



# CASO DE ÉXITO KEPLER

**Camas La Cruz**



## Perfil de la empresa

### Giro:

Comercializadora

### Breve Descripción:

Comercializadora de colchones, muebles y blancos.

### Años en el mercado Mexicano:

22 años.

### Número de usuarios:

25 usuarios.

### Sucursales remotas:

20 sucursales

### Módulos Kepler:

- Ventas
- Cuentas por pagar
- Cuentas por cobrar
- Inventarios
- Punto de venta

### Logros del proyecto:

- Control de inventarios.
- Agilizar la facturación para los clientes.
- Tener integrada la información de las sucursales.
- Aumento de sucursales
- Aumento en ventas.
- Mayor productividad en los empleados.

### Desarrollos especiales:

- Exportar e importar catálogos de productos y ubicaciones para Palm
- Uso de código de barras en punto de venta y en entradas, salidas y trasposos
- Distinción en los inventarios de mercancía apartada

**Camas La Cruz**, es una empresa que inicia en el año de 1985, en la Ciudad de Querétaro, fabricando bases para colchón. Desde su inicio ha mantenido la filosofía de alta calidad y larga duración.

Hoy en día se tienen gran diversificación de productos como son: **muebles, colchones, blancos, bases para colchón, siendo los más fuertes distribuidores de blancos en el Bajío.**

La experiencia los ha forjado como una empresa con orientación profesional, que sólo ofrece artículos de calidad a los mejores precios del mercado.

En sus inicios **Camas La Cruz** no contaba con sistemas de información que los apoyaran en la operación de la empresa lo que generó una **falta de control** y tener problemas en los **inventarios y facturación**, ya que la empresa siguió creciendo, teniendo cada vez más un mayor volumen de ventas. Las sucursales se tardaban una semana en reportar las transacciones a la matriz, y todos los reportes eran realizados a mano.

El Ing. Michel Cohegrus Tirado en el año 2002 se ve en la necesidad de tener una **herramienta de negocio integral** que les ayudara al control de cada una de las sucursales y bodegas, teniendo los datos de todas las tiendas, en un sistema que le diera **información real y oportuna** de cada una de las sucursales.

La necesidad más apremiante de Camas La Cruz fue el **manejo de un inventarios** ya que el controlarlos era un **factor muy importante para la estrategia de crecimiento** comenta el Ing. Cohegrus.

## Proyecto Kepler

Camas La Cruz buscaba tener un control de sus diversos puntos de venta, volviendo mas efectivo sus procesos administrativos. El control de inventarios es básico para la empresa y gracias al **ERP Kepler** han podido tener un manejo de inventarios más eficiente.

Estos primeros cuatro años que Kepler ha estado formando parte de Camas la Cruz han sido de enormes desarrollos y adaptaciones convirtiéndose día con día en el perfecto traje a la medida.

Lo que se busca con el ERP Kepler que el **personal sea más productivo y agregue valor a la empresa** enfocándolo en actividades que generen valor tanto para Camas La Cruz como para sus clientes y alejándolo de actividades rutinarias y de poco valor agregado.

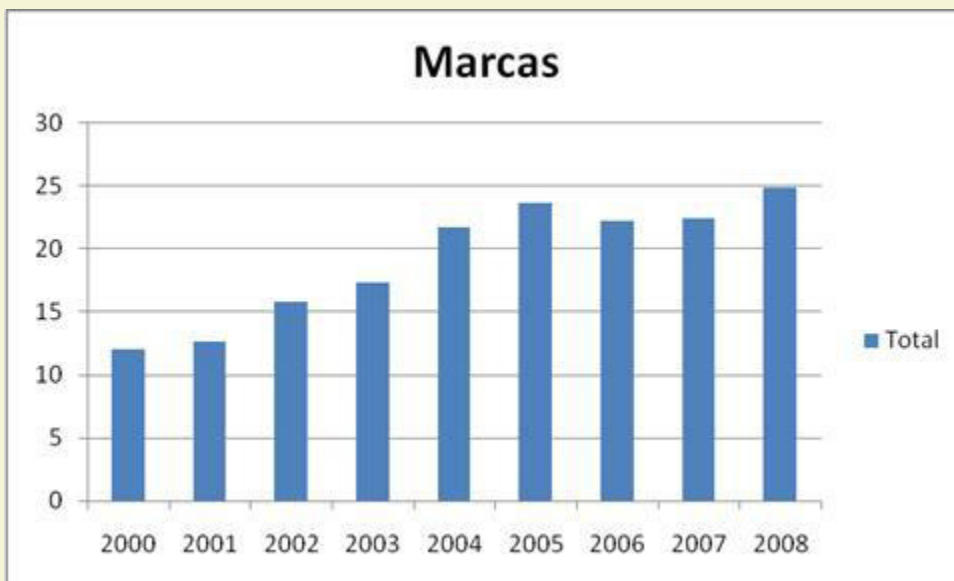
## Logros compartidos

A partir de que se implementó el ERP Kepler el **número de sucursales incrementó** año con año de 2 a 20 sucursales.

Año con año se tiene un Notable **incremento en las ventas**.

El manejo de inventarios por medio de un software les permitió también poder **crecer en número de marcas a comercializar así como en artículos**.

Cabe mencionar que se tuvo un **crecimiento en manejo de marcas**, y después en el año 2006 un decrecimiento. Esto se debe a que el ERP les permitió **eliminar marcas que no estaban siendo rentables para la empresa** y así poder invertir en otras que si ayudaran a dar vuelta al dinero.



El introducir una marca no es algo sencillo ya que para Camas la Cruz significa introducir un catálogo de alrededor de 500 a 700 productos. Es por eso que Kepler les ha permitido tener un **crecimiento controlado** en cuanto a productos a manejar ya que al no tener un control, se perdería de vista el propósito del mismo crecimiento; tendrían no una inversión sino un gasto en inventario que después se tendría que rematar. **El manejo de costos, compras,**

**ventas y estadísticas de movimientos de producto les permite que el análisis de dicha información sea más real y veraz.** Comenta Ing. Cohegrus.

En cuanto a **número de vendedores**, Kepler les ha ayudado a incentivar más a los vendedores que han tenido un desarrollo sobresaliente y buscar las **áreas de oportunidad** para aquellos cuyos resultados no han sido tan brillantes. **Al conocer a detalle las ventas de cada vendedor se puede identificar a tiempo y hacer los cambios necesarios para que la fuerza de ventas esté optimizada y no represente un gasto.**

Otro punto a mencionar es que el uso de Kepler dentro de la empresa ha ayudado a **corregir errores en procedimientos**, ya que como antes no se usaba ningún sistema, todo se hacía manual, Esto generó ciertos procedimientos o costumbres erróneos que al introducir el sistema, se ha podido identificar y corregir para mejorar la administración y logística.

Hoy en día Camas la Cruz no es dependiente de la franquicia, sino el Ing. Cohegrus ha visto la **flexibilidad y sencillez del ERP KEPLER** que ha podido ir haciendo las adecuaciones necesarias.

En cuanto a los **desafíos** que se han tenido sigue siendo parte el **factor humano** que siempre estará la resistencia a adecuarse a un sistema. Al principio el personal comentaba que prefería hacerlas a mano ya que se tardaba más al hacerlas con la computadora, sin embargo confío plenamente en que si ahora le preguntaras a cualquier elemento en nuestra fuerza laboral si pudiera hacer su trabajo sin la herramienta Kepler, a ciencia cierta te diría que de ninguna manera. Finalizó Ing. Michael Cohegrus.

**Cliente atendido por la franquicia: GRJ y asociados.  
Querétaro, Qro.**



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