

CASO DE ÉXITO

Automatización y mejoras en la gestión de pedidos, procesos de producción, control de stocks, venta online y conciliación de cobros para el sector cosmético



RESUMEN:

Compañía: COCUNAT

Ubicación: Barcelona (España)

Solución CEI: Microsoft Dynamics 365 Business Central – ERP

Industria: Cosmética

Sitio Web: www.cocunat.com



LA COMPAÑÍA

COSMÉTICA RESPONSABLE Y SOSTENIBLE

Con sede en Barcelona, COCUNAT fue fundada por Sara Werner e Ignasi Faus en 2013. Pionera en el uso del concepto *toxic free*, en sus inicios, la compañía nació como un *marketplace* multimarca enfocado a filtrar y vender cosméticos libres de tóxicos de marcas de terceros. En aquella época, COCUNAT creó un nuevo concepto que iría más allá del incipiente *clean beauty*.

COCUNAT surgió por la suma de dos aspectos: por un lado, una necesidad clara en el mercado y, por otro, un carácter activista de querer cambiar el mundo por parte de sus fundadores. La madre de Sara Werner padece Sensibilidad Química Múltiple, una extraña enfermedad que detecta los tóxicos en el entorno. Esta afección la llevó a interesarse por dichas sustancias poniéndose en contacto con científicos, médicos e investigadores de todo el mundo y convirtiéndose en una experta en aquellas que pudiesen dañar la salud y/o el medio ambiente. Werner junto a Faus decidieron fundar COCUNAT para cambiar la industria desde dentro y demostrar, tanto al mercado como a la industria, que la cosmética sin sustancias nocivas no solo tenía mercado, sino que era igual o mejor que la convencional, además, de contar con grandes márgenes.

En 2019, los fundadores llevaron a cabo un cambio radical en el modelo de negocio enfocándose en el desarrollo de una marca propia: COCUNAT. Desde entonces, la empresa ha creado fórmulas innovadoras con I+D propio, lanzando al mercado productos con resultados clínicos probados y manteniendo el ADN de la formulación 100% *toxic free*. A parte de obtener 26 premios internacionales de belleza, la marca se ha posicionado como una de las mejores valoradas por las usuarias.

En 2020, COCUNAT dio el salto al mercado internacional y, dos años más tarde, abrió nuevos canales de distribución. Actualmente, COCUNAT distribuye a 84 países con su propio canal de venta B2C, 4 tiendas propias, *marketplace*, distribución *wholesale* en cadenas de perfumería selectiva y su filial en México.

EL RETO

Integración interdepartamental clave y optimización del reporting para la toma de decisiones estratégicas

Antes de implantar la solución de CEI Europe, COCUNAT había dedicado seis años a la gestión de sus datos mediante hojas de cálculo y plantillas. Aunque contaban con un sistema de gestión de almacén (SGA) para su servicio de picking, y utilizaban Shopify para el comercio electrónico, vislumbraban la necesidad futura de una integración más completa. Necesitaban un ERP que unificara los departamentos clave de la empresa y vinculara la contabilidad con los inventarios, las ventas y las compras. El objetivo era tener acceso a registros históricos para impulsar la eficiencia e incrementar la velocidad operativa. Por dar un ejemplo, el proceso de generación de facturas y albaranes en Word o Excel se automatizó mediante la solución de Business Central de CEI Europe, lo que permitió reducir drásticamente el tiempo de preparación de sus pedidos y envíos.

“El ERP de CEI ha sido clave para el crecimiento multicanal de la empresa ya que ha facilitado el control y la trazabilidad de todo el proceso de producción, la gestión de stocks y caducidades en los distintos almacenes, el cálculo de coste de los productos, la optimización de procesos y, en definitiva, nos ha aportado visibilidad de las operaciones que nos permiten tomar decisiones de forma rápida y eficiente.”

BET CASTANYER
CHIEF OPERATING OFFICER COCUNAT

La solución Microsoft Dynamics 365 Business Central de CEI Europe debía proporcionar la flexibilidad, adaptabilidad y escalabilidad que la empresa necesitaba, mediante una solución modular, diseñada para configurarse según las necesidades específicas de la organización; además, de movilidad y accesibilidad, mediante Azure, la plataforma cloud de Microsoft, que permitiría acceder a la información de la empresa en cualquier momento y desde cualquier lugar, tanto a través de la web como de dispositivos móviles.

COCUNAT optó por la solución de Business Central de CEI Europe, de entre otras soluciones similares, debido a la proximidad de su enfoque, la confianza generada por su amplia experiencia en proyectos similares, su metodología de gestión de proyectos y su enfoque proactivo. Esta elección se vio respaldada por la sólida trayectoria de la solución de CEI Europe, con más de 31 años en el mercado, utilizada por más de 220.000 clientes y con más de 3.3 millones de usuarios diarios, en 196 países y respaldada por 4.500 partners tecnológicos.

LA SOLUCIÓN

Implementación de un sistema personalizado y sus fases dentro del proyecto

Una vez tomada la decisión por parte de COCUNAT, de implementar la solución ERP de CEI Europe, un equipo compuesto por cuatro expertos, entre consultores y programadores, se dedicó durante 4 meses a la implementación del proyecto. Dando comienzo en el mes de septiembre, para enero, en un período de tan sólo en 4 meses, el sistema estaba completamente operativo, cumpliendo con todas las funcionalidades requeridas.

El primer mes se dedicó a recopilar los requisitos de todas las áreas y a diseñar un modelo personalizado. En los siguientes dos meses, además de desarrollar los módulos necesarios, se llevaron a cabo validaciones unitarias e integraciones.

Simultáneamente, se creó un prototipo completo en un entorno controlado, utilizando datos de prueba para evitar impactos en las operaciones diarias. En el cuarto mes, se validó el prototipo, se migraron los datos reales y se proporcionó la formación necesaria para completar la implementación del sistema.

A lo largo de este proceso, se realizaron reuniones semanales y sesiones de consultoría para garantizar que el proyecto se mantuviera dentro del tiempo y los objetivos marcados. CEI Europe también ofreció una serie de servicios adicionales, como un período de soporte durante la primera semana después del arranque del proyecto, que incluía, el cierre fiscal del primer mes, así como un servicio postventa a través de una plataforma de soporte con un sistema de tickets.



La colaboración de todas las áreas departamentales de COCUNAT fue fundamental para agilizar la implementación. La designación de un jefe de proyecto por parte del cliente y la participación activa de los directores de cada área, junto con la involucración de los usuarios en pruebas reales, contribuyeron al éxito del proyecto.

LOS RESULTADOS

Transformación Digital con la solución Microsoft Dynamics 365 Business Central

COCUNAT, una de las empresas líderes en el mercado de productos cosméticos, ha experimentado una notable mejoría en sus operaciones gracias a la implementación de la solución Microsoft Dynamics 365 Business Central de CEI Europe. Esta asociación estratégica ha impulsado mejoras significativas tanto en la gestión de pedidos, como en el control de stocks, la venta online y la conciliación de cobros.

» Automatización de la Gestión de Mercancías

La integración de Business Central con su Sistema interno de Gestión de Almacén (SGA), está permitiendo la gestión automatizada de más de 1.000 albaranes diarios, mientras se realiza, a su vez, el descuento automático del stock. Las personalizaciones en el estándar han simplificado las entradas de inventario y su conciliación, agilizando aún más los procesos.

» Optimización del proceso de Compra

Como desarrolladores de producto, Cocunat gestiona, no solo la compra de materias primas, sino también la producción de todos los componentes del producto final. Con Business Central, ahora pueden gestionarse todas las subcontrataciones de manera eficiente, lanzando órdenes de pedidos de subcontratación vinculadas a sus órdenes de producción.

» Progreso en los Procesos de Producción

La instalación de un "add-on" que visualiza todas las órdenes de producción en un ilustrativo diagrama de GANTT, ha mejorado significativamente los procesos de fabricación. Ahora, con el módulo de fabricación ligera de Business Central, se crean packs de productos al momento, dando de alta el pack y realizando los descuentos de stock a nivel individual, agilizando los tiempos de entrega al usuario final.

» Mejoras en los Procesos de Venta online

La integración con Shopify, aprovechando el conector estándar de Microsoft y mediante personalizaciones adaptadas a las necesidades de Cocunat, está permitiendo una entrada media de 2.000 pedidos diarios en Business Central. Ahora, la sincronización automática entre la venta online y tiendas físicas permite generar reportes globales en tiempo real, fundamentales para la toma de decisiones estratégicas; además, el desarrollo de un módulo para la integración con Amazon permite cargar dichas ventas mensualmente, descontar stock e imputar la entrada de las mismas para su facturación.

» Gestión Financiera Eficiente

El desarrollado de un módulo personalizado ha permitido conciliar los cobros desde diversas plataformas bancarias y pasarelas de pago, realizándose, además, una conexión a la API fuera del estándar para capturar datos a la hora de conciliar dichas pasarelas; eliminando así los pagos manuales y ahorrando tiempos. Gracias al módulo QuoSII, se puede realizar el envío de todas las facturas (SII) a la agencia tributaria de manera automatizada.



COLABORACIÓN A FUTURO

“La asociación entre COCUNAT y CEI Europe ha sido fundamental para nuestra transformación digital. Con soluciones innovadoras y una visión a futuro, estamos listos para seguir liderando el mercado cosmético y para seguir desplegando la estrategia multicanal de la empresa con eficiencia y excelencia operativa.”

BET CASTANYER

CHIEF OPERATING OFFICER COCUNAT

Tras el éxito del proyecto, el cliente podrá seguir ampliando servicios, como implementar un sistema automatizado de pedidos vía EDI y el cambio o actualización de su SGA.

Cada 6 meses, la solución de Business Central se actualiza automáticamente vía licencia, evitando la obsolescencia en servicios tan importantes como la factura electrónica. Existen “add-ons” que pueden gestionar el IRPF y el OCR de facturas de compra, así como la gestión documental integrada, muy útiles para las necesidades del mercado cosmético.



¿Quiere saber más sobre las soluciones de CEI Europe?

Visítenos en www.ceieu.com

Contáctenos en <https://bit.ly/4a3xwxg>

