



HINO

Industria Automotriz

Hino Motors Sales

PERFIL

Hino Motors Sales Argentina S.A. es el distribuidor oficial de vehículos comerciales y repuestos originales marca HINO en la República Argentina. HINO es el mayor fabricante de camiones para servicio mediano y pesado en Japón. Tiene una gran presencia en América, Australia y Asia. Desde el año 2016 opera en Argentina comercializando sus productos a través de su red de concesionarios.

Comenzó sus actividades de preparación en octubre 2015 y realizó la puesta en marcha con Softland Advanced en marzo 2016, siendo el primer y único sistema que utilizaron.

ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

Hino Motors Argentina comenzó siendo una pequeña estructura administrativa-comercial sin ningún sistema de gestión. Buscaban implementar un software ERP que fuese tanto simple como sólido para sustentar el comienzo de sus operaciones en el país. A su vez, que pueda ir adaptándose y creciendo en sincronía con el desarrollo de la compañía.

Una de las grandes necesidades que tenía Hino Motors Argentina, era que el sistema de gestión contase con una contabilidad bimonetaria; ya que, al ser subsidiaria de una compañía japonesa, necesitaban reportar tanto en dólares como en pesos.

SOLUCIÓN

La compañía adquirió diversos módulos, tales como, tesorería, proveedores, facturación, clientes, compras, inventario. Pero el más importante, y por el cual la compañía terminó eligiendo Softland, fue el módulo de inventario con sus procesos de cierre de importaciones y valuación de inventarios. La compañía buscaba un sistema con capacidad de resolver una valuación histórica con método de descarga PEPS (primero entrado-primero salido).

El proceso de implementación duró 4 meses, comenzando en diciembre de 2015 y finalizando en marzo de 2016. Durante este tiempo, se realizaron sesiones semanales con la participación del staff de Hino Motors Argentina y el equipo de consultoría de Softland.

“Durante la implementación trabajamos sobre la capacitación en el uso de la herramienta, pero sobre todo con un pequeño fine tuning para ajustar las funcionalidades que tenía el sistema a las necesidades de la compañía”, comenta Pablo Calvano, Gerente de Administración y Finanzas en Hino Motors.

Una vez finalizada la implementación, el cliente recibió un sistema sólido y customizado a sus necesidades. “Es un sistema sencillo de aprender para los nuevos miembros del equipo de Hino y sobre todo es un sistema que nos ha permitido reducir trabajos y operaciones manuales, mejorar la productividad del equipo administrativo, obtener información en tiempo real, y aumentar la confiabilidad y transparencia de la información”, agrega Pablo Calvano.

Para HINO MOTORS, Softland ERP significa confiabilidad, adaptabilidad, rapidez y eficiencia.

FICHA TÉCNICA DEL ENTREVISTADO

Nombre completo: Pablo Calvano.

Cargo: Gerente de Administración y Finanzas de Hino Motors Argentina.

Función en el proyecto: Líder de proyecto.

FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO

Actividad de la compañía: Sector automotriz.

Solución adquirida: Softland Advanced.

Fecha de adquisición: octubre de 2015.

Cantidad de usuarios: 8.

Monto de inversión: USD12.800.

Sitio Web: www.hinoargentina.com.ar