

INTRODUCCION

El mantenimiento del sistema histórico ya no permitiría dar soporte al crecimiento esperado a partir del renacimiento de la industria automotriz y particularmente de la distribución de autopartes.

La búsqueda finalmente terminó por priorizar la expectativa de servicio y atención personalizada.

DESARROLLO DEL CASO

La Empresa estaba utilizando un desarrollo a medida, con cobertura parcial de su actividad, y particularmente con enormes debilidades en aspectos de control y precisión de la información resultante. La Empresa recibía diariamente un centenar de pedidos que se debían satisfacer en forma inmediata. También había abierto un local de venta en mostrador. Resultaba fundamental entregar funcionalidad ajustada a las necesidades de la organización, para establecer un mecanismo de trabajo de "tiempo real", que no daba lugar a fisuras operativas.

Ficha de la empresa:

Actividad:

Comercializadora de autopartes.

Volúmenes: venta de 10.000 artículos, a aprox. 2000 clientes en 40 zonas de venta.

Productos INTEC:



El objetivo planteado

- Facilitar el cierre mensual (con situación patrimonial y estado de resultados).
- Mejorar el control general de inventarios.
- Automatización de procesos
 - Asignación de artículos a notas de pedidos de clientes a despachar
 - Posibilidad de revisión de control de crédito antes de autorizar despachos.
 - Generación masiva de notas de crédito
- Control permanente del crédito otorgado a los clientes.
- Correcto seguimiento de los saldos de su importante cartera de clientes.
- Adecuado control y seguimiento de sus cuentas a pagar concentradas su casi 95% de compras en 3 proveedores.

- Liquidación de comisiones de venta a partir de las facturas emitidas.

¿Por qué Plataforma fue elegido para este planteo?

Se trataba de un cambio importante en la Empresa. La selección del software demandó una etapa de preselección con otros productos del mercado.

Para la elección última entre los finalistas, la Empresa se apoyó en los siguientes criterios:

- Empresa de software con historia en el mercado.
- Software de gestión integral consolidado.
- Facilidad para la puesta en marcha de la solución.
- **Fuerte recomendación de un aliado de negocio.**
- Calidad de los recursos humanos a asignar al proyecto.

La implementación y los resultados

Cuando se toman las decisiones de cambio inmediatamente llega la ansiedad para concretar su puesta en marcha. Sin embargo, tratar este periodo en forma prolija es fundamental. Adelantar los pasos posibles, puede derivar en frustraciones que finalmente pueden terminar en la caída total del proyecto. Para el caso, se tomó un periodo de tres meses de configuración y preparación de la gente, que permitió arrancar sin sobresaltos.

En este periodo se realizaron las siguientes actividades:

- Decisiones generales de implementación (fundamentalmente el modelo operativo para cada proceso de negocio).
- Capacitación.
- Migración de datos.

Sin embargo, la utilización integral de todo el modelo de gestión vendría con el tiempo, en la medida de consolidarse la utilización de todas las funciones. Particularmente la sincronización de aspectos de inventario resulta fundamental en el negocio: el modelo operativo exige pre-facturar mercadería que se estará recibiendo en la siguiente mañana. Esto exige alta calidad en la registración para evitar disponer de falsos inventarios.

También fue central el rol del Estudio contable externo, en su condición de asesor para explotar la utilización de la información.

Dice Diego Iceta, líder de Proyecto de Icepar: *“Además del trabajo realizado y de la consolidación del esquema de trabajo actual, tenemos la proyección de evolucionar integrando electrónicamente a los vendedores de la Empresa a través de Internet (para cargar pedidos y consultar estado de cuenta e inventario). El sistema fue un elemento vital para que nos animáramos a armar la sucursal en Mar del Plata.”*

“Hemos avanzado mucho. Siempre hay aspectos que mejorar, pero en cualquier caso, me siento muy cómodo con la gente de Intec y su capacidad para entender nuestras necesidades emergentes”.

La post-implementación

En oportunidades las implementaciones se ven empañadas por falta de identificación con el cambio por parte del usuario.

En definitiva 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 año de utilización completa de Plataforma, este es uno de los puntos fuertes, sino el **más** fuerte en la evaluación que hacen las partes involucradas en el proyecto.

La proyección

Implementar una Intranet para comunicación con vendedores y establecer el tablero de comando con los principales indicadores de gestión.

SINTEISIS

Icepar S.A. estaba exigido de armar una administración integrada para hacer frente a su crecimiento y a las exigencias que los otros players le imponían.

Cumplir con estos requerimientos le permitió un mejor posicionamiento para hacer frente como una empresa competitiva que se adapta a las exigencias del mercado.

A un año de ese suceso, Icepar S.A. forma parte importante de la cartera de clientes de Plataforma.

Actualmente, Plataforma contribuye fuertemente a que Icepar S.A. pueda abastecer con satisfacción a su importante cartera de clientes.

El proveedor: Socio estratégico

Infogestión 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 su fabricante, Intec, de más de 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

Disposición de un desarrollo a medida con debilidades diversas, pero ajustado al modelo operativo.

Solución requerida

Se implementó PLATAFORMA, incluyendo todos los módulos de administración, finanzas, comercialización y logística, Soportado en Microsoft BackOffice, utilizando SQL Server 2000.

Beneficios

Se consolidó la gestión integral de la empresa, permitiendo en 2007 aumentar considerablemente los clientes atendidos.

Ficha técnica:

Módulos:

Compras, Ventas, Contabilidad, Ctas a pagar, Ctas a cobrar, Seguridad, Stock, Tesorería, Afip, Punto de Venta, distribución.

Usuarios del sistema:

Cantidad de usuarios: 15.

**Desarrollo del caso: Julio 2007
Actualizado a Octubre 2007.**