



## CASO DE ÉXITO CLIENTE KEPLER



### **Giro:**

Manufactura.

### **Breve Descripción:**

Fabricación de tuberías de polietileno liso.

### **Años en el mercado:**

Desde 1993.

### **Número de Usuarios:**

62 usuarios.

### **Módulos KEPLER:**

- Ventas
- Pagos y gastos
- Cuentas por cobrar
- Comprar
- Contabilidad
- Cobros
- Cuentas por pagar
- Análisis directivos
- Inventarios.

### **Sucursales remotas:**

1 sucursal.

### **Logros del proyecto:**

- Aumento de confiabilidad en inventarios
- Eficiencia operativa
- Análisis estratégico

[www.policonductos.com.mx](http://www.policonductos.com.mx)

## **HISTORIA DE POLICONDUCTOS**

Policonductos es una empresa con más de 30 años de experiencia, fundada en 1993 en el estado de San Luis Potosí. Policonductos se ha consolidado como una empresa **líder en la fabricación y comercialización de tubería de polietileno** de alta densidad en el mercado mexicano, USA y Centroamérica.

Con una visión enfocada en la innovación, seguridad y calidad, la empresa ha logrado posicionarse como un referente en la industria, destacándose por su compromiso con la satisfacción del cliente y el desarrollo de soluciones eficientes y sostenibles.

## **LA NECESIDAD DE UN SISTEMA ERP**

Con el crecimiento sostenido de la compañía, surgió la necesidad de modernizar y optimizar sus procesos internos para mantener la competitividad y responder eficientemente a las exigencias del mercado. Policonductos enfrentaba el desafío de gestionar un volumen creciente de datos y procesos, mientras que su sistema ERP actual resultaba insuficiente para soportar esta expansión, además, al tratarse de un sistema extranjero, carecían del soporte técnico adecuado. Por estas razones, la empresa decidió buscar un nuevo ERP que se ajustara a sus necesidades. Gracias a las recomendaciones de otros usuarios de KEPLER en empresas similares, optaron por evaluarlo como una solución potencial.

## KEPLER COMO SOLUCIÓN

En 2020, Policonductos implementó el ERP KEPLER con el objetivo de transformar su gestión empresarial. Con un equipo de 62 usuarios, integraron módulos clave como ventas, pagos y gastos, cuentas por cobrar, compras, contabilidad, cobros, cuentas por pagar, análisis directivos e inventarios. Esta implementación permitió centralizar y automatizar procesos críticos, estableciendo una sólida base tecnológica que respalda su crecimiento continuo.

La decisión de elegir KEPLER se basó en varios factores clave: es un sistema 100% mexicano que ofrece soporte local, una ventaja significativa para Policonductos y fue ampliamente recomendado por otros clientes y usuarios satisfechos. Además, **encontraron en KEPLER un ERP dinámico y flexible** que se adaptaba perfectamente a sus necesidades específicas.

## RESULTADOS OBTENIDOS

Desde la implementación de KEPLER, Policonductos ha experimentado mejoras significativas en su operación como:

- **Aumento en la confiabilidad en inventarios:** Gracias al módulo de inventarios, la empresa ahora cuenta con datos precisos en tiempo real, lo que facilita una toma de decisiones más informada y reduce errores.
- **Eficiencia operativa:** La conexión fluida entre los módulos ha permitido a los departamentos colaborar más eficazmente, reduciendo tiempos de espera y optimizando recursos.
- **Análisis estratégico:** Los reportes detallados y los análisis estratégicos generados por KEPLER ERP ofrecieron una visión clara del desempeño de la empresa, habilitando decisiones más rápidas y fundamentadas.

La implementación del ERP KEPLER marcó un antes y un después para Policonductos. La empresa no solo optimizó su operación, sino que también logró fortalecer su competitividad en el mercado de tuberías de polietileno liso. Este caso subraya el impacto positivo de KEPLER como una herramienta para la transformación y el éxito empresarial.



Para mayores informes contáctenos:  
[www.kepler.com.mx](http://www.kepler.com.mx)  
[informacion@kepler.com.mx](mailto:informacion@kepler.com.mx)  
T. 55 9506 9911  
Versión 2025