



TESTIMONIO: ANDINA TRIM S.A.

“Con clientes ensambladores de automóviles en Colombia, Venezuela, Ecuador, USA y requerimientos de cientos de productos, nosotros necesitamos un sistema que provea fácil acceso y control de la información. Con MAX nosotros podemos llegar a la información crítica, tomar decisiones, planificar los materiales y recursos logrando la trazabilidad requerida por nuestros clientes.”

- Jorge Suescun, Gerente de Sistemas

Situación Antes de tener a MAX

En el grupo Andina se trabajaba con un sistema modular de información en el que no existía comunicación entre los módulos que lo conformaban. Esta característica del sistema, generaba re-trabajos innecesarios en la organización, pues se presentaba que dos áreas procesaran los mismos datos simultáneamente para obtener el mismo resultado.

La información no se llevaba en línea, situación que generaba que los cierres mensuales se demoraran hasta 15 días o más.

La información para toma de decisiones en la dirección y presidencia se encontraba desactualizada un mes.

Proceso de selección de la solución

La organización buscaba un sistema ERP en el que hubiese clara integración entre los módulos permitiendo un trabajo en línea entre las diferentes áreas logísticas y lograr obtener información veraz, eficaz y única.

Se investigaron las diferentes soluciones existentes en el mercado; se encontraron soluciones robustas para gran empresa y soluciones medianas para empresas medianas. Después de visitas y de investigación con clientes, se invito a 6 empresas de soluciones grandes y medianas a participar en el proceso de selección, entregando a cada una de ellas los términos de referencia de la selección.

Se eligieron 4 finalistas del proceso: SAP, JD Edward, Visual Manufacturing y MAX.

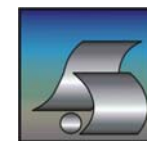
Luego de una ronda de presentaciones con el grupo directivo la decisión de la herramienta fue MAX.



Andina Trim S.A. es un grupo de compañías; Andina Trim, Sauto, Devinil, C&C, Carcueros, ALI especialidades en la fabricación de partes para la industria automotriz de Colombia, Venezuela, Ecuador y Estados Unidos.

Producimos:

- Paneles de puertas de automóviles.
- Cinturones de seguridad.
- Silletería.
- Coginería en cuero y tela.
- Tanques de gasolina
- Cajones para puertas.
- Puertas para la Construcción



SAUTO LTDA.





Porque seleccionar a MAX

El grupo directivo eligió a MAX porque:

- Es un sistema amigable, fácil de manejar para el usuario final y permite por medio de una misma pantalla realizar operaciones completas evitando perdida de tiempo por tener que acceder a varias pantallas para culminar una operación.
- Un sistema de reportes práctico y de uso fácil para extraer la información de análisis requerida.
- El soporte y conocimientos del consultor en el sistema y en procesos productivos, facilitaban el proceso de implantación y capacitación de la herramienta en las empresas del grupo.
- El soporte post implantación que ofrecía SIM consultores daba tranquilidad para solucionar posibles inconvenientes

- Angela Castillo, Gerente de Métodos Procedimientos y líder de implantación

Como fue la implantación, capacitación y consultoría dada por SIM Consultores.

La implantación del sistema de información para cada empresa se efectuó aproximadamente en cinco meses.

La metodología utilizada consistió en alternar las capacitaciones con la definición de parámetros y configuración en el sistema, de tal manera que durante el proceso de capacitación se resolvían las inquietudes que se generaban y se generarán los procedimientos de cada proceso. Durante todo el proceso se tuvo el apoyo de SIM Consultores, que además de explicarnos como funcionaba el sistema, nos apoyaba con el conocimiento de las mejores prácticas usadas mundialmente y la mejor forma de utilizarlas en nuestra organización. En la actualidad, aunque ya hemos realizado el proceso de implantación continuamos apoyándonos mediante consultas a SIM Consultores.

Cómo ha sido el proceso de soporte por parte de SIM Consultores.

Como se explica en el numeral anterior el soporte de SIM Consultores no se ha limitado al aspecto técnico únicamente, nos han apoyado en la definición de los procesos que soportan la herramienta y solucionar problemas operativos diarios.

Nuestro contacto es directo y en el momento requerido nos apoyan de forma inmediata.

“ Hemos mejorado el nivel de productividad de toda la empresa lo que nos permite lograr los resultados esperados con información oportuna para la toma de decisiones”

- Marcela Guzman, Directora Financiera

Que beneficios y resultados hemos obtenido con la implantación de MAX en el grupo Andina.

- Disminución del nivel de inventarios en un 40%.
Generado por mejoramiento en control de transacciones del almacén y la ejecución de pedidos basados en los resultados de la ejecución del MRP de MAX (Se pide lo que realmente se requiere).
- Procesos de cierre que se realizan con puntualidad.
Anteriormente tardaba hasta 15 días en efectuarse.
- Información en línea del proceso de gestión de todas las áreas. Anteriormente el proceso de generación de informes hacía parte del cierre y tardaba igual que este.
- Exactitud, reducción de inventarios físicos y mayor control sobre los inventarios, pasando de tener que hacer ajustes de varios miles de millones de pesos a unos cientos al año.
- Mejoras sustanciales en la proyección de compras para nuestro flujo de caja, compromiso de proveedores y mejoras en los precios.
- Reducciones significativas en los consumos de los materiales por el mejor control de estos.
- Incremento de productividad en la producción de un 30%