

INTRODUCCION

A partir de la implementación del software de gestión integrado (ERP) Plataforma de Inteligencia y Tecnología S.A., representado por Etriek en el ámbito geográfico de Uruguay, Fubral -empresa dedicada a la Importación y Distribución de elementos para ferreterías, ubicada en Montevideo, Uruguay - ha afianzado su organización interna, factor clave para avanzar en el promisorio crecimiento de la compañía.

La empresa toma la decisión de un cambio tecnológico, dado que sus sistemas empezaron a ser insuficientes para gerenciar de manera eficiente el propio negocio, con requerimientos más precisos en materia de información para la toma de decisiones. La inserción de una nueva generación en el contexto decisorio de la Empresa familiar impulsó el cambio en este sentido.

DESARROLLO DEL CASO

Fubral estaba utilizando un sistema que cubría parcialmente las necesidades de la Empresa. Tenía serios inconvenientes en la consistencia de la información. Dicho sistema no manejaba en forma integrada ni por lote los asientos contables. La propuesta fue abarcar la gestión administrativa-financiera-contable convencional, implementando un sistema de gestión moderno para avanzar en controles, información y eficiencia.

Ficha de la empresa:

Actividad:
Importadora de elementos para ferreterías.

Ítems en stock: 5000

Productos INTEC: 

El objetivo planteado

Fubral necesitaba evolucionar hacia un sistema de gestión que permitiese soportar el negocio en forma global, involucrando los controles internos necesarios y la generación de información en tiempo real para monitorear el avance de la Empresa. Resultaba imprescindible focalizar el proyecto en los siguientes puntos:

- *Debilidades Operativas: mejorar puntos que dificultaban la facturación (ejemplo: descuento por el 100%, o evitar modificar datos del cliente según alícuotas de impuestos a facturar).*
- *Debilidades de Base de Datos: marcadas en las inconsistencias de informes de cuentas corrientes de clientes, importante para realizar gestiones de cobranza o poseer un saldo preciso y oportuno de deudores.*
- *Debilidades de soporte post-implementación: falta de respuesta precisa por parte del proveedor.*
- *Debilidades en la gestión administrativa-contable: Poder abarcar los circuitos de compras-pagos, facturación-cobranzas, bancos y así poder administrar cartera de valores, saldos bancarios, gestión financiera y llegar a la contabilidad en línea.*

Los puntos de mayor criticidad radicaban en un fuerte volumen de transacciones de ventas (300 operaciones diarias en momentos “pico”), con una gran diversidad de productos.

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

En general los procesos de selección de proveedores de software no resultan sencillos. Sin embargo el enfoque no era la selección de un proveedor sino que la Dirección de la Empresa había advertido claramente que estaba seleccionando un Aliado Estratégico para canalizar la evolución en Tecnología Informática y particularmente con la vocación y antecedentes para involucrarse en el desarrollo de una Empresa pequeña.

La implementación y los resultados

Armado el equipo de trabajo entre Etriek, Intec (Sociedad Bracht como soporte de implementación) y Fubral, definido el plan de trabajo y puesto a consideración de los objetivos al cliente, se comenzó con la puesta en marcha.

Se relevó la empresa, y se modelizó en el prototipo cada operación y circuito, cuidando cumplir con los objetivos.

La fecha de inicio del trabajo fue Diciembre 2003 y se logró la puesta en línea a partir del 1° de Abril. El lapso fue mayor de lo habitual, acompañando las restricciones de la compañía dado por los volúmenes

de venta e importaciones, en el propio periodo de licencias de vacaciones involucrado en aquella época del año.

Se realizó un trabajo de apoyo a los usuarios durante los primeros tiempos de operación sobre Plataforma, evitando así la falta de asistencia en los momentos más críticos. **Se logró sobrellevar un periodo inicial de altísima presión con diversos ajustes en la infraestructura, y ajustes en la funcionalidad de Plataforma para alcanzar la satisfacción de la Gerencia (principalmente información estadística en moneda extranjera).**

“El cambio de sistemas nunca resulta sencillo. Tampoco lo fue en nuestro caso, sin embargo, finalmente logramos cumplir con la expectativa: consistencia y calidad de la información y soporte externo comprometido con el éxito de nuestra organización”, dice Monika Folleger, Gerente de Fubral.

SINTESIS

FUBRAL S.A.

Fubral, empresa afianzada en el mercado como Importadora de productos para ferreterías. Posee canales de venta en todo el país, con vendedores-distribuidores y comercios minoristas.

El proveedor: Socio estratégico

Intec Software – Etriek tienen 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

Fubral disponía de un pobre sistema de stock-facturación-cuentas corrientes, con problemas serios de inconsistencia de información. Era imprescindible la implementación de un sistema de gestión que permitiese a la empresa expandir su desempeño acorde a la estructura disponible, desaprovechada en aquel momento.

Solución requerida

Se implementó PLATAFORMA, incluyendo todos los módulos de Administración, Finanzas y comercialización. La solución comprendió:

- Punto de Venta.
- Ventas
- Stock
- Compras.
- Gestión financiera y contable “en tiempo real” y sin exigencias adicionales a la operación administrativa

Beneficios

- Solución de inconsistencias en las cuentas corrientes de clientes.
- Integración de toda la operatoria de la empresa con impacto económico financiero.
- Eliminación de doble registros.
- Disposición de información “al vuelo” con la operación diaria.
- Mejora de los controles internos.
- Soporte permanente sobre el sistema
- Mejora en operaciones del negocio.

Ficha técnica:

Módulos:

Compras, Contabilidad, Cuentas a Cobrar, Cuentas a Pagar, Presupuestos, Stock, Punto de Venta, Venta, Seguridad, Tesorería.

Usuarios del sistema:

5 usuarios.

Desarrollo del caso: Abril de 2004.