

PROYECTO DÍA CON SAP, PROYECTO DÍA INICIA UN CAMINO DE NUEVAS POSIBILIDADES DE NEGOCIOS

Tiempo de lectura: 9 minutos

“Estamos muy satisfechos con SAP y aún nos falta mucho para utilizar todas las funciones que esta herramienta brinda. Seguimos aprendiendo con ella día a día”

Ángel Duarte, Director General Adjunto

RESUMEN

Compañía

- Nombre: Proyecto Día S.A. de C.V.
- Locación: México
- Industria: Servicios Profesionales
- Productos y Servicios: Servicios integrales de soluciones informáticas y de comunicación
- Facturación: U\$S 6 millones anuales
- Cantidad de empleados: 20
- Sitio Web: www.proyectodia.com.mx
- Partner de la implementación: CompuSoluciones e INOF

Desafíos y Oportunidades

- Optimizar los tiempos de respuesta de la compañía ante las oportunidades abiertas de negocios
- Organizar rigurosamente los procesos internos para una mejor comunicación entre las distintas áreas y un control más eficiente

Objetivos del Proyecto

- Obtener información en tiempo real para la toma de decisiones
- Optimizar el control de las inversiones y los recursos internos
- Instaurar un orden definido en cada uno los procesos de trabajo y coordinar la labor de las distintas áreas

Soluciones y Servicios SAP

- SAP Business One

Claves de la Implementación

- Capacitación exhaustiva de los recursos humanos, con énfasis en los beneficios abiertos por la nueva solución
- Profesionalismo y dedicación completa por parte de los recursos humanos responsables de la implementación

¿Por qué SAP?

- Porque se ajusta en costos y funcionalidad a las necesidades de la compañía
- Porque es recomendado por empresas con gran experiencia en el mercado

Beneficios

- Instauración de procesos secuenciales definidos
- Control eficiente de los recursos de la compañía y de los costos de cada proyecto, redundando en una maximización de las ganancias
- Información en tiempo real que permite emprender proyectos de mayor envergadura sobre una base sólida

Integración

Base de Datos: No declara

Hardware: No declara

Sistema Operativo: No declara



Historia de Éxito

Programa de Clientes Referencia SAP Latinoamérica

Proyecto Día es una empresa mexicana dedicada al desarrollo de soluciones informáticas y comunicacionales. Buscando optimizar su competitividad, y ante la insuficiencia de sus sistemas de información y gestión, la compañía decidió implementar una nueva solución informática integral. SAP Business One fue la opción que mejor se ajustó a sus necesidades y expectativas.

Una solución a la medida

Con más de diez años de experiencia en el mercado, Proyecto Día es una empresa mexicana dedicada al desarrollo de soluciones informáticas y de comunicación integrales. Sus clientes, empresas medianas y grandes, pertenecen tanto al sector público como al privado. Entre sus socios de negocios se encuentra Hewlett-Packard. La compañía provee asimismo soporte en materia legislativa y económica para que sus clientes puedan basar sus decisiones y construir sus estrategias informáticas y comunicativas sobre una base sólida. Posee una planta de 20 empleados y una facturación anual de 6 millones de dólares. Recientemente Proyecto Día decidió dar un paso clave para

mejorar su competitividad y aprovechar al máximo cada oportunidad de negocios, implementando una nueva solución para sus procesos informáticos. “Tres factores principales impulsaron la toma de esta decisión”, señala Ángel Duarte, Director General de la empresa: “Las necesidad de tener un mejor control de la inversión y los recursos, de obtener información en tiempo real para una toma de decisiones exitosa y de adaptarnos a trabajar sobre procesos definidos”. El cambio se revelaba urgente, ya que la empresa estaba quedando rezagada ante las transformaciones del mercado. “No teníamos información en línea, teníamos que esperar algunos días para obtener reportes financieros, e incluso en algunas ocasiones perdi-

mos oportunidades de negocios por no poder brindar a nuestros socios la información necesaria para llevar adelante los proyectos”, relata Duarte. Ante este escenario, la decisión fue firme y resuelta: “Recurrimos a SAP Business One directamente por recomendación de nuestro Mayorista CompuSoluciones”, sostiene Duarte. “SAP Business One se ajustaba muy bien al tamaño de la empresa, tanto en precio como en funcionalidad”, agrega.

La capacitación como clave del éxito

A la decisión del cambio le sucedió la etapa de implementación, en la que estuvieron involucrados tres profesionales a tiempo completo, con una duración de dos meses. El principal partner fue CompuSoluciones, y la empresa INOF como Asociado certificado de CompuSoluciones se sumó en la etapa final para procesos específicos. “La preocupación principal fue la resistencia al cambio”, comenta Duarte. “En el área de ventas fue donde más se

“Gracias a la información disponible en tiempo real podemos abordar negocios de superior envergadura, con la capacidad de darle a nuestros asesores financieros mayores detalles”

Ángel Duarte, Director General Adjunto

presentó esta problemática, sobre todo porque allí los empleados no estaban acostumbrados a cumplir con procedimientos, estaban muy habituados al desorden. Un vendedor podía tener hasta 30 o 40 archivos de Excel dispersos.

Ahora no existen excepciones en presupuestos, autorizaciones y descuentos. Todo pasa por el sistema y requiere procedimiento y control”. Sin embargo, agrega, “a través de las capacitaciones logramos que la gente entienda los beneficios que brinda la nueva solución”.

Otra inquietud concernía a los servicios subcontratados con los que trabaja la empresa, por ejemplo, en el área contable. “La preocupación era que la solución fuese incompatible con los procesos que ellos

manejan”, apunta Duarte. No obstante, dicha dificultad fue igualmente superada: “Ellos también estuvieron presentes en la capacitación y hoy trabajamos perfectamente en línea”.

“A partir de la implementación se optimizaron los tiempos y los recursos, y se redefinieron objetivos de la compañía”, afirma Duarte. Así comenzaban a revelarse los beneficios de la nueva solución.

Nuevas perspectivas y oportunidades

Todo cambió con la llegada del nuevo socio tecnológico de Proyecto Día:

“Un logro notable fue el hecho de que todas las áreas trabajan sobre procesos bien definidos” asevera Duarte, y agrega: “En ventas, por ejemplo, tenemos la información

consolidada en un solo lugar, sabemos exactamente qué proyectos tenemos en puerta, cuáles de ellos están próximos a cerrarse y cuáles no. Esto nos permite tener un seguimiento preciso de cada una de las oportunidades de negocios, detectar debilidades y reforzar nuestras fortalezas”. Otro beneficio, señala Duarte, “es que nos orientamos a trabajar sobre procesos y metodología certificada, en una secuencia. Esto permite una colaboración entre áreas más dinámica. Con el antiguo sistema, los departamentos de compras y ventas no se encontraban bien comunicados, por lo que se producían operaciones injustificadas. Actualmente, el personal de compras no puede dar curso a una orden de compra sin el soporte de los empleados de ventas, con lo que se supera el conflicto”.

Con la solución SAP, además, resultó posible llevar eficientemente la contabilidad de cada proceso, maximizando los beneficios. Según Duarte, “anteriormente los costos de los proyectos estaban fuera de control. Como la información estaba dispersa, no había

“Anteriormente los costos de los proyectos estaban fuera de control. Como la información estaba dispersa, no había previsibilidad. Ahora sabemos exactamente los gastos mensuales de cada proyecto y esto permite optimizar los recursos de la compañía e incrementar la ganancia de Proyecto Día”

Ángel Duarte, Director General Adjunto

previsibilidad. Ahora sabemos exactamente los gastos mensuales de cada proyecto y esto nos permite optimizar los recursos de la compañía e incrementar la ganancia de Proyecto Día”.

La velocidad de los procesos desplegada con la solución SAP, también resultó beneficiosa: “Gracias a la información disponible en tiempo real podemos abordar negocios de mayor envergadura, con la capacidad de darle a nuestros asesores financieros mayores detalles”, asevera Duarte.

Con todos estos cambios positivos a la vista, no resulta extraño que Proyecto Día contemple todas las posibilidades abiertas: “El 80% de nuestra facturación anual proviene del sector público, básicamente del gobierno federal. Estamos poniendo mucho foco en explotar otros mercados. SAP nos acompaña en este proceso, otorgándonos una visibilidad adecuada del mercado y control sobre los costos asociados a los proyectos”.