



INTRODUCCION

Años antes, uno de los proveedores principales de la Empresa,

Lácteos Conosur (La Suipachense), había sugerido un proyecto de mejora del esquema de control de gestión para la Empresa.

La preocupación del proveedor, aliado estratégico comercial, era consolidar a su cliente, a través de quien canalizaba un porcentaje importante del negocio. El titular de Hermar, Roberto

Gómez, tardó en tomar la decisión, pero finalmente identificó la necesidad y la oportunidad para avanzar con un proyecto, que estableciera las bases sólidas para continuar con el crecimiento de la Empresa. Distribuidora Hermar ya se había mudado, y disponía de una nueva y moderna infraestructura, suficiente para avanzar en el negocio de distribución de alimentos, particularmente de productos lácteos.

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:

Distribución de alimentos

Volúmenes (acorde a la actividad):

Siete camiones.

Ocho vendedores

Doscientos pedidos servidos diariamente

(Agosto 2007).

Productos INTEC:



El objetivo planteado

Se requería la implementación de toda la solución integrada de Plataforma, incluyendo punto de venta, y la solución para el despacho de camiones.

Se exigía una fuerte etapa de capacitación tanto de los recursos de administración, como los comerciales y de logística. Esto resultaría clave para consolidar un nuevo modelo de gestión.

La selección de la alternativa requerida

En general los procesos de selección de proveedores de software no resultan sencillos. El boca a boca de clientes, y particularmente cuando se tratan de aliados estratégicos es fundamental. La recomendación que había realizado La Suipachense resultó fundamental. El acuerdo llegó luego de establecer una propuesta acorde a las necesidades de la Empresa.

Por que Intec – Plataforma fue elegido para este planteo?

Los aspectos diferenciales considerados al momento de elegir fueron:

- 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 Roberto Gomez, titular de la Empresa:
 “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”.

SINTESIS

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 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:

Seguridad, Cuentas a Cobrar, Contabilidad, Presupuesto, AFIP, Cuentas a Pagar, Tesorería, Compras, Stock, Distribución, Punto de venta.

Usuarios del sistema:

8 usuarios.

**Desarrollo del caso: Marzo 2005.
 Actualizado a Agosto 2007.**