



**TOPAES S.A.**

DISTRIBUCION Y LOGISTICA EN EL CANAL PETROLERO.  
TE: 4584-8788 - FAX: 4583-3369 // topaes@topaes.com // www.topaes.com

ISO 9001:2000



# TOPAES

## ALCANZANDO UNA NUEVA PLATAFORMA DE CRECIMIENTO



### INTRODUCCION

Luego de afianzada la infraestructura de red y hardware, y ajustados diversos procesos de trabajo, Topaes alcanzó un muy buen rendimiento general, con excelente funcionalidad operativa, y disposición de información de soporte para la gestión.

Se dispone ahora de una verdadera PLATAFORMA de crecimiento.

### DESARROLLO DEL CASO

Topaes utilizaba un sistema multiusuario sobre un servidor Unix, que ya había sido amortizado en sus prestaciones, y disponía de un soporte limitado, y consecuentes restricciones para su evolución informática. Adicionalmente, las condiciones generales del mercado exigían una solución que combinará con eficiencia la comercialización de mercadería importada así como la propia producción local en talleres de terceros.

#### Ficha de la empresa:

##### Actividad:

Comercialización productos diversos para estaciones de servicios, y logística para las petroleras

##### Productos INTEC:



#### El objetivo planteado

Topaes 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:

- Gran cantidad de productos a comercializar.
- Facilidades para el cálculo del abastecimiento requerido.
- Posibilidad de emisión de "autorizaciones de entrega" sobre ordenes de compra abierta, que fijan precios y condiciones.
- 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.
- Posibilidad de emisión automática de notas de crédito por descuento en el cobro.

**Los puntos de mayor criticidad radicaban en un fuerte volumen de transacciones de ventas (hasta 500 operaciones diarias en momentos "pico"), con una gran diversidad de productos.**

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

Una referencia establecida por consultores vinculados a la Empresa había efectuado la presentación inicial. La propia dedicación en el periodo de "preventa" con focalización en los aspectos críticos del proceso comercial de Topaes había 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 Diciembre 2002 y logramos la puesta en línea a partir de abril de 2003. El lapso fue algo mayor de lo habitual, 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.

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 ajustes en la infraestructura, y ajustes en la funcionalidad de Plataforma para alcanzar la satisfacción de la Gerencia (principalmente ajustes para alcanzar buena performance en todo el proceso de ventas-despacho).**

## SINTESIS

---

### TOPAES S.A.

Topaes, empresa afianzada en el mercado como distribuidora a estaciones de servicios Posee vendedores para entregar en todo el país.

### 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

Topaes disponía de un sistema ya "amortizado" 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 básica. La solución comprendió:

- Ventas
- Stock
- Compras.
- Gestión financiera y contable "en tiempo real" y sin exigencias adicionales a la operación administrativa
- Producción (armado de kits y seguimiento de producción en terceros).

### Beneficios

- Integración de toda la operatoria de la empresa con impacto económico financiero.
- Eliminación de doble registraciones.
- 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, Venta, Seguridad, Tesorería, Producción.

#### Usuarios del sistema:

18 usuarios.

**Desarrollo del caso: Abril de 2003.**