

INTRODUCCION

Luego de “afinar” los diversos procesos comerciales, Probattery logró establecer un modelo de gestión operativo altamente integrado y con información confiable para la gestión.

Se dispone ahora de una verdadera PLATAFORMA de crecimiento.

DESARROLLO DEL CASO

La Empresa estaba sufriendo su último cambio en materia informática. Se había adquirido un sistema que nunca llegó a implementarse completamente y que mantenía a la Empresa en un estado de “fragilidad” permanente a la hora de disponer de información para la toma de decisiones.

Se requería sostener el proceso de crecimiento del negocio con una herramienta confiable, y que tuviera la evolución necesaria para facilitar el propio plan de negocios.

Se exigía una solución que combinará con eficiencia la comercialización de mercadería importada así como la propia producción de elementos de electrónica. La posibilidad de integrar una red de comercios minoristas era también un dato a tener en cuenta.

Ficha de la empresa:

Actividad:

Importación, producción y comercialización de distintos tipos de baterías.

Productos INTEC:



El objetivo planteado

El crecimiento de Probattery y su plan de evolución requería de un verdadero soporte a la gestión. Resultaba imprescindible focalizar el proyecto en los siguientes puntos:

- *Gran cantidad de productos a comercializar.*
- *Facilidades para el cálculo del abastecimiento requerido. Teniendo en cuenta los prolongados “lead time” de importación, errores en los cálculos pueden generar importantes pérdidas de ventas, y caso contrario, costos financieros por sobrantes de inventarios.*
- *Posibilidad de “reservar” la mercadería disponible, a partir del “cierre comercial”,*

para lograr cumplir con el cliente de acuerdo al compromiso asumido.

- *Identificación de necesidad de autorizar pedidos que están fuera de los parámetros previstos como normales, límites de créditos, descuentos por volumen, etc.*
- *Distribución adecuada de las tareas entre vendedores, administración de ventas, depósito, facturación y control de entrega.*
- *Tratamiento de la producción interna*

Los puntos de mayor criticidad radicaban en un fuerte volumen de transacciones de ventas (hasta 300 operaciones diarias en momentos “pico”), con una gran diversidad de productos (aproximadamente 5000).

Por qué Intec – Plataforma fue elegido para este planteo?

Una referencia establecida por profesionales vinculados a la Empresa habían efectuado la presentación inicial. La propia dedicación en el periodo de “preventa” con focalización en los aspectos críticos del proceso comercial de Probattery habían resultado contundentes para la elección.

La implementación y los resultados

Armado el equipo de trabajo, se avanzó en forma conjunta en el periodo de verano en la modelización del prototipo para revisar y capacitar en los procesos de negocios más importantes.

La fecha de inicio del trabajo fue Noviembre 2003 y logramos la puesta en línea a partir de marzo de 2004. El lapso fue algo mayor de lo planificado (un mes más), acompañando las restricciones de la compañía dado por los volúmenes de ventas, en el propio periodo de licencias de vacaciones, involucrado en aquella época del año. Adicionalmente, las propias dificultades con el sistema anteriormente en uso, empeoraron las condiciones en esta etapa (pérdida de información y necesidad de reprocesos).

Se realizó un trabajo de apoyo a los usuarios durante los primeros tiempos de operación sobre Plataforma, dando contención en los momentos más críticos. **Se logró sobrellevar un periodo inicial de altísima presión con diversos ajuste, incluyendo algunos agregados en la funcionalidad de Plataforma para alcanzar la satisfacción de la Gerencia (principalmente costos de producción).**

La palabra del líder de proyecto, Cdr. Marcelo Valva, Gerente de Administración: “hemos

logrado avanzar y pasar de la preocupación por la eficiencia de los procesos de negocios hacia apuntar a nuestra propia capacidad para el análisis de la información. Por otro lado, Intec nos esta apoyando para lograr mayor autonomía en la evolución de nuestro negocio, ahora en la apertura de nuevas sucursales comerciales”.

SINTESIS

Baires Full Trading S.A. (marca Probattery)

Empresa afianzada en el mercado como distribuidora de baterías.

Entrega en todo el país.

Dispone de locales propios en distintos puntos de Buenos Aires.

El proveedor: Socio estratégico

Intec Software 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

Probattery disponía de un sistema que nunca logró afianzar, con limitaciones en su integración con el ambiente de oficina moderno. 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, comercialización y producción. La solución comprendió:

- Ventas
- Stock
- Compras. Costos de importación.
- Gestión financiera y contable “en tiempo real” y sin exigencias adicionales a la operación administrativa
- Producción. Costos de producción
- Punto de venta

Beneficios

- 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.

El futuro

En las palabras de su Director, Marcelo Nemirovsky: “en el proyecto inicial con Intec, logramos el respeto por nuestros puntos de vista. Sabíamos de nuestras propias limitaciones, que justamente pretendíamos mejorar con el proyecto. Logramos con Intec una relación firme y de respeto, y ahora sabemos que tenemos un apoyo para nuestra evolución. Intec ya ha implementado Plataforma en nuestro aliado comercial y distribuidor en Mendoza. Este es el futuro que teníamos previsto y se va concretando”.

Ficha técnica:

Módulos:

Compras, Contabilidad, Cuentas a Cobrar, Cuentas a Pagar, Presupuestos, Stock, Venta, Seguridad, Tesorería, Producción, Punto de venta. Cubos Olap.

Usuarios del sistema:

35 usuarios.

Desarrollo del caso: Abril de 2005.