

INTRODUCCION

A través de la implementación del software de gestión integrado PLATAFORMA, de Inteligencia y Tecnología S.A., Cerplast - Cerri Claudio y Cerri Marcelo SH, ha afianzado su organización interna, integrando a todos los sectores de la empresa, logrando obtener control completo sobre todos los procesos.

DESARROLLO DEL CASO

Cerplast utilizaba un sistema de gestión, que no satisfacía necesidades básicas del negocio. Estas necesidades eran:

- Contemplar el seguimiento de las transacciones (por ejemplo de cheques) y solidez en la información y el control.
- Comercialmente se necesitaba un esquema que contemple el uso de notas de pedido, remito y facturación en base a múltiples remitos, como así también la posibilidad de usar distintas listas de precios.
- Se hacía imperiosamente necesario contar con un sistema que administrara la gestión de stock tanto de artículos terminados, como de materias primas y equipamiento para venta. El sistema en uso no permitía descontar materias primas en forma automática al realizar la producción y el hecho de registrar los consumos manualmente se volvían constantes problemas de control, por errores y/o diferencias.
- Respecto al proceso productivo, Cerplast tiene un único proceso en donde se usan básicamente 2 materias primas para todos los productos: plástico y pigmentos. Era de interés para la firma el empleo de diferentes formulas para el mismo producto, de forma que se permita emplear distintas materias primas de varias calidades y precios, según el cliente o acuerdo comercial requerido.
- Cerplast necesitaba además poder lograr una buena gestión de la producción de terceros.

Naturalmente que el objetivo final se vinculaba a alcanzar mejoras en volumen de negocio y rentabilidad.

El proyecto se planificó y ejecutó en cuatro etapas, en las cuales se inició el trabajo con una planificación, Relevamiento y Migración de Datos, seguido de la Configuración y Adaptación entre Plataforma y el negocio de Cerplast, en una tercera etapa se realizó la Prueba, Capacitación y Plan de Arranque con Plataforma, para luego terminar con la Puesta en marcha y Seguimiento de todos los procesos, del nuevo sistema.

Ficha de la empresa:

Actividad:

Inyección de artículos plásticos para terceros y comercialización de máquinas y equipamiento de la misma naturaleza para empresas.

Volumen del negocio:

Productos INTEC:



El objetivo planteado

- Implementar un software integrado y único para todas las operaciones de la empresa.
- Lograr que toda la información se procese en una misma base de datos.
- Transformar los circuitos de gestión, en verdaderos procesos de trabajo integrados, con registración, control e información simultánea. El control de stock y el seguimiento y consulta de toda la información eran los puntos significativos de la búsqueda.

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

El motivo principal fue la recomendación de la empresa Carol de Argentina, cliente de INTEC de más de 10 años.

Carol se dedica a brindar atención al tradicional bazar. Comercializa productos de acero inoxidable, cubiertos y vajilla.

Cerplast suministra a Carol distintos tipos de cabos de plástico para cubiertos.

La implementación y los resultados

El proyecto insumió aproximadamente se desarrollo en tres meses, dejando el cuarto mes para realizar un seguimiento, cumpliendo con la planificación.

Dice Mariano Alonso, Líder de Proyecto de Intec:

Al momento de tener que revisar las dificultades por las que atravesó el proyecto, la verdad que no las encontré. El compromiso de Paula Cerri, permitió alcanzar un final en tiempo y presupuesto, sin sobresaltos”.

Dice Paula Cerri, líder de proyecto de la Empresa:

"Mi opinión de Plataforma y de Intec la demuestro con las varias recomendaciones que he realizado en cada oportunidad que tuve". Todo dicho.

SINTESIS

Cerplast confió en Plataforma como solución para su negocio, y comprometió todo su esfuerzo para lograrlo. Nadie se vio defraudado. El cumplimiento de las expectativas fue absoluto.

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 ya veinte 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.

Situación inicial

- Precariedad en la tecnología de soporte del negocio.
- Imposibilidad de realizar seguimiento de las transacciones.
- Dificultad para realizar control de stock.

Solución requerida

- Control de stock en línea:
 - Descarga automática con ventas
 - Descarga automática de componentes usados en producción
 - Control de stock por cliente y tipo de producto
- Esquema comercial sólido:
 - Trazabilidad de Pedidos
 - Posibilidad de Remitir y Facturar según el momento real de la operatoria
 - Posibilidad de restringir la venta de artículos por cliente, definiendo artículos exclusivos por sujeto.
 - Control de crédito de clientes. Posibilidad de manejar autorización de Pedidos y revisar estado de crédito de clientes.
- Proceso productivo ágil y automático
 - Posibilidad de realizar Orden de Fabricación por Pedido
 - Definición de fórmulas con distintas versiones por cliente
 - Apertura de proceso de fabricación de terceros con fórmulas por proveedor.
- Claridad en la gestión de operaciones financieras
 - Administración de la Caja
 - Proyecciones Financieras
 - Control entre fecha contable vs. fecha banco

Beneficios

- Control permanente de inventarios.
- Disposición de información inmediata para toma de decisiones.

Ficha técnica:

Módulos:

Contabilidad, Cuentas a Cobrar, Cuentas a Pagar, Tesorería, Compras, Producción, Ventas, Stock, AFIP, Seguridad.

Usuarios del sistema:

Cantidad de usuarios: 3.

Desarrollo del caso: Julio 2008