

CASO DE ÉXITO KEPLER

Piravi 

Pinturas y Recubrimientos AVITLA




KEPLER[®]
sistema integral de información



PERFIL DE LA EMPRESA

Giro:

Fabricación y Comercialización

Breve Descripción:

Fabricación y Venta de pinturas.

Número de usuarios:

9 usuarios concurrentes.

Sucursales remotas:

1 sucursal

Módulos KEPLER:

- Contabilidad
- Inventarios
- Cuentas por pagar
- Cuentas por cobrar

Logros del proyecto:

- Automatización de los procesos.
- Reportes de información para la toma de decisiones.
- Mejorar en el servicio al cliente.
- Eliminar errores humanos en contabilidad y facturación.
- Facilitar la entrega a los repartidores a través del campo del CURP en el reporte.
- Hacer más fácil la operación.
- Realizar la bonificación correspondiente al cliente.

PINTURAS Y RECUBRIMIENTOS AVITLA

Pinturas y Recubrimientos Avitla, S.A. de C.V. (PIRAVI) fue constituida el 27 de marzo de 1985, en Guadalajara, Jalisco, teniendo como meta principal **la fabricación de pinturas, esmaltes, lacas, barnices y selladores**. El fundador con la ayuda de un obrero, empezó la fabricación de pinturas vinil-acrílicas en cuatro calidades diferentes.

Su portafolio de productos es amplio y está dirigido principalmente hacia el mercado arquitectónico: 5 líneas de pintura vinil-acrílica, 1 línea de pintura acrílica base agua, 2 líneas de esmalte alquidálico, 2 líneas de esmalte industrial alquidálico modificado, 2 líneas de impermeabilizantes acrílico, pintura de tráfico, pintura para alberca, selladores, barnices y fondo sellador acrílico.

El **Ing. Héctor Ávila**, Director General de Piravi, Comparte su experiencia con el ERP KEPLER.

Se implementó el ERP KEPLER por la necesidad que se tenía de **automatizar los procesos para la mejora en el servicio al cliente**.

Se evaluaron otros ERP's pero **ninguno se adaptó a sus necesidades y presupuesto**. Lo que vieron en KEPLER es que es un producto que se adecuaba a las necesidades de la empresa gracias a la flexibilidad con la que opera, así como contar con soporte local **a través de la franquicia**.

PROYECTO KEPLER

KEPLER se ha ido adaptando a las necesidades de la empresa, por lo que se ha permitido desarrollar aplicaciones especiales:

- * Se realizó la consolidación de varias cuentas activas de clientes que se operan en conjunto, se necesitaba para poder asignar bonificaciones a cada cuenta de cliente integrando las ventas de todos.
- * En Cuentas por cobrar se incorporó el campo de seguimiento el cual les permite dar un seguimiento puntual a los clientes.
- * Se incorporó el campo de ubicación del cliente para poder ubicar la zona en un mapa facilitando la entrega a los repartidores a través del campo de coordenadas guía roji en el reporte, logrando tener la entrega en tiempo y forma.
- * En el Reporte de venta se clasificó por producto, periodo y cliente para poder determinar los productos que eran sujetos a una limitante en una promoción y hacer la bonificación correspondiente.

SATISFACCIONES COMPARTIDAS



Piravi buscaba eliminar los errores en los registros tanto en la facturación como en la contabilidad, logrando tener a través de la herramienta la información integrada y en líneas para la mejor toma de decisiones, lo cual hoy por hoy se puede decir que se ha logrado a través de la herramienta.

Tras los años que lleva la empresa operando en KEPLER, ha sido un sistema que nos ha permitido crecer como organización, logrando tener mayor participación en el mercado a través del servicio que se ofrece a los clientes.

Uno de los proyectos que se tiene para este año es implementar el módulo de producción, ya que como empresa se quiere aprovechar la herramienta al máximo.

El ERP KEPLER es una **herramienta flexible** que nos ha ayudado a ser una empresa mayormente productiva, gracias a tener la información confiable para la toma de decisiones. Finalizó el Ing. Héctor Ávila.

KEPLER. Dpto. de Mercadotecnia.

Cliente atendido por la franquicia VAYOCO Consulting Group.

Si desea más información de este caso de éxito, por favor contáctenos a:
informacion@kepler.com.mx