

# MetroENERGIA Argentina



## Perfil

MetroENERGIA S.A. es una de las principales empresas comercializadoras de energía. Comenzó sus operaciones en el 2005 a partir de la desregulación del mercado mayorista de gas. Es también uno de los mayores comercializadores de gas de la Argentina tanto en volúmenes, como en cantidad y diversidad de clientes, prestando servicios a industrias, comercios y productores de gas natural.

## Antecedentes y Problemática

Las necesidades que tenía la empresa eran diversas y variadas. Deseaban flexibilizar la operatoria diaria, disminuir los riesgos existentes con la metodología vigente de MetroENERGIA, e implementar la factura electrónica para todos los clientes y modalidades de facturación. La solución a implementar debía mejorar la operatoria de gestión en cobranzas, y los plazos de distribución de facturas. De esta manera se mejoraría el flujo de caja y se disminuirían los costos de distribución.

“Los desafíos planteados por MetroENERGIA eran muy exigentes. Haber alcanzado en ocho meses además de la implementación y puesta en marcha de Softland Logic, mejoras en la gestión y confiabilidad de la información, simplificación y optimización de los procesos, incrementos en el nivel de atención de los clientes y menores costos de distribución, son logros muy importantes que nos demuestran que, con trabajo en equipo, talento y esfuerzo, se puede. Estamos muy contentos con los resultados y motivados para tomar nuevos desafíos con MetroENERGIA y el resto de nuestros clientes”, aseguró Federico López Figueredo, Director de Servicios de Softland Argentina.

## Solución

La solución elegida consistió en modificar algunos procesos no relacionados con la operatoria de sistemas, y al mismo tiempo cambiar el sistema comercial de facturación y cobranzas. Para la elección de la correcta solución de

gestión, se realizó un análisis de distintas alternativas, tales como: una solución informática utilizada por MetroENERGIA con anterioridad, soluciones informáticas utilizadas por otros participantes en el mercado energético, y mejorar la solución utilizada hasta el momento del análisis.

A partir de ese relevamiento y luego de los análisis técnicos y funcionales pertinentes, se optó por la alternativa de la solución utilizada por otras empresas del sector, seleccionando la propuesta de Softland como la más adecuada para los requerimientos de MetroENERGIA.

“Las principales ventajas consideradas al momento de elegir hacer el proyecto con Softland fueron principalmente la metodología de implementación propuesta que implicaba un proyecto de no más de 8 meses de duración, con una utilización de personal part time (parametrización y configuración en lugar de desarrollo de código). También lo fueron el monto de inversión requerida, y la flexibilidad para la gestión de procesos, reportes y gestión de datos”, sostiene Sebastián Mazzucchelli, Gerente de Proyecto por MetroENERGIA.

La compañía implementó el sistema Softland Logic y adquirió licencias para veinte usuarios concurrentes de distintos módulos. El proyecto duró ocho meses de implementación, más dos meses de post-implementación. Participaron de parte de MetroENERGIA alrededor de doce colaboradores mediante una asignación part-time, que trabajaron en conjunto con el equipo de Softland para la pre y post implementación.

Luego de la puesta en marcha del nuevo sistema de gestión, los resultados se pudieron observar en la agilidad y confiabilidad de la operatoria. La incorporación de una herramienta ERP permitió a la compañía acortar los plazos de facturación y disminuir los costos de distribución lo cual se tradujo directamente en una mejora significativa en la calidad del servicio al cliente, entre otros beneficios. Del lado de los usuarios se vio reflejado en circuitos de procesos más cortos y confiables, eliminando los pasos repetitivos.

# MetroENERGIA Argentina



“Desde que incorporamos Softland notamos una mejora en la productividad a partir de la ejecución de procesos más eficientes, la disminución de los costos de operación, y mejores oportunidades financieras por una gestión de flujo de caja más eficaz”, agrega Mazzucchelli.

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. No descartan seguir profundizando el alcance del proyecto y con ello, aumentar el número de licencias y módulos.

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

Nombre completo: Sebastián Mazzucchelli  
Cargo: Gerente de Grandes Clientes MetroGAS S.A.  
Función en el proyecto: Gerente de Proyecto

#### **Ficha técnica del Proyecto:**

Actividad de la compañía: Comercialización de energía  
Solución adquirida: Softland Logic  
Fecha de adquisición: Enero 2016  
Cantidad de usuarios: 20  
Módulos adquiridos: Gestión de Inventarios, Gestión de Ventas y Cuentas a Cobrar, Gestión de Compras y Cuentas a Pagar, Gestión Contable y de Dirección, Gestión Financiera y Portal Web.