

INTRODUCCION

La necesidad de dar evolución a una administración pequeña, llevada a través de planillas de cálculo, impulsó la búsqueda de una solución Pyme, para luego sostener el crecimiento a otras Empresas del grupo.

El nuevo formato jurídico de la empresa, y su apertura reciente, permitió el reproceso completo desde el inicio, para completar un ejercicio completo en los primeros meses de puesta en marcha.

DESARROLLO DEL CASO

El objetivo planteado

El objetivo era ordenar y automatizar las funciones administrativas y comerciales.

El proyecto

El titular de la Empresa se dedicó completamente a administrar e impulsar el nuevo estilo de gestión, cumpliendo el rol clave en el proyecto.

Costó inicialmente romper con la inercia de un esquema de gestión sostenido en papeles y registros manuales. La confianza se fue logrando a partir de la capacitación y la confirmación de la calidad de los informes de apoyo, que naturalmente excedían las capacidades del histórico mecanismo heredado.

Ficha de la empresa:

Actividad:

Fabricante de autopartes de chapa

Productos INTEC:



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

- Antecedentes generales de Intec Software.
- Sencillez prevista en la implementación (configuración).
- Compromiso con los objetivos de fechas exigidos por la Empresa.
- Recomendación profesional

La implementación y los resultados

El proyecto se desarrolló razonablemente en los plazos previstos. El compromiso por parte de la Dirección (su titular) fue determinante.

Dice Alejandro López, Líder de Proyecto de Francar: *“Quienes nos comprometemos en la selección con una solución a implementar, estamos obligados a apoyar decididamente el proyecto de cambio, lo que a su vez compromete al consultor con similares obligaciones. Esto es lo que conseguimos con Intec. A su vez, Plataforma significó para la empresa un cambio operativo importante. Sin dudas es una solución administrativo contable que cumplió con éxito con nuestras expectativas. Dicho software no sólo permitió poder contar en forma inmediata con información valiosa para la toma de decisiones, sino que provocó una transformación sustancial en lo que respecta a nuestro trabajo cotidiano.”*

Sin dudas que el proyecto marca lo dicho en la literatura de gestión de proyectos, y lo más destacable fue **el trabajo en equipo, con compromiso equilibrado de internos y externos.**

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 trimestre de utilización completa de Plataforma, este es uno de los puntos fuertes, sino el **más** fuerte en la evaluación que hace la Gerencia de Francar.

Dice Víctor Mercol, Director de Servicios de Intec:

“No es sencillo lograr el equilibrio en la atención post-venta con Pymes familiares, que tienen demandas de evolución pero siempre restringidas presupuestariamente. Se logra un buen esquema, como en el caso Francar, con la participación al detalle de un titular.”

La proyección

El éxito del proyecto en Francar permitió avanzar luego a otra Empresa de propio grupo, bajo una única administración.

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.

Situación inicial

- Administración pequeña, llevada a través de planillas de cálculo

Solución requerida

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

Beneficios

- Disposición de información inmediata para toma de decisiones.

Ficha técnica:

Módulos:

Compras, Ventas, Contabilidad, Cuentas a pagar, Cuentas a cobrar, Seguridad, Stock, Tesorería, Afip.

Usuarios del sistema:

Cantidad de usuarios: 4

Desarrollo del caso: Junio de 2007.