

INTRODUCCION

La empresa iniciaba sus operaciones en un ambicioso plan de negocios orientado a desarrollar productos de perfumería licenciando marcas de moda premium y comercializarlos en perfumerías y farmacias.

Debía desarrollar los diseños correspondientes y armar su propio esquema logístico para llegar a las perfumerías.

Se requería un soporte básico, que acompañara el desafío con bajos costos para el “start up”, pero que luego pudiera acompañar el despegue.

DESARROLLO DEL CASO

La empresa comenzaba un negocio de comercialización de productos de perfumería, con diseño propio y fabricación tercerizada y, por tratarse del arranque de la empresa, no contaban con soporte informático.

Si bien se trata de un emprendimiento comercial, era necesaria una herramienta que permita el control de la relación insumo/producto de la fabricación y su propio control de la calidad final.

Ficha de la empresa:

Actividad:

Industria cosmética.
Fabricación y comercialización de perfumes y desodorantes.

Volúmenes:

Proyección de ventas del primer año de actividad
\$ 1.500.000

Productos INTEC:



El objetivo planteado

Implementación inmediata de todos los procesos de negocios básicos para arrancar con el emprendimiento.

Establecer la base para el desarrollo comercial del negocio.

La selección de la alternativa requerida

Se debía encontrar un aliado que acompañara la puesta en marcha inmediata de los procesos comerciales.

“Nuestra selección se orientó en forma directa a un aliado que nos ayudara en el arranque. Preferíamos pagar algún diferencial pero estar seguros que la alternativa elegida nos acompañaría en la evolución. Adicionalmente, creemos que logramos mantener nuestros costos por debajo de la media del mercado para este tipo de proyecto”. Dice Alejandro Schenkelman, Director de L'oval.

En el proceso de selección del proveedor de software se buscaba la combinación de diversos atributos:

- Empresa de software con historia en el mercado.
- Software consolidado.
- Facilidad para la puesta en marcha de la solución.
- Disposición y capacidad de la empresa para entender el concepto de alianza propuesta.
- Adaptabilidad, flexibilidad y funcionalidades completas que permitieran abarcar una amplia gama de clientes, independientemente de su tamaño y del sector al que pertenecen.
- Calidad de los recursos humanos a asignar al proyecto.

La implementación y los resultados

La puesta en marcha con necesidad inmediata de resolver el ciclo de pedidos-facturación-despacho-cobranza apuro todos los tiempos. L'oval debió alcanzar su propia estabilidad en cuanto a su estructura interna (durante la implementación cambio de responsable administrativa). Inmediatamente se logro tomar el control de la operación comercial, y de los inventarios tercerizados, así como la propia producción.

SINTESIS

L'oval S.A.

Nueva empresa licenciataria de marcas premium de moda para la elaboración y comercialización de perfumes y desodorantes. Algunas marcas: Mancini y Gieso.

El proveedor: Socio estratégico

Intec tiene como misión brindar a los clientes soluciones de software que satisfagan el requerimiento del negocio, integrando la tecnología computacional con el conocimiento administrativo. El principal producto es "Plataforma", versión Cliente/Servidor que ha resultado de una trayectoria de mas de diez años en el desarrollo de soluciones para Empresas. Sus principales diferenciales 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

Empresa en constitución y sin procesos de negocios establecidos.

Solución requerida

Se implementó PLATAFORMA, incluyendo todos los módulos de administración, finanzas, comercialización e industria. La solución comprendió:

- Circuito compras-pagos.
- Gestión financiera (cuentas a pagar, a cobrar y tesorería).
- Gestión de ventas (pedidos, despacho, facturación).
- Contabilidad.
- Producción: Ordenes de producción y su cumplimiento, consolidando todo el control de inventarios y de la relación insumo / producto.

Soportado en Microsoft BackOffice, utilizando MS SQL Server 2000.

Beneficios

- Consolidación general de todos los procesos de negocios.
- Modelo de control de gestión en evolución permanente.

Ficha técnica:

Módulos:

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

Usuarios del sistema:

4 usuarios.

Desarrollo del caso: Enero 2004