

Capítulo 4. Conclusiones

Obligados por la crisis económica y la naturaleza financiera de México donde el 99% de las empresas son micro y pequeñas, la competitividad en los sectores comerciales es cada vez mayor. Es por eso que las PYMES se ven en la necesidad de una mejora constante donde puedan minimizar tiempos y costos para que sus procesos sean más eficientes reflejándolos en una excelente atención al cliente.

REFCO es una empresa con basta experiencia en el ramo, comprometida con sus clientes, pero sobre todo en constante cambio y adaptación a los nuevos retos del mercado actual. Sin embargo presentaba brechas en sus operaciones diarias basadas en limitantes tecnológicas, que le estaban causando inversiones extras de tiempo, inconsistencias en sus inventarios, que al final se traducían en dinero.

Principalmente las áreas de oportunidad detectadas fueron:

1. Limitantes y retrasos en los trasposos entre almacenes.
2. Uso de 2 sistemas diferentes, 1 de ellos para equipos y otro para refacciones.
3. Inconsistencias en el manejo del inventario debido a los dos puntos anteriores.

Una vez definidas las brechas, comencé a hacer el análisis de los procesos actuales y a escuchar por parte del cliente las necesidades que debía incluir el nuevo sistema. La

constante comunicación con el equipo de desarrollo fue mejorando notablemente con un intercambio de ideas bilateral que resultó fundamental para el éxito del proyecto.

Durante el análisis pude detectar que a pesar de que el cliente conoce perfectamente su giro, le era difícil traducir sus requerimientos a un ambiente tecnológico, es aquí donde se logra la sinergia y la aportación de ideas desde un punto de vista ingenieril con conocimientos en los modelos de negocios, para que con ayuda de la tecnología se puedan automatizar logrando hacerlos más eficientes.

A lo largo de mi experiencia como consultor en TI he estado involucrado en proyectos con empresas grandes como Grupo Modelo, LG, Comextra y el Nacional Monte de Piedad, también con PYMES en el ramo hotelero, educativo y comercial. En todas estas empresas sin importar el tamaño me he percatado que las palabras automatización, optimización de procesos y eficiencia son un común denominador que se convierte en una búsqueda incesante por la perfección siempre con ayuda de los sistemas y la tecnología en general.

En el proyecto con grupo REFCO obtuve conocimientos que en conjunto con los obtenidos en experiencias anteriores ayudaron a cumplir los objetivos iniciales.

1. Se logró la unificación del manejo de refacciones y equipos en un solo sistema de gestión.
2. Al desarrollar el sistema Web eliminamos la limitante de no poder trabajar fuera de la oficina.

3. Funcionalidad completa de acuerdo a sus necesidades para los traspasos entre almacenes.
4. Mejor administración en el inventario al tener todo integrado en una sola base de datos.
5. Disminución considerable en tiempo en sus operaciones diarias, tales como ventas, cotizaciones, compras y traspasos, a voz del cliente se logro un ahorro aproximado de 3 horas diarias.
6. Procesos confiables y eficaces para la toma de decisiones.

Como conclusión general, tal como lo comentaba anteriormente, las áreas de oportunidad observadas en REFCO son comunes dentro de las empresas en México, es por eso que las opciones para emprender son cada vez mayores.

“ACTION SOLUCIONES” es solo el comienzo, me ha servido para aprender, comprender y observar el comportamiento del sector empresarial y buscar nuevos horizontes, tan es así, que recientemente hemos constituido una nueva empresa “ALPHA TECHNOLOGICAL SOLUTIONS” con miembros especialistas en varios sectores, obteniendo un equipo multidisciplinario con mayor visión y poder de conocimiento, actualmente ya tenemos presencia en los estados de Nuevo León, Guerrero, Hidalgo, Estado de México y Distrito Federal apostando en la consultaría empresarial y educacional en México.