



euclides
américa

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



PERFORMANCE IN MOTION

Regina International dió un salto cualitativo gracias a su nuevo sistema de gestión

- A partir de la implementación de Euclides América de la solución Microsoft Dynamics NAV (Navision), la empresa logró mejorar sensiblemente la visibilidad de la información, e integrar su planta, ventas y administración.
- El gran diferencial resultante es la posibilidad de obtener información útil en tiempo y forma para la toma de decisiones operativas y estratégicas.

La Empresa

El grupo REGINA nació en 1919 en Merate, al norte de Milán, Italia. Actualmente, el grupo posee fábricas y oficinas comerciales en Europa, América del Norte, América del Sur y Asia.

La empresa se dedica al diseño, producción y comercialización de cadenas standard y especiales para la transmisión de potencia y el transporte. Los procesos empleados por el grupo se encuentran certificados de acuerdo a las normas ISO 9001.

En Argentina desde 1956, Regina International S.A., posee diversas líneas de productos, entre las cuales se encuentran: Transporte y aplicaciones especiales, Transmisión, Embotellado y transporte en general y motocicleta.

El grupo REGINA desarrolla muchas cadenas especiales para satisfacer los requisitos particulares de sus clientes, ofreciendo su experiencia para el diseño y la especificación técnica de productos personalizados.

Situación de la empresa antes de implementar la solución de Euclides América

En la empresa tenían un sistema muy antiguo hecho a medida que corría sobre DOS sin integración entre la planta, la administración y las ventas. Por supuesto, estaba muy desactualizado y además se había desvinculado la relación con la persona que lo había implementado.

“Había muchas cosas que no podían verse por pantalla, los procesos no estaban integrados por lo que se repetía la carga de información”, cuenta Norma Rodríguez, Directora de Regina International S.A. en la Argentina, **“los sistemas eran muy lentos e impactaban directamente en la facturación, en la realización de informes, programación de la producción, contabilidad y administración, entre otros”,** agrega.

Fue por estos motivos que se inició una búsqueda y se decidió implementar Microsoft Dynamics NAV (Navision). La decisión final fue tomada por la casa matriz de la empresa en Italia ya que también utilizaban con éxito la misma solución en EE.UU. y México.

SÍNTESIS DE LA SOLUCIÓN

Implementación de la Solución
ERP/MRP/SCM Microsoft Dynamics NAV (Navision) sobre MS SQL y Windows Server.

Acerca de Regina International
Regina International S.A. se dedica al diseño, producción y comercialización de cadenas standard y especiales para la transmisión de potencia y el transporte.

Situación
Falta de integración entre las áreas y lentitud en los procesos administrativos.

Solución
Implementación de Microsoft Dynamics NAV (Navision).

Beneficios
Sistema en red con otros países, mayor control, menor cantidad de trabajo y mejor calidad de información.

Software y hardware
Microsoft Dynamics NAV.
MS Windows Server.

Inversión inicial
US\$ 100.000



Rapidez en la gestión

Gracias a la implementación realizada por Euclides América, la empresa cuenta hoy día con mucha más información y más posibilidades de solicitar lo que necesitan en base a lo que tienen. El sistema permite tener mayor calidad de información, actualizada en forma permanente y ya no es necesario realizar dos procesos para determinada cosa ya que todo está interrelacionado.

“La solución nos impacta en el control de la gestión y en una mayor rapidez en la obtención de la información”, dice Norma Rodríguez

También la solución brinda soluciones al área de ventas ya que se puede rastrear fácilmente el historial de determinada información e impacta positivamente en el envío de informes de gestión anuales ya que a partir de esta implementación pueden realizarse con mayor facilidad y rapidez, permitiéndoles trabajar a todas las áreas con mayor información y facilidad de gestión.

El producto ayuda a contar con mayor información para la toma de decisiones.

Inversión

La inversión estimada fue de US\$ 100.000. La implementación comenzó en diciembre de 2006 y se realizó en 6 meses; luego se implementaron cuestiones específicas que tienen que ver con el trabajo cotidiano y modificaciones legales e impositivas.

El ROI pudo verse un año después, en diciembre de 2007.

Beneficios

La implementación de la nueva solución impactó positivamente en el trabajo cotidiano de la empresa para tener mayor control, menor cantidad de trabajo y mejorar la calidad de la información.

También se logró una ventaja competitiva en la velocidad de respuesta en los informes de gestión y una visible mejora en los puestos de trabajo, en la respuesta a los clientes y en la toma de decisiones.

Además, el respaldo de los ejecutivos de pre venta y venta del equipo de Euclides América fue muy bueno desde el primer momento y el soporte cotidiano es realmente excelente y muy profesional.

“La solución nos impacta en el control de la gestión y en una mayor rapidez en la obtención de la información”, dice Norma Rodríguez