

INTRODUCCION

El estudio disponía de un adecuado modelo de control de gestión, sin embargo se trataba de un enfoque independiente al esquema contable. El sistema administrativo / contable tenía poca funcionalidad, poca integración y problemas de soporte y no cubría las necesidades del estudio.

El desafío era más que exigente: mantener el modelo de control de gestión, pero ahora en un esquema absolutamente integrado que garantizaría el control interno y la precisión en los datos.

DESARROLLO DEL CASO

Ficha de la empresa:

Actividad:

Estudio Profesional
Consultoría, Auditoría e Impuestos.

Implementador:

Goldberg Vetere y Asociados- Consultores



Productos INTEC:



El objetivo planteado

El objetivo era mantener el modelo de control de gestión, pero en un esquema absolutamente integrado que garantizaría el control interno y la precisión en los datos.

La búsqueda

No sólo se trataba de buscar una solución para la administración del Estudio, se priorizaba la creación de una alianza para empujar su evolución tecnológica. Se compartían entonces los siguientes objetivos complementarios:

- Dar soporte a la propia administración
- Mejorar la herramienta para la tercerización de administraciones

El proyecto

La necesidad en el sector de outsourcing priorizó el comienzo por este sector. Se preparó un esquema de base para permitir integrar en forma progresiva diversas Empresas. En pocos meses se mantenía más de diez administraciones de diverso tipo.

El tratamiento de la propia administración exigió una evolución progresiva, por sobre todo hasta alcanzar un modelo consolidado en el análisis de resultados. La funcionalidad para la carga de tiempos vía web, y las distintas opciones de análisis de rentabilidad lograron satisfacer ampliamente las expectativas, luego de ajustar algunos reportes a las propias formas de vistas que el Estudio pretendía disponer.

¿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.
- Focalización de GVA - Plataforma y su compromiso de evolución en soluciones para Estudios profesionales.
- Mejor relación Costo / Prestación

La implementación y los resultados

El proyecto se desarrolló razonablemente en los plazos previstos, en un plan acordado entre las partes, para lograr avanzar en un contexto altamente exigente en cuanto a calidad administrativa. El compromiso por parte del Comité de Dirección del proyecto, encabezado por Sebastián Peña fue determinante.

Dice Sebastián Peña: "Nosotros disponíamos de un esquema de control de gestión en uso y asentado. Nos costó el cambio, ajustar diversos formatos a nuestra forma de ver los resultados. Ahora percibimos claramente el fuerte compromiso de Plataforma, recibiendo trimestralmente novedades vinculadas a los Estudios Profesionales".

Dice Gustavo Barderi: "A partir de este proyecto conocimos las bondades de Plataforma y sus consultores, y tal es así que lo tendremos en cuenta para la evaluación de soluciones en los distintos casos de consultoría que se nos presenten."

En este proyecto se logró algo que es fundamental como garantía del éxito: **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 semestre de utilización completa de Plataforma, se ha logrado consolidar un esquema de soporte permanente efectivo.

La proyección

Se pretende establecer un Tablero de Comando, que Plataforma dispone específicamente orientado a los indicadores de las organizaciones de servicios profesionales.

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

- Sistemas con poca funcionalidad, poca integración, con problemas de soporte, muchas tareas manuales y duplicadas.

Solución requerida

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

Beneficios

- Disposición de información inmediata para toma de decisiones.
- Capacidad de consulta de estado de trabajos y aplicación de tiempos a través de Internet.
- Time Report desarrollado en ambiente Web: minimización de costos de licencias y formato amigable tipo Excel.
- Migración de un sistema pobre y tecnológicamente obsoleto, a un sistema moderno y de buena funcionalidad.

Ficha técnica:

Módulos:

Contabilidad, Cuentas a pagar, Contratos y control de tiempos (incluye funcionalidad Web), Cuentas a cobrar, Seguridad, Tesorería, Afip, Presupuestos.

Usuarios del sistema:

Cantidad de usuarios: 20

Desarrollo del caso: Julio 2007