

EXPANSIÓN SIN LÍMITES

Cuando una compañía crece, se necesita un ERP que no se quede atrás.

Desde su nacimiento en 1956 como proveedora de bulbos, Steren se ha consolidado como una empresa líder en electrónica. Con la creación de Steren Producto Empacado dedicado a atender a los autoservicios, han demostrado que crecer es su constante y las 220 Steren Shops en México y Estados Unidos lo confirman. Sin embargo, como cualquier compañía en expansión, sus herramientas de trabajo comenzaron a ser obsoletas. "En el 2006, debido al crecimiento de la compañía y por los planes mismos de expansión, se visualiza que realmente las necesidades de manejo de información van a ser grandes", comenta Ricardo Zárraga, Líder de Proyecto.

Grandes empresas, ¿soluciones pequeñas?

El ERP que utilizaba Steren no era suficiente para sus requerimientos de información puntual y precisa, así que los directivos deciden hacer un cambio radical. "En ese momento las herramientas que se tenían no eran muy poderosas", recuerda Ricardo, "no eran muy versátiles, se tenía un sistema que controlaba la producción, que ya se venía operando desde tres años atrás y no se había actualizado, el soporte era

no podías usar el Sistema. Teníamos muchos bloqueos que, en general, detenían la operación".

aparecían procesos que Steren no había considerado, como que hacíamos dos procesos en lugar

"Me permite tomar decisiones, cuándo fue mi última entrada, qué producto es el que más se devuelve, realmente me permite tener un análisis más exacto. Puedo dar soluciones de las áreas en las que yo soy cliente y saber si hay malos productos o incluso, malos clientes."

Sarahí Hernández de la Riva / Gerente de Manejo de Materiales

Momento decisivo

Elegir un nuevo sistema no es tarea fácil y se corre el riesgo de obtener un producto que provoque más problemas de los que soluciona. Steren hizo un concurso de selección entre 26 programas de todas las marcas, incluyendo de otros países. El producto elegido: Intelisis. Por experiencias previas con otros ERPs, Ricardo tenía algunas dudas sobre su elección, pero pronto desaparecerían. "SAP no se adelanta a las necesidades de sus clientes.

Una de las cosas que a mí me dio mucho temor es que te mandan con un Distribuidor y dependes de él, de sus Consultores, de lo bien capacitados que estén, de los puntos que te den, en el caso de Microsoft es lo mismo, si tienes la suerte de contar con el apoyo de un partner "medio grandecito" pues ya la hiciste,

de uno. Nos abrieron los ojos en darnos cuenta de que las cosas estaban mal. En la mayoría de todas las áreas, teníamos muchos vicios y malas prácticas. Intelisis no sólo es un sistema, ayuda en toda la reingeniería de procesos", asegura Ricardo y explica cómo se aprovechó al máximo la nueva solución gracias a que "...toda el área de Consultoría de Intelisis conoce perfectamente el producto, todas las sugerencias de cambio en la operación, surgieron de sus Consultores. Conocen su producto y las virtudes de él, qué es lo que puede hacer y su experiencia del trato con otras empresas nos ayuda en aprovechar mejor el software".

Diferencias notables

Los beneficios de Intelisis fueron percibidos de inmediato y se vieron reflejados desde el momento de su adquisición. Ricardo menciona sobre la competencia que "...ellos te dicen sus condiciones de compra, mientras que con Intelisis existe una gran variedad de tipos de licenciamiento, como la opción de renta, renta con opción a compra, etc.. Esas variantes son las que ejecutivamente hacen la diferencia, porque te dan opciones para utilizar tu capital y tu flujo de efectivo para otras cosas".

Un problema común en las empresas actuales es el no tener la información integrada, situación que provoca riesgos y retrasos reflejados en la facturación. En Steren tienen muy clara su opinión al respecto y Ricardo nos lo comenta "...si desde el origen uno de mis datos es un número

"Me tardaba 3 horas una sola factura y esto generaba la necesidad de detener a otras áreas, nos quedaba muy chico el otro sistema y muchas entregas se veían retrasadas. Ahora me tardo máximo 10 minutos. Ya me voy temprano."

María del Rocío Dino Zaldaña / Gerente de Mesa de Control

malo". Steren no era la única víctima del deficiente sistema. "Muchas entregas se veían retrasadas, incluso por días, pues implicaba más tiempo para que le llegara su mercancía al cliente", agrega el Líder de Proyecto, "...pues en el momento de facturar todo el personal se detenía porque se estaba facturando. Si cobranza corría estados de resultados también

si no, pues vas a estar picando piedra. Mientras que con Intelisis no hay intermediarios", señala el líder.

El know how: factor de éxito

Cuando se integró el nuevo ERP, Steren encontró algunas sorpresas. "Al empezar a implementar Intelisis

cuatro, debes seguirlo viendo hasta el final del proceso. No ver un 4.2 en el momento en que sale de Contabilidad. Ese es un beneficio que ahora tengo”.

y explica su preferencia por Intelisis: “...uno de los puntos por lo que los elegimos es porque son mexicanos, hablando de las legislaciones, hablando del Gobierno, hablando de

Nos costaba mucho trabajo saber si teníamos inventario para surtir un pedido, esa labor la hace ahora el Sistema”. El ahorro en tiempo ha sido enorme y se demuestra en procesos más sencillos y unificados.

“Para saber cuánto llevábamos vendido dependía completamente de ventas. Hoy puedo decirte cuánto tenemos y en el momento que queramos podemos consultar la información al día.”

Rosa María Gutiérrez Cruz / Contador General

Una ventaja notable fue la reducción en los tiempos para facturar. Antes de Intelisis el proceso podía tardar hasta 3 horas, ahora, gracias a tener datos actualizados, éste se realiza en minutos.

Problemas locales, respuestas locales

Cada país tiene su legislación y a la hora de seleccionar un ERP se debe tomar en cuenta. Ricardo no lo olvidó

la nómina, pues ¿cuántas excepciones no tiene una nómina mexicana? Ustedes ya llevaban algo ganado, porque saben las necesidades.”

Después de un año de ser implantado, el ERP de Intelisis demostró ser la mejor elección. Ricardo Zárraga confirma su elección porque “...en cuanto a inventarios, ahora se tienen al día, los precios actualizados con todos sus historiales para tomar decisiones rápidas y oportunas, incluso con historiales del cliente.

Un ERP debe facilitar las operaciones, no complicarlas

Una de las características del ERP de Intelisis que más agradeció Ricardo fue la sencillez de su manejo: “El Sistema es amigable y eso te ayuda a que se te facilite buscar información y navegar de la misma forma. Es fácil de operar en general, para todos los usuarios claves”.

“Hoy a los seis meses de haber arrancando con Intelisis, todos los usuarios están usándolo sin problemas.”

Enrique Barrón / Gerente de Sistemas

Con la satisfacción de tener el mejor ERP para su empresa, el Líder de Proyecto de Steren concluye que ha sido una buena opción a nivel operativo y financiero: “Hoy después de un año de implantación y a seis meses de ser usuarios puedo decirte que estamos completamente satisfechos”.



“Ustedes atacan los problemas, ustedes los resuelven, yo lo he visto. Tienen un ejército de gente y no dependen de un distribuidor donde pides ayuda y tienes que esperar a que te la den.”

Ricardo Zárraga.
Líder de proyecto



Headquarters

Paseo de la Reforma 2654, PH
Col. Lomas Altas, México D.F. [11950]
t. + 52 [55] 5081-1212
f. + 52 [55] 5081-1213

Operative Center

Tehuantepec No. 118,
Col. Roma Sur, México D.F. [06760]
t. + 52 [55] 5265-6500
f. + 52 [55] 5265-6552

info@intelisis.com • www.intelisis.com