tenían en ese momento.

Hace 3 años ambas compañías deciden terminar con el acuerdo y realizar operaciones independientes en México. La persona encargada todavía de la administración del joint venture empieza a buscar soluciones tecnológicas

“Estamos completos, no nos falta nada en cuanto a soluciones de sistemas hoy por hoy”

Raúl Bravo
Director General Paramount Pictures

y se acerca con diferentes proveedores. Más allá de tomar la decisión por cuestiones de costo, se hizo un análisis muy profundo por la división de sistemas del estudio ubicadas en Los Ángeles y en Londres, para ver cuál de las soluciones

evaluadas era la más conveniente. Se detectó que los requerimientos específicos que tiene Paramount como compañía, varían un poco en relación a los estándares de industrias de productos de consumo, debido a que su mercado es bastante sui generis.

De un mismo producto, existen diferentes SKU's, (códigos de barra para identificar los productos), cada película es un SKU y éstos se ven incrementados entre 15 y 20 nuevos productos cada mes. El crecimiento en la base de datos de Paramount y evidentemente el número de transacciones que tenían que procesar a través del sistema, empezaron a complicar la situación.

Antes de implementar Microsoft Dynamics SL, era prácticamente imposible que la casa matriz pudiera pedir algún tipo especial de reporte, porque no había forma de sacarlo, porque todo era casi hecho a mano y todo el rastreo se hacía en Excel y para encontrar una información tomaba días de búsqueda.

Paramount necesitaba una solución integral que les permitiera tener la información de manera conjunta.

El proceso de decisión se dio a partir del análisis de 3 ó 4 proveedores de soluciones, de las opciones viables en términos económicos, siendo Paramount una empresa mediana, se empezaron a evaluar y cabe destacar que fue un análisis sumamente detallado de las capacidades, del alcance, de la capacidad de desarrollo, de crecimiento, la facilidad en el uso de la herramienta y la interfase para el usuario.

Al final del día, se tomó la decisión de que Microsoft Dynamics SL era la mejor opción para Paramount.

Se hace la compra del software a través de Fillgap, uno de los principales socios de negocio de Microsoft Business Solutions, quien les apoyó mediante un plan de implementación de la solución.

Solución

Hoy por hoy, gracias a Microsoft Dynamics SL, Paramount tiene más de 600 SKU's dados de alta en el sistema, el cual permitió hacer las adecuaciones necesarias, tuvo la flexibilidad suficiente para que pudiéramos cumplir con lo que la empresa buscaba.

La implementación inicial tomó alrededor de 6 meses, sin embargo, durante el proceso de implementación se comenzaron a detectar nuevas necesidades y situaciones no previstas, ahora Paramount lleva 2 años operando con el sistema y aún se siguen haciendo mejoras, instalando nuevos módulos y nuevas aplicaciones que existan en el sistema y que permitan tener una operación más rápida, mas eficiente en términos de tiempo, costos y personal. La implementación inicial se encargó de toda la parte contable y operativa del negocio, ya que se tuvo esto se empezaron a crear las necesidades de carácter comercial.

Dentro del sistema se desarrolló un reporteador creado dentro de Microsoft Dynamics SL, de donde se puede obtener información de la base de datos acerca de ventas históricas por cliente, lo que permite crear una matriz que sirve para analizar cuál sería el comportamiento comercial de las nuevas películas, utilizando otras películas como títulos comparables.

A través de éste reporteador integrado en Microsoft Dynamics SL, la empresa puede saber lo que a cada cliente le vendió, cuanto le vendió, si resurtió o no, en fin, todo el historial de cada uno para saber su comportamiento.

Se ha logrado tener una mejor visión de su negocio, ya que tienen información confiable que les permite tomar decisiones de negocio mucho más acertadas.

El proceso de implementación fue transparente, el personal no se vio afectado en el desarrollo de su trabajo, en un inicio, mientras se fueron liberando cada uno de los módulos, tuvieron que irlo haciendo a mano, sin embargo, una vez liberados todos los módulos y la capacitación que obtuvieron para el manejo de la solución fue impecable, fue muy sencillo, y cada vez que han tenido piedras en el camino han tenido el apoyo de Fillgap para asesorarse en todo momento.

Beneficios

Solución Integral

Ahora la empresa cuenta con una solución integral que permite tener toda la información conjunta, en el momento en el que alguien realiza una venta en automático se descuenta del inventario, lo que contrajo una simplificación de procesos.

En la parte administrativa los recursos humanos son limitados, gracias a que en Microsoft Dynamics SL, cuando es el cierre mensual, la gente ya no se tiene que quedar tarde 4 o más días o tener que venir a trabajar el fin de semana para contar con la información de los cierres, ahora todo eso se puede hacer en un día.

Aumento de Productividad

Hay un crecimiento en la eficiencia de la productividad y en el tiempo regular de trabajo que se tiene con los empleados, lo cual redundó en una satisfacción de los mismos, porque realizan sus labores en el horario normal. La capacidad de tiempos de respuesta con la casa matriz es abismalmente favorable.

Reducción de Costos

Hoy por hoy, el costo de operación es el mismo que se tenía en el joint venture, tomando en cuenta de que cuando Paramount estaba en éste método los gastos eran compartidos entre Paramount y Universal.

Reducción de Tiempos

Hoy por hoy el generar un reporte de cualquier tipo tarda alrededor de 15 minutos para tenerlo en el escritorio, antes tomaba alrededor de 3 o más días. Obviamente, para cuando se tenía listo ya era demasiado tarde para tomar una decisión, ahora se ahorra tiempo, dinero y esfuerzo.

Es una realidad que por tener la información a tiempo y confiable, Paramount puede tomar decisiones de negocio, que a final del día redundan en una eficiencia y una mejor utilidad del mismo negocio.

Los módulos que ofreció Fillgap en un comienzo fueron los básicos, sin embargo, sugirió la implementación de nuevos módulos que serían importantes para la compañía.

El módulo de Tipos de Cambio, en un principio, no era necesario, sin embargo, al final se ha utilizado, ya que conviene para hacer los pagos a regalías en euros y no en dólares, gracias a ello han obtenido beneficios fiscales y de no haberlo tenido el trabajo hubiera sido más complejo.

Fillgap[®]

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