

La base de datos de Solver optimiza la generación de informes y la elaboración de presupuestos para una empresa de gestión de distribución

Distribution Management proporciona infraestructura operativa para sus empresas subsidiarias, especializándose en la gestión automatizada de pedidos, el cumplimiento y el envío de productos empaquetados pequeños. A medida que la empresa creció mediante adquisiciones, sus procesos financieros se volvieron cada vez más fragmentados e ineficientes.



INDUSTRIA
Distribución

ERP
Microsoft Dynamics SL

“ Solver ha sido, con diferencia, la implementación más fácil y satisfactoria de todas. Hemos pasado de numerosos archivos de Excel desconectados a un repositorio centralizado y consistente de resultados e informes. ”

—Eric Sliger, Director de FP&A

EL DESAFÍO

El equipo enfrentaba importantes desafíos en el control de versiones y carecía de la capacidad para evaluar rápidamente los cambios en los impulsores de la planificación y la proyección. Los procesos aislados y contruidos de forma improvisada simplemente no eran lo suficientemente eficientes ni dinámicos para respaldar a los tomadores de decisiones con informes, presupuestos y proyecciones accesibles en todas sus subsidiarias.



LA SOLUCIÓN

Distribution Management seleccionó Solver para gestionar mejor los crecientes volúmenes de datos en toda la empresa. La implementación fue fluida gracias a alianzas estratégicas tanto con Solver como con su partner distribuidor, Tribridge.

“Tengo experiencia con otras plataformas de software, habiendo implementado soluciones como SAP BPC y Khalix de Longview,” afirma Sliger. “Sin duda, esta ha sido la experiencia más fácil y satisfactoria de todas.”

La empresa aprovechó toda la suite de funcionalidades de Solver para respaldar tanto la revisión del desempeño financiero como operativo. Integraron con éxito su información financiera en Solver e incorporaron métricas estadísticas dentro de esta estructura de datos, incluyendo indicadores operativos de alto nivel.



Una funcionalidad destacada para Distribution Management fue la capacidad de crear y añadir atributos dimensionales a su plan de cuentas y a las estructuras de centros de costos.

“Al aprovechar esta funcionalidad, podemos analizar de manera consistente los resultados financieros y operativos del negocio de múltiples formas, algo que antes requería gestionar varias tablas relacionales en diferentes archivos de Excel en toda la empresa”, explica Sliger.

LOS RESULTADOS

La implementación de Solver generó un impacto significativo, tanto evidente como sutil, para Distribution Management. La empresa ahora utiliza Solver de manera exclusiva para la generación de informes financieros, incluyendo estados de resultados y balances generales, así como reportes por segmento para sus empresas subsidiarias.



“La calidad de nuestro presupuesto ha mejorado significativamente”, afirma Sliger. “El uso colaborativo de plantillas de presupuesto ha generado consistencia entre los departamentos en cuanto a registros de soporte, notas y cifras. Ahora podemos consolidar, revisar y ajustar los presupuestos departamentales de una forma que antes no era posible.” Los beneficios fueron más allá de las mejoras tecnológicas tradicionales. Al utilizar la dimensión de escenarios en Solver, Distribution Management pudo crear diferentes perspectivas del desempeño del negocio con asignaciones que antes no eran posibles. Esto resultó en un mayor nivel de responsabilidad frente a los presupuestos, eliminando situaciones en las que los equipos decían: “Ese es tu número, no el nuestro.”

RESUMEN

Solver ha introducido herramientas de planificación colaborativa, informes de presupuestación y proyección en tiempo real, y ha fomentado interacciones más significativas con los líderes del negocio. La solución ha impulsado a Distribution Management a explorar nuevas formas de analizar su desempeño empresarial.

La empresa planea seguir incorporando datos más diversificados al Data Warehouse de Solver, incluyendo la integración de su almacén de datos existente para aprovechar la plataforma de manera integral en productos, precios y aspectos operativos. Esto les permitirá alcanzar sus objetivos analíticos más ambiciosos y continuar liderando en su industria.

