

## Caso de éxito

# VICTORINOX

### Perfil del cliente

Victorinox es una compañía que nace en 1884 y hasta ahora es la empresa con más prestigio en la elaboración y distribución de la navaja original del oficial suizo, el posterior "Swiss Army Knife", maletas, carteras, mochilas, chamarras, etc. Tiene presencia en los cinco continentes. Para mayor información visitar la página: [www.victorinox.com.mx](http://www.victorinox.com.mx)

### Situación

Victorinox encontró la necesidad de mejorar su infraestructura tecnológica. Definió como sus necesidades primordiales la implantación de la infraestructura necesaria para el nuevo sistema informático y la estandarización el mismo; esto implicaba una transición de los sistemas existentes a la nueva plataforma, manteniendo en funcionamiento las aplicaciones críticas durante todo el proceso en el área de sistemas.

### Solución

Como solución a las situaciones antes mencionadas, fue necesario promover la integración de las distintas áreas organizacionales de la empresa y la centralización de la información en un sólo lugar y con ello poder obtenerla de forma sencilla y oportuna además de lograr efficientar el paquete informativo para su óptimo desempeño.

### Beneficios

- Mejora del catálogo de cuentas.
- Creación y utilización de nuevos centros de costos.
- Integración del catálogo de clientes y creación del catálogo de direcciones de envío.
- Mejora en el manejo de los códigos de impuesto.
- Mejora en el manejo de las órdenes de venta.
- Puesta en marcha de la contabilización automática de la facturación.

**Fillgap**®

**Microsoft**  
GOLD CERTIFIED  
Partner

Microsoft Business Solutions  
Data Management Solutions  
Networking Infrastructure Solutions



“Victorinox empresa líder en navajas se beneficia del uso de Microsoft Dynamics™ SL, (antes Microsoft Solomon)”

Victorinox México es una empresa con una tradición de más de 120 años en la fabricación y comercialización de navajas. Entre su línea de productos se encuentran maletas, cartera, mochilas, termos, plumas, lámparas, entre otros. Victorinox, se encuentra integrada por una oficina matriz en la ciudad de Puebla. Agrupando las operaciones de sus centros de distribución a lo largo del país.

En el pasado se implementó Microsoft Dynamics SL, el cual, después de un esfuerzo considerable y por distintas razones, no mantiene los mecanismos necesarios para controlar la operación de la empresa. De tal manera que ante la necesidad de tener la información y los resultados, el personal se vio obligado a generar sus propios subsistemas para poder trabajar. La filosofía del sistema Microsoft Dynamics™ SL, es integrar operativa y contablemente las operaciones de los distintos procesos del negocio evitando así la duplicidad de funciones y retrabajos permitiendo la obtención de la información necesaria para la toma de decisiones, asegurándonos de la consistencia ya que el origen de ésta siempre será el mismo.

“El uso de la Tecnología nos permite surtir alrededor de 200 pedidos diarios, dar un mejor servicio al cliente y contar con la información oportunamente.”

Jorge Hernández  
Jefe de Sistemas  
Victorinox México

## Situación Actual

Victorinox se encuentra organizado en áreas funcionales que hacen posible su operación día con día: Inventarios, Finanzas y Comercialización, entre otras.

Cada una de las áreas lleva a cabo su trabajo de la mejor manera posible, haciendo uso de las herramientas con las que cuenta, adquiriendo para

“El apoyo tecnológico ha sido una herramienta fundamental para que la gente pueda ahorrar un 50% del tiempo que le tomaba realizar sus actividades, logrando con esto ser más eficientes”

Jorge Hernández  
Jefe de Sistemas Victorinox México.

este fin el paquete Microsoft Dynamics SL versión 4.21. Sin embargo, la interacción entre las distintas áreas se dificulta debido a cambios en los procedimientos naturales del sistema (adaptaciones) y a la falta de integración de las soluciones que se manejan. Todo esto genera diferencias

de interpretación en la información que se presenta y en algunos casos desconfianza como resultado de los diferentes orígenes de la información.

Como resultado de lo anterior, se observa una información que no cumple en su totalidad las necesidades reales de la empresa en cuanto a tiempo y en cuanto a manipulación de dicha información, así mismo se observa una lentitud de los procesos que nos lleva a un proceso deficiente de toma de decisiones estratégicas.

## Solución

La solución fue implementada sin Con el objetivo de permanecer como una empresa competitiva, Victorinox encontró la imperiosa necesidad de implementar su infraestructura tecnológica. Hacer esto, implicaba crear las condiciones pertinentes para que su funcionamiento operativo fuera óptimo y estándar, tanto dentro como fuera de la organización, gracias a la tecnología empleada. Para lograr esto, debía definir si las herramientas usadas hasta el momento eran las correctas y el camino que debía tomar en adelante.

Victorinox definió como sus necesidades primordiales la implantación de la infraestructura tecnológica necesaria para el nuevo sistema informático y la estandarización del mismo; esto implicaba una transición de los sistemas existentes a la nueva plataforma, manteniendo en funcionamiento las aplicaciones críticas durante todo el proceso en el área de sistemas.

## Beneficios

A continuación se mencionan algunos de los beneficios generados por la Reimplantación de Microsoft Dynamics SL:

- Mejora del catálogo de cuentas, al crear uno nuevo según los requerimientos de la Dirección.
- Integración del catalogo de clientes y creación del catalogo de direcciones de envío, en donde se maneja un solo cliente con direcciones de envío, esto mejora el análisis de la cartera.
- Creación y utilización de nuevos centros de costo para obtener reportes financieros a través de ellos.
- Mejor aprovechamiento de la utilización del número de proveedor al aumentarle un segmento en la cual se ordenan por subgrupos.
- Mejora en el manejo de los códigos de impuesto al dar de alta grupos de impuesto.
- Mejora en el orden y manejo de los tipos de Orden de Venta.
- Puesta en marcha de la contabilización automática de la facturación.
- Creación de nuevos formatos de facturas, en donde el cambio principal fue el manejo de los consecutivos creados por el mismo sistema olvidándose de la captura manual del número de factura.
- Reducción considerable del tiempo de facturación en Exhibición y Pedidos Normales de aproximadamente 40 min. a solamente algunos segundos.
- Eliminación del manejo de lotes en inventarios los cuales ocasionaban descuadre de cantidades en el modulo de inventarios.
- Puesta en marcha del reporteador FRX para reportes financieros.
- Disminución considerable en el número de adaptaciones dejando al sistema trabajar de forma natural.
- Aumento en la utilización del sistema, esto es que se aprendió a utilizar más pantallas y funciones del sistema de las que se manejaban antes.

**Fillgap**<sup>®</sup>

Rodolfo Gaona 81, Piso 7, Col. Lomas de Sotelo  
Miguel Hidalgo, México DF, C.P. 11200