

# London Supply Group Argentina



LondonSupply  
GROUP

## Perfil

London Supply Group tiene como objetivo ofrecer servicios eficientes para un mundo en constante movimiento, satisfaciendo la demanda y las necesidades de millones de personas que transitan por aeropuertos y puertos, visitan duty free shops, o simplemente compran bienes producidos a miles de kilómetros de distancia.

## Antecedentes y Problemática

La necesidad puntual de la compañía era encontrar un sistema que permitiera la gestión de múltiples empresas en una misma solución, unificando procesos y centralizando la información para facilitar la toma de decisiones estratégicas. Buscaban una alternativa lo suficientemente flexible para poder responder a los requerimientos de negocios muy versátiles y disímiles, agregándole la complejidad de la distancia geográfica. Asimismo, necesitaban contar con un proveedor sólido y con trayectoria que les diera independencia a la hora de evolucionar vertical y horizontalmente con una única aplicación.

## Solución

Se eligió a Softland Argentina como proveedor, y a Softland Logic como producto, porque su trayectoria y características, respectivamente, respondían a los requerimientos base para impulsar un proyecto que tuviera las metas preestablecidas mencionadas. Una vez hecho esto, el equipo de proyecto y todos los involucrados se alinearon detrás de las premisas establecidas y con los objetivos claros. Siempre se trabajó teniendo en mente la necesidad de administrar a todas las empresas del grupo, con procesos homogéneos y con el desafío de integrar negocios, legislación y hábitats diferentes. Sin una herramienta que lo permitiera, y sin un equipo que tuviera en claro lo que se perseguía y la capacidad de concretarlo, el proyecto no hubiera sido posible.

“Softland Logic permitió la creación y administración de diferentes empresas dentro de la misma solución. Otra de las ventajas competitivas del producto fue la posibilidad de parametrizar nuevos circuitos para procesos. Se lograron customizaciones acordes a las necesidades de la compañía y por último se accedieron a diversos informes, logrando la integración de los datos”, afirmó Marcela Ebert, Gerente de IT de London Supply.

El proyecto originario constó de la adquisición de los módulos: Conciliación Bancaria, Contabilidad, Tesorería, Compras, Costos, Impuestos, Facturación, Informes Gerenciales, Importaciones, Interfaces, Planificación de Tareas, Proveedores, Stock, Clientes, Transferencias. La implementación fue progresiva durante el primer año; luego para nuevas compañías, se trabajó replicando la misma modelización y eso permitió que el trabajo fuera más ágil y dinámico. Por parte de Softland participaron cuatro consultores de diferentes perfiles, aportando los conocimientos necesarios para que el proyecto marchara correctamente.

Por parte del cliente fueron: 2 consultores externos definiendo procesos y acompañando el proyecto, 3 ó 4 personas de IT, y entre 6 ó 7 usuarios claves de áreas como Ventas, Importaciones, Compras, Contabilidad, Tesorería, Logística.

Luego de la adquisición del ERP se pudo registrar en comprobantes cada operatoria, ya que se necesitaba un control operativo, adaptando para cada caso en seguimientos y KPI a ser evaluados como toma de decisiones.

“Estamos muy contentos de que una empresa con el prestigio y trayectoria de London Supply Group haya escogido nuestra solución para unificar sus procesos y centralizar la gestión de sus múltiples empresas. Nos complace ayudar a London Supply Group y a las empresas de todos los tamaños en diversas industrias a aprovechar la tecnología que les permita obtener altos niveles de crecimiento e innovación”, sostuvo Federico López Figueredo, Director de Servicios de Softland Argentina.

# London Supply Group Argentina

Respecto al sistema de gestión implementado, se vieron beneficios en materia de evaluación de resultados, control y auditoría de las transacciones y se logró mayor orden en la operatividad de las funciones.

“Luego de la puesta en marcha, la empresa evitó la realización de tareas manuales. Y el acceso de la información para estadísticas y toma de decisiones nos permitió medir la productividad”, agregó Ebert.

Si no se ha medido puntualmente el retorno de la inversión en términos económicos y financieros, en la compañía aseguran que ganaron mayor calidad de vida en el trabajo diario para los usuarios mejorando la productividad y los reportes de gestión. La empresa consta de un nuevo desafío basado en la integración de los puntos de ventas, por lo cual se evaluará a Softland Logic para tener integradas las ventas (on-line) de las principales sucursales.

#### **Ficha técnica del entrevistado:**

Nombre completo: Marcela Nancy Ebert

Cargo: Gerente de IT

Función en el proyecto de implementación: Líder de Proyecto

#### **Ficha técnica del Proyecto:**

Solución adquirida: Softland Logic

Fecha de adquisición: 1999

Licencias/ Usuarios: 110 usuarios concurrentes, distribuidos en 3 sucursales (74 en Bs.As., 33 en Iguazú 33, 2 en Pto Pañuelo).

Módulos adquiridos: Conciliación Bancaria, Contabilidad, Tesorería, Compras, Costos, Impuestos, Facturación, Informes Gerenciales, Importaciones, Interfaces, Planificación de Tareas, Proveedores, Stock, Clientes, Transferencias.