

INTRODUCCION

Dificultades para concretar los cierres de balance y disponer de soporte permanente para el sistema de información, fueron los puntos que impulsaron la necesidad de cambio. Sin embargo, la migración desde una solución a medida a una solución preplaneada no sería un paso trivial.

DESARROLLO DEL CASO

Ficha de la empresa:

Actividad:

Canteras

Implementador:

Goldberg Vetere, Asociados- Consultores

**Productos INTEC:**

Inicialmente **Plataforma Small Business**, con posterior upgrade a



El objetivo planteado

Modernizar la Empresa, pasar a un sistema ERP con mantenimiento y evolución.

¿Por qué GVA – Plataforma fue elegido para este planteo?

- Antecedentes generales.
- Sencillez prevista en la implementación (configuración).
- Compromiso con los objetivos de fechas exigidas por la Empresa.
- Atención personalizada de GVA y de Intec en la instancia de pre-venta, para una Empresa que está en Malagueño- Provincia de Córdoba.

El proyecto

La duración total del proyecto puede dividirse en dos etapas: un cuatrimestre para el arranque y un trimestre, luego de una posterior contratación, para resolver la segunda parte del proyecto, que consistió en la integración con la báscula para emitir remitos por diferencia de peso de los camiones entrados a planta.

La implementación y los resultados

Una de las dificultades con las que se tuvo que lidiar durante la implementación fue la personalización del sistema para cálculo automático de remitos de despacho de la planta. Esto involucró un desarrollo a medida, perfectamente integrado con Plataforma, para permitir su crecimiento en las futuras versiones que se reciben.

Otro de los puntos centrales en el esquema general es la integración entre los dos sitios en los que la Empresa esta emplazada: su **administración central**, donde se reciben pedidos, se gestiona las cuentas corrientes de los clientes, se contratan las compras, se administra la tesorería y naturalmente se efectúan los cierres mensuales de información contable-impotiva y la propia cantera, donde se concretan los despachos a clientes, y en muchos casos se cobran las operaciones. Estas ubicaciones exigieron un esquema de integración electrónica a través de archivos para sincronizar los respectivos movimientos, ya que en la cantera no se dispone de acceso a Internet.

En el cuadro Anexo se muestra el modelo general implementado.

Dice Claudia Pedrotti, contadora interna de Canteras San Nicolás:

En este proyecto se logró algo que es fundamental como garantía del éxito: **el trabajo en equipo, con compromiso equilibrado de internos y externos. A través de esto, logramos superar diversas dificultades, hasta alcanzar un esquema verdaderamente abarcativo de nuestro negocio y fuertemente integrado.**

La post-implementación

Muchas veces lo que resulta una buena puesta en marcha, se ve empañada, o finalmente descartada como una buena solución, a partir de la falta de apoyo en la etapa de producción del sistema. Finalmente las relaciones que se establecen entre cliente y proveedor de tecnología informática son alianzas de largo plazo, donde el servicio de atención permanente es central para alcanzar satisfacción de los usuarios, y facilitar un buen TCO (Costo total de propiedad del sistema). A este respecto, ya pasado un semestre de utilización completa de Plataforma, se ha logrado consolidar un esquema de soporte permanente efectivo.

La proyección

Se trata de un negocio familiar, con un esquema muy tradicional de desarrollo. No es esperable grandes cambios para los próximos años, salvo los lógicos que se corresponden con las actualizaciones impositivas.

SINTESIS

El proveedor: Socio estratégico

Intec tiene como misión brindar a los clientes soluciones de software que satisfagan el requerimiento del negocio, integrando la tecnología y el conocimiento administrativo. El principal producto es PLATAFORMA, versión cliente/servidor que ha resultado de una trayectoria de más de quince años en el desarrollo de soluciones para Empresas. Sus principales diferenciadores están en su vocación de servicio, tanto en lo que respecta a la puesta en marcha de la solución, como la disposición para adaptarlo a los requerimientos específicos, sea que el servicio se brinde en forma directa o a través de un partner como GVA, que ha puesto un enorme interés en el desarrollo del caso, así como de otros proyectos en la misma Provincia de Córdoba.

Situación inicial

- Esfuerzo para cierres contables y para sostener un modelo de control de gestión.
- Solución muy personalizada en aspectos de remitos de entrega.

Solución requerida

- Integración total de los procesos de negocios
- Información completa y en tiempo real.
- Reemplazo de solución histórica.

Beneficios

- Ordenamiento general.
- Potencial de crecimiento y mejoras de información y control de gestión.

Ficha técnica:

Módulos:

Contabilidad, Cuentas a pagar, Contratos y control de tiempos, Cuentas a cobrar, Ventas, Compras, Seguridad, Tesorería, Afip, Presupuestos, Multinodo, Producción, Stock.

Usuarios del sistema:

Cantidad de usuarios: 8

Desarrollo del caso: Agosto 2007

ANEXO- ESQUEMA OPERATIVO Y COMUNICACIÓN
ADMINISTRACION -PLANTA

ESQUEMA DE SINCRONIZACION DE TRANSACCIONES ENTRE SITIOS



MODELO DE CONTROL DE DESPACHOS

