



CHRYSLER

Industria Automotriz

Chrysler Argentina SRL

PERFIL

Chrysler Argentina SRL es una empresa que comercializa vehículos de las marcas: Chrysler, Jeep®, Dodge y Ram; y autopartes y accesorios Mopar. Se trata de ejemplares de alta gama que disputan una participación de mercado en segmentos premium o en nichos específicos del rubro.

En la actualidad, la compañía cuenta con una red de 23 concesionarios distribuidos estratégicamente en todo el país, que le brinda una participación, con todas sus marcas, del 0.6 % del mercado total. Comercializó en 2012 un total de 4.545 unidades y facturó aproximadamente 715 millones de pesos.

ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

Luego de la separación del Grupo Chrysler de Mercedes Benz a nivel mundial, se constituyó una nueva Chrysler independiente a la cual Mercedes Benz le proveía servicios administrativo - contables, hasta tanto la nueva empresa implementara sus propios sistemas de gestión. Por lo tanto Chrysler no contaba con un ERP para llevar adelante la gestión de su negocio.

En este contexto, el principal desafío pasó por encontrar una solución de negocios que le permitiera soportar todas las particularidades específicas del negocio con un nivel de servicio con estándares corporativos, a la vez que con costos acordes a la dimensión de un negocio más pequeño pero con gestión de calidad internacional.

SOLUCIÓN

“Mediante un relevamiento en el mercado y entrevistados varios proveedores de distintas soluciones, elegimos a Softland por la flexibilidad que ofrecía en la parametrización, por su concepto de sistema integral, porque soportaba contabilidad bimonetaria, así como también reportes de gestión por sector de costos y por unidades de negocios.

Adicionalmente, ofrecía una web para uso de nuestros concesionarios. Además, los tiempos del proyecto estaban claramente definidos, el presupuesto era adecuado y fue respetado, logrando la calidad esperada en la implementación”, sostuvo Gabriela Rovere, CFO de Chrysler.

Los módulos que se adquirieron fueron: Ventas, Facturación, Stock, Compras, Pago a Proveedores, Tesorería, Contabilidad y Activo Fijo. “Cabe destacar el nivel de conocimiento y flexibilidad ofrecida por la persona que lideró la parametrización. Esto fue un factor clave. La persona participó durante todo el proyecto con un alto nivel de involucramiento y sigue siendo hoy un gran referente. No obstante el papel que jugó este líder de proyecto, Softland dedica mucho tiempo a delegar conocimientos a sus clientes mediante capacitaciones, lo que reduce el nivel de dependencia” continuó Rovere.

El proyecto duró seis meses, la implementación se realizó en tiempo récord. Participaron aproximadamente diez personas incluyendo a los usuarios clave de cada área. Fue trascendental para el éxito del proyecto evaluar los procesos con el apoyo de un experto en metodología y diseño de procesos administrativos. La compañía aprovechó la oportunidad para hacer los procesos más eficientes a la medida del negocio.

Con la puesta en marcha del nuevo sistema de gestión, Chrysler implementó cambios en la forma de trabajar con el objetivo de optimizar su gestión interna. Principalmente, lograron que el sistema reflejara los procesos tal como los habían pensado en papel. Asimismo destacan que la implementación de la web fue un cambio muy positivo ya que permite a los concesionarios efectuar en línea los pedidos de los autos y consultar el estado de sus cuentas corrientes. La mayor productividad vino dada por el hecho de haber repensado todos los procesos antes de la implementación para hacerlos más simples,

prácticos y a la medida de las necesidades del negocio, sin descuidar los controles internos. Todo esto fue posible gracias a la flexibilidad que ofrece Softland en la parametrización, lo que nos permitió definir circuitos clave, disponer de información confiable en línea a todo momento, y medir los resultados por unidad de negocio.

Si bien todavía no han medido 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 del sistema y para los destinatarios de los reportes de gestión, todo esto hace a la productividad del negocio.

FICHA TÉCNICA DEL ENTREVISTADO

Nombre completo: Gabriela Rovere.

Cargo: Chief Financial Officer de Chrysler Argentina SRL.

Función en el proyecto: Líder del proyecto de implementación de ERP.

FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO

Actividad de la compañía: Industria Automotriz.

Solución adquirida: Softland Logic.

Fecha de adquisición: Julio 2010.

Cantidad de usuarios: 37 usuarios.

Módulos adquiridos: Tesorería, E- Commerce, Importaciones, Ventas, Facturación, Stock, Compras, Pago a Proveedores, Contabilidad y Activo Fijo.

Sitio Web: www.chrysler.com.ar