

Roal Industria Plástica SRL Argentina



Perfil

Empresa familiar fundada en 2001 y con 40 años de experiencia en la industria. Dedicada a la extrusión de compuestos de PVC, generando productos que se aplican a la industria eléctrica, de heladeras, muebles, automotores y otros electrodomésticos. Cuenta con 20 empleados y su facturación anual ronda los 25 millones.

Antecedentes y Problemática

El principal desafío que enfrentó la compañía, tratándose de una PYME de origen industrial, fue que el negocio creció y se desarrolló con una estructura administrativa que estaba plenamente tercerizada en un estudio contable, así se dio un panorama que cada vez resultaba más difícil de mantener por los volúmenes de trabajo que se manejaban.

“Ver cómo estas empresas crecen y se profesionalizan, y usan soluciones de Softland como soporte para ello, es un orgullo. Haber sido testigo del proceso de decisión, adquisición, implementación y puesta en marcha de Softland ERP; y la rapidez con la que tanto accionistas, directivos y empleados asimilaron las nuevas formas de trabajo y notaron los resultados, nos hace revalidar la idea de que este es el camino para asegurar el futuro de las pymes”, aseguró Federico López Figueredo, Director de Servicios de Softland Argentina.

Las necesidades que tenía la empresa eran varias. Ya sea por parte de los clientes y proveedores, como del Estado mismo. En la última década, los clientes con los que contaba Roal han desarrollado herramientas y estándares de calidad, trazabilidad, información y demás factores que obligaron a la empresa a implementar un sistema de gestión y ofrecer lo que solicitaban los clientes. En el caso del Estado, vía sus organismos recaudatorios y de control, resultaban cada vez más demandantes, por lo cual se necesitaba un sistema ERP que permitiera al usuario tener los requerimientos actualizados.

Por otro lado, estaba la necesidad interna de ‘entender el negocio’ a través de los números. “Muchas empresas de nuestro tamaño dejan en manos de terceros la administración del negocio y se privan del beneficio de registrar la información una sola vez, y bien. Por eso la empresa necesitaba contar con una herramienta que permitiera registrar esos números en un sistema confiable, probado, sustentable y con posibilidades de crecer dentro de su entorno”, nos cuenta Leonardo Grau, Socio y líder del proyecto de implementación del ERP. “En un principio significó todo un cambio de paradigma, porque se pasó de un sistema de facturación y cobro a un entorno ERP, más pronto de lo previsto toda la estructura de la empresa vio los beneficios”, detalla Grau.

Solución

Algunos de los clientes y proveedores de Roal Industria Plástica SRL usan la herramienta, por lo que la adquisición se dio por recomendación. “Sabemos de la larga trayectoria de la compañía, y esa es una cualidad que, tratándose de sistemas, valoramos especialmente. Por otro lado, y a pesar de algunos prejuicios del mercado, hemos encontrado una relación precio calidad inmejorable. Softland tenía un producto a la medida de lo que necesitábamos. El ERP encaja cómodamente en nuestro objetivo en cuanto a tamaño y en cuanto a tiempos de implementación. Eso significó una ventaja frente a las otras alternativas, incluso a la de no hacer nada”, menciona Mirta Aguirre, Socia y Responsable de Administración.

“Se ha logrado administrar los pedidos con total confianza, hemos aportado más y mejores datos a nuestros clientes, hemos sido más eficientes con la administración de recursos y, por qué no decirlo, se han evidenciado errores que el sistema nos obligó a mejorar. En cuanto a información, aún seguimos descubriendo más y más reportes que nutren al sistema de decisiones de la compañía”, sostiene Grau.

La compañía implementó el sistema Softland ERP y adquirió licencias para cinco usuarios concurrentes de distintos

Roal Industria Plástica SRL

Argentina



módulos. El proyecto duró cinco meses de implementación. Participaron de parte de la empresa tres personas, del equipo de Softland fue un consultor para la implementación y seguimiento post puesta en marcha.

Luego de la PEM (puesta en marcha) del nuevo sistema de gestión, los resultados se pudieron observar en la agilidad y confiabilidad de la operatoria, el hecho de usar una herramienta ERP, donde todo se relaciona y se compra en base a las ventas proyectadas, implica una mejora en los procesos y aporte de información precisa, confiable y oportuna que la transforma en información útil.

“Softland ERP ha aportado mucho a la planificación financiera, y eso se evidencia en mejores pagos y logra la colocación de excedentes que hoy aportan sus beneficios. El retorno de la inversión resulta siempre difícil de medir cuando se parte de muy poco. En ocasiones los beneficios intangibles de organizarse pueden producir un retorno inmediato”, agrega Aguirre.

Aunque todavía la empresa no haya medido el retorno de la inversión, aseguran que ganaron mayor calidad en los procesos diarios para los usuarios del sistema y pudieron alinearlos fielmente al ADN de la organización. La implementación inicial tuvo un monto de inversión de USD10.000 y no descartan seguir invirtiendo para aumentar el número de licencias o módulos.

Ficha técnica del entrevistado:

Nombre completo: Leonardo Grau
Cargo: Implementador y Socio
Función en el proyecto: Líder de Proyecto

Nombre completo: Mirta Aguirre
Cargo: Responsable de Administración y Socia.
Función en el proyecto: Key User

Ficha técnica del Proyecto:

Actividad de la compañía: Industria Plástica. Extrusión de PVC
Solución adquirida: Softland ERP
Fecha de adquisición: Junio 2015
Cantidad de usuarios: 5
Monto de Inversión: USD 10.000