

PROVEEDORA INDUSTRIAL DE TLALNEPANTLA

Fabricante de retenes y distribuidor y comercializador de refacciones para transmisión de potencia.

01

Situación Inicial: Empresa en constante crecimiento, con necesidad de optimizar el inventario y aumentar su liquidez para Importar.

02

Soluciones: Renta del sistema de administración, integral, Crescendo ERP (Software as a Service, SaaS): ERP (Enterprise Resource Planning), Business Intelligence, Vendedores móviles, Dirección a distancia, CRM (Customer Relationship Management), eCommerce (tienda virtual), Supply Management y Punto de Venta.

03

Logros: Optimización de inventario, aumento de liquidez, posicionamiento del mercado, e incrementos anuales en ventas del 15 al 18%.

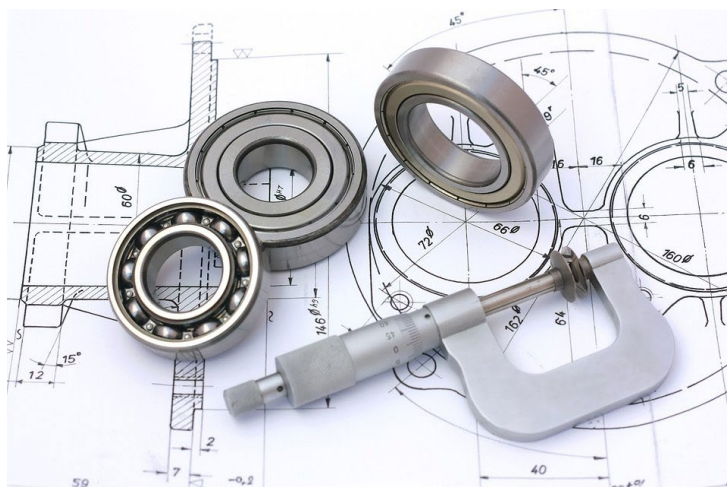
Proveedora Industrial de Tlalnepantla, mejor conocida como PIT, es una empresa mexicana que desde 1970 se dedica a importar, distribuir y comercializar refacciones industriales para transmisión de potencia, de marcas líderes del mercado nacional e internacional. Su crecimiento acelerado le permite, desde hace 35 años, fabricar y comercializar retenes de marca propia.

El modelo de negocios de PIT se enfoca a brindar soluciones, más que productos, a sus clientes; ya que además de ofrecer las mejores marcas, precios y tiempos de entrega, cuentan con un servicio que integra asistencia técnica y seminarios.

“Empresas como Clorox México, entre otros clientes, nos han otorgado diversos reconocimientos como “Proveedor confiable” debido a que ofrecemos los mejores precios y tiempos de entrega del mercado. Ello lo logramos porque nuestro sistema empresarial Crescendo nos permite, desde 1985 que lo implantamos, alcanzar la máxima eficiencia y eficacia en la administración y operación de la empresa, explicó Ariel Ríos, Gerente de Ventas de PIT.

Crescendo-BI (Business Intelligence) les proporciona análisis y reportes, desde diferentes perspectivas y con diferentes niveles y profundidad de información que les permite tomar decisiones estratégicas. Estas decisiones han encaminado a la empresa a registrar, en promedio, 18% de incremento en ventas anuales.

“Con sólo ver el tablero de Crescendo-BI me doy cuenta cómo están las ventas, los clientes, las compras, los movimientos financieros, los



Distribuidora GYR

inventarios y el desempeño de mis distribuidores; Crescendo es mi brújula”, dijo Ariel Ríos.

Cabe destacar que el CRM que integra Crescendo, también permite a los distribuidores de PIT explotar áreas de oportunidad específicas para cada cliente y para cada producto.

Para Ariel Ríos resulta primordial calcular inventarios inteligentes porque sus instalaciones funcionan como el almacén central de su red de distribución, a fin de evitarles gastos de almacenamiento y de operación, a su canal.

“Optimizar nuestro inventario sin Crescendo, sería imposible, una completa locura”

“Manejamos un catálogo de 120 mil piezas, algunas las fabricamos, otras las importamos de Francia, EU, Corea, China, Alemania, Italia, España y Austria” indicó Ariel Ríos “Gracias a Crescendo, hemos logrado obtener la liquidez necesaria para importar inventarios para 3 meses”.

Ariel Ríos recuerda que hace 35 años PIT estaba en constante crecimiento y les era prácticamente imposible controlar el inventario y la operación de la empresa, porque no contaban con ningún sistema de administración empresarial.

Ello les llevó a examinar tres marcas referentes a sistemas de administración “Después de un análisis exhaustivo, nos dimos cuenta que Crescendo es muy eficiente y amigable, ya que con sólo apretar dos teclas, nos daba análisis y reportes, con información completamente actualizada de nuestros inventarios, de nuestros clientes y distribuidores” explicó Ariel Ríos.

Cabe mencionar que hace un par de años, antes de migrar a Crescendo SaaS y funcionar desde la nube, los directivos y el área de sistemas de PIT,

analizaron nuevamente los sistemas empresariales más conocidos del mercado, para actualizar su infraestructura informática.

“Volvimos a evaluar dos sistemas, además de Crescendo, uno de ellos muy conocido, de desarrollo Alemán” explicó Ariel Ríos, “El sistema de desarrollo Alemán para PyME, resultó ser muy básico, no tenía nada que ver con todos los análisis y reportes enfocados para la dirección, que desde siempre nos ha proporcionado Crescendo. Al solicitarles una solución informática parecida a Crescendo, me enviaron una cotización extraordinariamente cara, con tiempos de implementación sumamente largos y complicados”.

“Fue entonces que adoptamos Crescendo SaaS, en la nube. Realmente fue un proceso muy sencillo, ahora sólo pagamos una renta mensual que al final del día no representa nada para la operación de la empresa. En definitiva, Crescendo nos ofrece un extraordinario Costo-beneficio, y en PIT ya no nos preocupa el tema de los servidores, ni actualizaciones del sistema y mucho menos la seguridad de la información de la empresa”.

Con los ojos cerrados, Ariel Ríos ha recomendado, en diversas ocasiones, la adopción de Crescendo ERP. “Me ocurre muy seguido con mis proveedores o con otros empresarios que me encuentro en eventos, que se quedan maravillados al ver que accedo a mi Crescendo- ERP, desde mi laptop, o incluso desde mi celular, para obtener ciertos datos y reportes con información muy específica, completamente actualizada”.

“Yo siempre he dicho que el límite con Crescendo es tu imaginación, porque todo lo que se me ha ocurrido, absolutamente todo, se ha podido hacer” finalizó el directivo.