

La actividad automotriz está compuesta por diferentes sectores que no siempre mantienen una relación de conjunto que fortalezca su desarrollo. Parte del problema recae en la poca información con la que se cuenta para estar enterado del ciclo de vida de cada uno de los productos, desde su fase productiva hasta la forma en que se distribuyen en un mercado cada vez más competido.

Consciente de ello, en **Crystalis Consulting** trabajamos para diseñar propuestas de valor que atiendan las necesidades principales del negocio para eficientar los procesos de su empresa e incrementar su éxito y desarrollo.

AUTOPARTES



CRYSTALIS EN EL SECTOR RETAIL

Nuestra trayectoria implementando SAP se basa en más de 300 proyectos completos desde el año 1996. Nuestra experiencia en el sector de distribución y producción de autopartes y otros productos incluye la instalación de SAP en más de 30 empresas, así como la atención de base instalada de varias compañías que no han implementado originalmente con nosotros, pero les brindamos distintos servicios.

PROBLEMÁTICA DEL SECTOR

- **Importación de vehículos**
 - Nuevos y usados.
- **Importación formal de componentes**
- **Mercados gris y negro de autopartes**
 - Componentes usados.
 - Autopartes robadas.
 - Contrabando.
- **Reducción de la vida media de uso de los vehículos en el país**
 - Por restricciones ambientales.
 - Por mayores facilidades crediticias para adquirir unidades nuevas.



NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR

- **Volatilidad de los Commodities**
 - Durante los últimos años, se han incrementado sensiblemente los precios de los commodities, impactando sobre la estructura de costos de la industria.
- **Aseguramiento de la Calidad**
 - Falta de sistemas orientados al control de procesos, especificaciones y documentación de los productos.
- **Poder de las Terminales**
 - Alto poder de negociación de las terminales en los plazos de entrega y precios de los productos genera la necesidad de fortalecer la vinculación de la Empresa dentro de la cadena productiva.
- **Visión 360° del Negocio**
 - Generación de datos dispersos y sin integración limita la visión general del negocio (producción diaria, desperdicios, niveles de inventarios, etc).

➤ Normas y Regulaciones

- Constantes cambios en las normas y regulaciones oficiales exigen un cuidadoso manejo financiero en la Empresa.

➤ Poco desarrollo de I+D

- Mayor participación del proveedor en el desarrollo de nuevos productos genera la necesidad de contar con sistemas orientados a la innovación y la colaboración con el cliente.

➤ Falta de Integración de TI

- Sistemas aislados impiden el flujo de información de toda la cadena de valor del negocio.

➤ Recursos Humanos

- La escasez de personal técnico capacitado y la falta de profesionalización de la planta pone en riesgo la rentabilidad del negocio.

OPORTUNIDADES DE MEJORA

➤ Relaciones con terminales OEM

- Promover la consolidación de los vínculos de la red de terminales y proveedores.
- Unificar criterios de desarrollo de proveedores.
- Mejora en la gestión de las normativas y calidad requeridas por la terminal.
- Mejor conocimiento de los requerimientos del cliente.

➤ Gestión de Nuevos Productos

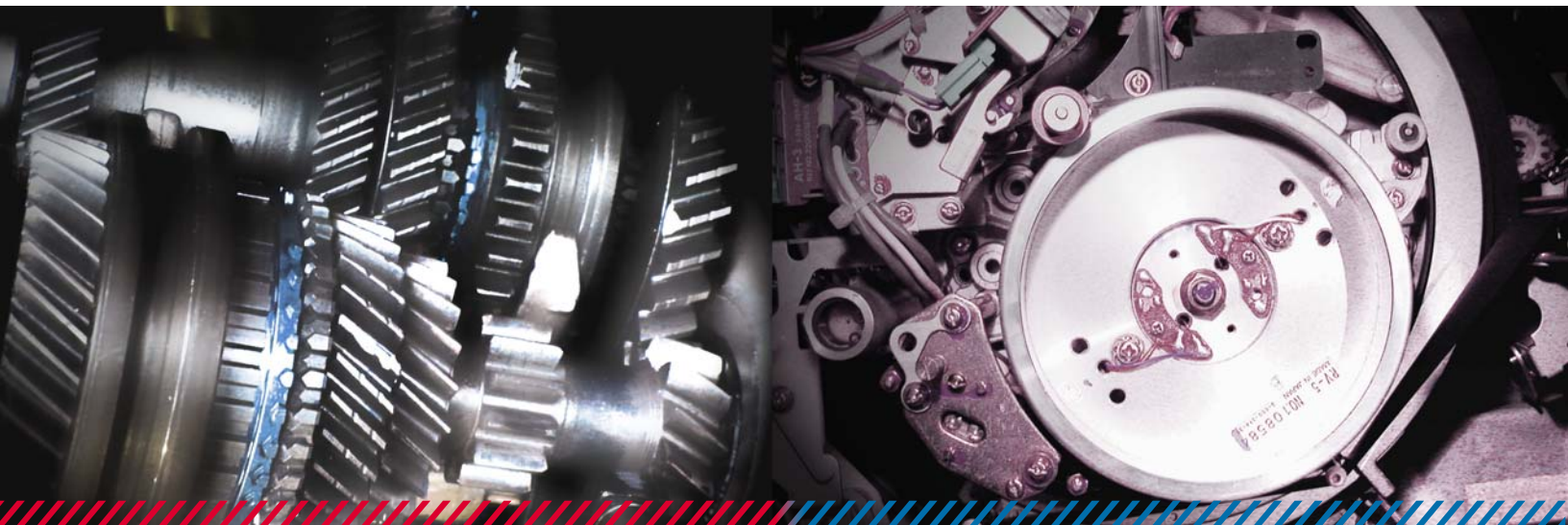
- Reducir el Time-to-Market de nuevos productos.
- Reducir la variabilidad de los procesos causadas por problemas de diseño.
- Mejorar la transparencia de los procesos, la documentación e integración de los mismos.
- Aumento de competitividad y posicionamiento en el sector industrial.
- Mayor desarrollo de la capacidad innovadora de la Empresa.

➤ Gestión de Activos y Manufactura

- Incrementar la eficiencia operacional y la utilización de los activos de la Empresa.
- Optimizar la planificación de mantenimiento preventivo y predictivo.
- Mejora en los niveles de inventarios de repuestos.
- Recursos Humanos.
- Mejorar los procesos de reclutamiento, capacitación y desarrollo del talento.
- Optimizar los procesos de planilla, compensaciones y beneficios.
- Proveer el auto-servicio para acceder de oportunamente a la información del empleado.

➤ Gestión de Proveedores

- Facilitar la integración y colaboración con los proveedores.
- Mejorar la disponibilidad e integridad de la información para la toma de decisiones.



- Optimizar el costo de compra mediante la evaluación de desempeño de los proveedores, monitorización de la base de gasto y la medición del costo beneficio.
- Optimizar los procesos administrativos.

➤ Administración, Finanzas e IT

- Integrar el sistema financiero y administrativo con el operativo.
- Reemplazar diversas aplicaciones e interfases por una solución integrada.
- Eliminar costos y riesgos asociados a desarrollos a medida.
- Implementar soluciones escalables que soporten el crecimiento futuro del negocio.
- Maximizar los flujos de fondos a través de una mejora en los procesos de facturación, cuentas a cobrar y pago a proveedores.



ESTIMACIÓN DE BENEFICIOS POTENCIALES

Estimación Conservadora ■ Estimación Agresiva ■

Beneficio One-Time ◇

1. Relación con Terminales

Mejora en proceso de presupuestación	15%	25%
Mayor tasa de éxito en la cotización	5%	10%

2. Gestión de Nuevos Productos

Reducción de Costos de No Conformidad	20%	30%
Reducción del Time-To-Market	10%	30%
Mejora en la eficiencia de I + D	15%	20%

3. Gestión de Activos y Manufactura

Reducción de costos de mantenimiento	3%	5%
Reducción de repuestos de maquinarias	5%	10%
Mejora en la productividad (con xMII)	2%	6%
Mayor precisión en la estimación de demanda	15%	30%
Reducción de costos logísticos	2%	5%

4. Recursos Humanos

Reducción de rotación de personal	10%	30%
Mejorar la eficiencia de Recursos Humanos	15%	35%
Reducción de procesos administrativos	25%	45%
Mejora en el proceso de pago de plantillas	15%	50%

5. Gestión con Proveedores

Eficiencia en las compras directas	0.5%	1%
Disminución en gastos indirectos	1.5%	3%
Eficiencia en el proceso de compra	5%	15%
Mejora en RFG (Cotización online)	15%	30%

6. Administración, Finanzas e IT

Reducción de días de cobro de venta (onetime)	5%	10%
Reducción de días de cobro de venta (costo de Capital)	10%	25%
Reducción de esfuerzo de cierre contable	35%	60%
Reducción costos de integración IT	30%	50%
Reducción de costos de desarrollo de aplicaciones IT	10%	15%
Mejora en la eficiencia de personal IT	8%	12%

SOLUCIONES SAP PARA PYMES

SAP Business All-in-One

Las empresas en crecimiento necesitan herramientas que les ayuden a optimizar sus operaciones, aumentar su eficiencia y reducir sus costos operativos.

Consciente de esto, **SAP** ha puesto a su disposición la posibilidad de acceder en una sola aplicación tecnológica a los beneficios y ventajas de las soluciones **SAP Business All-in-One**.

Estas soluciones integrales de negocio le permiten a las industrias generar nuevo valor empresarial, aumentar sus ingresos mediante oportunidades de negocio adicionales, y lograr niveles más elevados de innovación. Asimismo, mejoran la efectividad de las ventas, de las campañas de mercadotecnia, y refuerzan la visibilidad de la cadena de suministro y la capacidad de respuesta de los clientes, para anticiparse mejor a las necesidades del mercado. Las soluciones **SAP Business All-in-One** tienen un rápido proceso de implementación, ya que son soluciones especialmente configuradas para cada tipo de industria, con precios y costos definidos de inicio, que brindan a su empresa un ahorro en tiempos y costos, con lo que su empresa invierte en una única solución escalable que crecerá con su negocio.



Crystalis Consulting

Crystalis Consulting es un grupo de empresas que se especializa en brindar servicios de consultoría en procesos de negocios y en tecnología de información sobre plataformas **SAP**. Con presencia en Latinoamérica en Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Guatemala, México y Perú. Formamos parte de **Grupo Seidor**, uno de los principales socios de negocios de **SAP** a nivel mundial, con oficinas en España, Francia, Inglaterra y Portugal.

Nuestros servicios tienen como objetivo dar asesoría y apoyo tecnológico a las empresas en crecimiento y los ejecutivos que las dirigen, ofreciendo soluciones que potencien su negocio. Contamos con un amplio conocimiento en la implementación de sistemas integrados y rediseño de procesos.

Desde la creación del canal de venta indirecta de **SAP**, **Crystalis** se ha convertido en un modelo de referencia para el mercado de soluciones de gestión, y hemos sido distinguidos por dos años consecutivos con el premio "**SAP Partner Award of Excellence**" como reconocimiento a la calidad de nuestros servicios.

Somos partners de **SAP** desde 1996 y desde 2006 **Partner Gold** regional, en México fuimos asignados por **SAP** como **VAR** (Value Added Reseller), somos **Solutions Developers**, desarrollando modelos y soluciones para diversas industrias.



Av. de la Palma no. 8 piso 3
Col. San Fernando la Herradura
C.P. 52787 Huixquilucan Edo. de México
Tel: +52 (55) 30 02 96 50
Fax: +52 (55) 30 02 96 51
info@crystalisconsulting.com
www.crystalisconsulting.com