



## “LA SUIPACHENSE” TRAZABILIDAD DESDE LA GONDOLA DEL SUPER HASTA EL TAMBO

**Intec**  
SOFTWARE

### INTRODUCCION

A través de la implementación del software de gestión integrado PLATAFORMA, de Inteligencia y Tecnología S.A., Lácteos Conosur ha afianzado su organización interna, integrando a todos los sectores de la empresa y obteniendo los indicadores para su propio control de gestión, en el momento justo para optimizar la estructura interna de la Empresa y lograr su integración con la cadena comercial.

### DESARROLLO DEL CASO

Lácteos Conosur es usuario de las soluciones de INTEC SOFTWARE desde su propio nacimiento. Cuando capital chileno tomo control de la Cooperativa La Suipachense en 1996, Intec fue seleccionada para dar soporte a todos los sistemas de la Empresa. Desde el año 2002, INTEC venía sugiriendo la evolución hacia PLATAFORMA. Sin embargo se debía encontrar la oportunidad para focalizar a la Gerencia de la Empresa en este cambio. La priorización de cambios propios de las instalaciones productivas (nuevas máquinas y cámara) y el incremento del volumen de operación comercial fueron postergando el proyecto. Hasta que el proyecto maduró por sí solo, cuando no encararlo hubiera puesto en riesgo el crecimiento, y las posibilidades de encontrar un modelo de control de gestión de mayor eficiencia. La no disposición de un sistema con una verdadera base de datos, comprometía a futuro aspectos tales como seguridad, performance, capacidad de consultas ad-hoc, etc..

Básicamente, el proyecto se planteó en dos etapas debido a la magnitud del cambio, que involucraba capacitar a alrededor de 50 usuarios. Se inicio en Abril 2005 y el cierre del proyecto se planifico para Abril del 2006.

La primera etapa involucró a los módulos de cuentas a pagar, tesorería, compras, stock y producción, dejando “ventas” y el manejo de la “bascula” para la segunda etapa. Es decir, esta primera etapa comprendió a los ciclos de abastecimiento y producción, incluyendo la Contabilidad general y el control presupuestario general.

#### Ficha de la empresa:

**Actividad:**

Fabricante y comercializadora de productos lácteos

**Volúmenes:** 258.000 lts de leche diarios

Productos INTEC:



#### El objetivo planteado

- Facilitar el cierre mensual, con control presupuestario, que debe ser remitido a cada matriz dentro de los cinco (5) días hábiles del mes subsiguiente.
- Mejorar la trazabilidad del inventario
- Automatización de procesos
  - Asignación de partidas a pedidos a despachar
  - Revisión masiva de control de crédito antes de autorizar despachos.
  - Generación masiva de notas de crédito
  - Control de bandejas y pallets entregados a los clientes-
  - Cálculo de diferencias de inventario
  - Cálculo de costos estándares y reales
  - Pago masivo a tambos.
- Disponer de datamart de ventas para análisis inmediato multidimensional.

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

Intec ya era proveedor de Lácteos Conosur. Durante casi los diez (10) años de existencia de la Empresa, Intec había demostrado su profesionalidad y la calidad de su software. Para esta evolución nada hacia pensar en la necesidad de cambio de proveedor. En cualquier caso, hubo un periodo de revisión general bastante profundo, en el cual fueron involucrados todos los usuarios, incluyendo a la Gerencia General y las distintas Gerencias de la Empresa. El compromiso generalizado, y claridad en las expectativas, sería un elemento central para abordar con tranquilidad el proceso de cambio.

#### La implementación y los resultados

El proyecto insumió aproximadamente 1000 horas de implementación. El plan se baso en la asignación “especifica” de recursos para cada tarea, tanto de Intec como del propio cliente. Se realizó un control de gestión muy estricto respecto al plan , tanto en avance de horas como avance de tareas, ajustándolo en forma permanente para que no haya desvíos relevantes. Desde la Gerencia de Sistemas hasta la Gerencia de Administración, que se mostró práctica y orientada a los resultados, se acoplaron al cambio de tecnología. Lácteos Conosur se caracterizó por una excelente predisposición, trabajo en equipo, y por priorizar el proyecto dentro de la empresa. Esto, contribuyo a que el plan pudiera cumplirse, y que el día de la puesta en marcha funcionara todo casi a la perfección. Como anécdota de los resultados del cambio, por ejemplo los responsables de la facturación se pueden retirar diariamente, todas las tardes, dos (2) horas antes con el trabajo concluido.

**Dice Sergio Briñeti, Gerente de Administración de Lácteos, y líder de proyecto:** “El proyecto salió de acuerdo a lo planificado. Hemos dado una avance importantísimo en nuestras



Inteligencia y Tecnología S.A.  
Montevideo 770 9° - C10190ABP Ciudad de Buenos Aires  
( 54 11) 5199 9904 - www.intecsoft.com.ar



facilidades para el control de gestión y en diversos aspectos de control interno que nuestra casa matriz ha aprovechado para priorizar en este proceso de cambio”

**Dice, Victor Mercol, Gerente de Servicios de Intec, y Gerente a cargo del proyecto:** “Me di cuenta que todo estaba encaminado cuando a la semana de la puesta en marcha, el Gerente de administración de Lácteos llamó preguntando por la fecha del partido de fútbol que habíamos quedado en organizar”.

Este comentario marca no solo el éxito del proyecto, sino quizás una de sus principales causas: La capacidad para armar un verdadero equipo de trabajo integrado entre Empresa y consultores.

### SINTESIS

Lácteos Conosur S.A., conocida como La Suipachense, desde 1996 pertenece al Grupo Santa Carolina, dueña de un holding de empresas en Chile, Perú, y Argentina. Su incorporación ayudo a que la empresa adopte un conocimiento y una visión más global e internacional, posicionándose en el segmento lácteo como una empresa competitiva que se adapta a las exigencias del mercado.

A los meses de este suceso, La Suipachense comenzó a formar parte de la cartera de clientes de Intec, instalándose un sistema vertical a medida, que hoy sigue conviviendo con Plataforma. En la actualidad, La suipachense satisface a más de 150 clientes “recurrentes” por día (entre retailers y distribuidores).

### 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

- Orden general, pero con pobre relación costo/beneficio.
- Falencias en la administración de datos a partir de no disponer de una base de datos (performance, disponibilidad, facilidades para explotación ad-hoc, etc...).
- Dificultades para integración con clientes.

### Solución requerida

- Automatización de diversos procesos
- Disposición de un sistema capaz de explotar las propias capacidades de los usuarios.
- Capacidad para integrarse electrónicamente con cadena comercial.

### Beneficios

- Optimización de la rotación del inventario
- Procesos automatizados
- Disposición de información inmediata para toma de decisiones.

### Ficha técnica:

#### Módulos:

Compras, Ventas, Contabilidad, Ctas a pagar, Ctas a cobrar, Seguridad, Producción, Stock, Tesorería, Afip, Contratos, Presupuestos, Activo Fijo

#### Usuarios del sistema:

Cantidad de usuarios: 50.

Desarrollo del caso: Junio 2006



