



Alimentos y Bebidas

# Timbó (Argentina)

## PERFIL

Industrias Químicas y Mineras Timbó, es una empresa argentina que desde 1936 elabora y comercializa una amplia gama de productos de consumo hogareño y de uso industrial. Producen sales, edulcorantes, aceites de oliva, aceitunas, encurtidos, y semillas, requeridos en todo el mundo por su calidad y sabor. Líderes de categoría en el negocio de Sales Hogareñas e Industriales con sus marcas Celusal y Genser, y posicionados en los segmentos premium de Aceite de Oliva, Aceitunas y Encurtidos con la marca La Toscana.

## ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

La principal necesidad se dio por la nueva realidad del negocio, por sus procesos internos y también por cuestiones del país (tanto impositiva como comercialmente). La compañía ya operaba con el ERP de Softland desde el año 2008; sin embargo, por una definición interna, había dejado de actualizar la versión en el año 2012, y recurrido a servicios de terceros para mantenerlo en funcionamiento, que les generaba una gran dependencia e incremento en los costos de mantenimiento.

## SOLUCIÓN

Luego de un exhaustivo análisis entre distintos ERP del mercado, entre ellos SAP B1 y Microsoft Dynamics, se decidió implementar la última versión vigente de Softland a la fecha de la puesta en marcha, por resultar ser la mejor opción en relación costo-beneficio. Adicionalmente ponderaron el conocimiento que ya tenían los usuarios sobre la herramienta, lo cual reducía considerablemente la curva de aprendizaje y el impacto del cambio a nivel organizacional.

“El objetivo era contar con la versión más actualizada de Softland Logic. Para ello se planteó una re-implementación lo más estándar posible, y alineada con nuestros procesos. De esta forma buscábamos obtener el máximo beneficio de la herramienta, a la vez que eliminábamos la dependencia con terceros, al poder acceder al soporte directo de Softland.”, nos cuenta Ariel Martín, Gerente de Sistemas y Project Manager de Industria Química y Minera Timbó.

La compañía implementó Softland Logic en diciembre de 2016. De la implementación participaron aproximadamente 25 personas de Timbó, sumados al equipo de consultoría asignado por Softland.

Uno de los principales beneficios alcanzados, es que, al sistematizar todos los procesos en una única herramienta, se pudo contar con una base uniforme y única para poder obtener toda la información de gestión de la compañía y agilizar sus procesos (anteriormente distribuida entre el ERP, planillas de Excel, y distintas bases de datos).

“En realidad, los cambios en los procesos y la operación de la compañía ya se habían producido, y esto motivó el cambio del ERP para alinear el software a los procesos y estructura. Algunos procesos que antes eran manuales se automatizaron como, por ejemplo, la valorización de los inventarios y cálculo de costos.” asegura Ariel Martin.

## FICHA TÉCNICA DEL ENTREVISTADO

**Nombre completo:** Ariel Martin.

**Cargo:** Gerente de Sistemas.

**Función en el proyecto:** Project Manager.

## FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO

**Actividad de la compañía:** Alimentos y Bebidas.

**Solución adquirida:** Softland Logic.

**Fecha de adquisición:** Enero de 2015.

**Cantidad de usuarios:** 75.

**Monto de inversión:** USD 138.800.

**Sitio Web:** [www.timbo.com.ar](http://www.timbo.com.ar)