



**QUANTUM
CONSULTING**
Translating technology into business

Caso de éxito: Distribución y Logística de AV Vierci



Calidad en productos

INDUSTRIA

Consumo Masivo

PAIS

Paraguay



RETOS

- Integrar el proceso de distribución de AV Vierci dentro del sistema de control de gestión Oracle JD Edwards.
- Reemplazar una solución legacy utilizada por mas de 10 años para el control y administración del proceso logístico de los productos de consumo masivo.
- Integrar en tiempo real los procesos de distribución de JD Edwards con una solución móvil de Pre Venta.
- Hacer uso de la plataforma de Transformación digital de la versión EO 9.2 para la automatización de procesos y generación de indicadores.
- Acompañar a los usuarios durante la Gestión de Cambio del Sistema y en la adaptación de Nuevos Procedimientos.
- Mejorar los procesos críticos actualmente implementados en JD Edwards: Gestión de Inventarios, Facturación y Cobranza.

Información del Cliente y su Desafío

AV Vierci S.A. es una de las más grandes empresas de distribución de Paraguay, representante exclusivo de la Corporación PEPSICO. Comenzó su funcionamiento en octubre de 2011; siendo su fuerza de ventas de mas de 40.000 puntos a nivel nacional, y cuenta con un equipo de Marketing y Trade Marketing apoyando la gestión, tanto con el consumidor como con el cliente.

La operación de AV Vierci se resume en tres centros de distribución que diariamente procesan más de 5000 pedidos captados por los Pre-Ventistas desde el lugar de origen de la demanda; en consecuencia, se despachan no menos de 100 vehículos de transporte en todo el país.

El desafío del proyecto fue implementar una solución versátil, que cubra las necesidades de gestión de los centros de distribución, manteniendo el volumen de las operaciones de venta y redistribuyendo mejor la oferta (gestión de stocks). Con lo anteriormente expuesto, se logró, además, evitar el perjuicio económico en las operaciones, derivados de intereses particulares entre transportista y el personal de logística.

Detalle de la Solución

Tomando como base, que el Grupo Vierci cuenta con el sistema Oracle JD Edwards como su ERP principal, y que el área de finanzas de AV Vierci opera con el mismo sistema; se decidió implementar el ciclo de distribución y logística para cubrir sus necesidades de negocio.

SOLUCION

- Implementación de los módulos de: Fullfilment, Ventas, Transporte, Inventarios y Cobranza en los Centros de Distribución de AV Vierci.
- Actualización Tecnológica: Se instaló nueva versión De Tool Release.
- Instalación de nuevos servidores: Business Services Y Orquestrator, con la finalidad de automatizar los Procesos.
- Activación de funcionalidades nuevas de JD Edwardds EO 9.2 orientadas a la gestión, plataforma de transformación digital: Alertas, UXOne, Notificaciones.
- Desarrollo de un nuevo vertical: gestión de Facturación De viajes, despachos y rendiciones. Producto OVI Quantum.
- Integración en tiempo real entre los procesos de distribución de JD Edwards y Solución Móvil de Pre-Venta: Axum.
- Activación de consolas de trabajo con Alertas en procesos críticos.
- Automatización de los procesos logísticos en todos los niveles, por medio del Orchestrator (RPA).

Ciclo de Distribución JD Edwards EO 9.2

- Se implementaron los siguientes módulos:
 - Fullfilment: Gestión y redistribución de inventarios.
 - Ventas: Administración de Pedidos de Venta y Facturación.
 - Transporte: Administración de Embarque, Carga y Despacho.
 - Precios Avanzados.
- Se revisaron y aplicaron mejoras en los procesos de los módulos de:
 - Compras e Inventarios.
 - Cobranza - Cuentas por Pagar.
 - Contabilidad.
- Se adecuó e incluyó mejoras en el proceso de facturación, tomando en cuenta los requisitos legales de Paraguay.

Plataforma Digital

- Con la finalidad de facilitar la gestión operativa diaria se realizó:
 - Activación de UXOne: Watchlist, Search Advanced, LandingPage, CafeOne, GridFormats.
 - Activación y desarrollo de Alertas y Notificaciones automáticas, dentro del sistema JD Edwards, y en sistemas de terceros: e-mail, y dispositivos móviles.
- Activación de Consolas de Trabajo configuradas para mostrar indicadores para cada área de actividad, como ser: alertas por despachos, liquidaciones de viajes y cobros pendientes, etc.
- Uso de Orchestrator Designer (RPA) para automatizar procesos, mejorar localidad de tiempo que invierte el usuario en sus tareas diarias y para evitar desarrollos customs.

BENEFICIOS

- Circuito de Pre-Venta: Actualización en línea y de forma transparente de los datos entre JD Edwards y Axum: Inventarios, Pedidos de Venta, Precios, Clientes.
- Control y transparencia de las operaciones de venta, evitando perjuicios derivados de acuerdos entre transportista y personal de logística.
- Mejora en la toma de decisiones basada en Alertas y Notificaciones, sobre proceso críticos de Despacho, Liquidación del Viaje y Cobro al Transportista.
- Mayor control de asignación y gestión de stocks para los pedidos de venta - compromisos de inventarios.
- Se mantiene una única fuente de información Integrando los procesos logísticos, financieros y contables.
- Acceso rápido a la información.

- Automatización de procesos de despacho masivo para incluir todos los vehículos asignados.
- Automatización para la cancelación de pedidos sin asignación de stock.
- Automatización en la Impresión de Notas de Crédito y Cierres Logísticos.
- Automatización en general para aquellos procesos donde el usuarios tiene que "navegar" con acciones repetitivas.

Actualización Tecnológica

Con la premisa de incluir las nuevas tecnologías derivadas de la Transformación Digital se realizó:

- Actualización del Tool Release.
- Actualización Funcional.
- Instalación de Esus de Distribución Instalación de nuevos servidores: Business Server y Orchestrator (Tecnología SOAP y REST).

Nuevo Vertical de Venta Directa - Producto Interno OVI Quantum

Para poder cubrir con los requerimientos de Venta Directa se desarrolloun producto interno, con las buenas prácticas y acorde a los requerimientos de un Producto Validado por Oracle (OVI).Características del producto:

- Agrupamiento de pedidos por planilla de viajes: Dicha facilidad permite realizar la recolección (picking) por viaje e imprimir la facturación ordenada por viaje y secuencia de paradas.
- Retornabilidad del viaje y rendición del transportista: Permite obtener el monto a rendir, teniendo en cuenta el total despachado y los pedidos que retornaron como devoluciones

- Liquidación de Transporte Verificación entre lo facturado y devuelto para la generación de Notas de Crédito a los clientes o Factura al Transportista. Este proceso además informa todos los comprobantes implicados en cada viaje, así como también la tarifa de fletes a pagar al transportista.
- Cancelación de facturas aplicando el efectivo según el número de viaje.

Integración JD Edwards con Sistema Móvil de Pre - Venta: Axum

Utilizando la tecnología de avanzada de ambos sistemas se desarrollaron integraciones en tiempo real con el Orchestrator Designer y desarrollos Business Services, haciendo uso de los servicios REST y SOAP.

Business Services, haciendo uso de los servicios REST y SOAP Las interfaces permitirán transferir los siguientes datos:

- Maestro de Clientes - Novedades y/o Cambios.
- Maestro de Artículos - Novedades y/o Cambios.
- Actualización de Precios.
- Ingreso de Pedidos de Venta y Notas de Crédito.
- Cancelación de Pedidos.

Esta integración, además permitió hacer eficiente los procesos de preparación y despacho de vehículos, teniendo en cuenta los altos volúmenes de operación de ventas. Punto crítico del negocio.

Integración JD Edwards con Roadshow

Dada la gran cantidad de pedidos y viajes diarios AV Vierci usa el sistema de planificación de rutas - Roadshow. Durante esta implementación se desarrollaron las siguientes interfaces, para relacionar datos comunes entre JD Edwards , Axum y Roadshow:

- Actualización de Clientes.
- Generación de Pedidos.
- Generación de Viajes.