

Distecna

PERFIL

Distecna.com S.A., es una compañía argentina liderada por jóvenes emprendedores que comenzaron en el negocio de la distribución en 1994. Provee de un amplio portafolio de tecnologías para el consumidor final, grandes cadenas de retail, pequeños negocios, corporaciones, e instituciones de gobierno.

ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

La empresa tenía la necesidad de adquirir un nuevo sistema de gestión que pudiera cumplir con todos los requerimientos operativos, para que su integración fuera orgánica y prolifera.

SOLUCIÓN

Durante el proceso comercial evaluaron principalmente la solución de Softland con su sistema vigente, que era Financials ERP de Oracle.

Dos aspectos muy valiosos que consideraron al momento de optar por Softland frente a otras opciones del mercado, fue que el sistema era muy reconocido y la versatilidad del producto ofrecido.

Estos aspectos representaban un diferencial significativo, que los llevó a avanzar con la propuesta.

“Entender los beneficios de adquirir Softland fue importante, así como también confiar en que la migración de un sistema, los tiempos, la inversión y la re-capacitación de los equipos de trabajo, iba a valer la pena y resultar en una nueva modalidad de gestión, más moderna y amigable para nuestro uso diario”, nos cuenta Fernando Causerano, Project Manager Regional de Sistemas en Distecna.

El proceso de implementación se llevó a cabo en 3 meses. Participaron cinco personas por parte de Distecna, junto al equipo de Softland que lideró el proyecto y acompañó a la empresa en todo el proceso.

A partir de la incorporación del ERP, el cambio fue transversal a todas las áreas de la empresa. Tuvieron que modificar la forma de interactuar con el sistema de gestión a nivel de organización y de control.

Contar con libre disponibilidad a todas las actualizaciones del sistema, fue de importante valor agregado para la organización, ya que este diferencial que forma parte del abono de mantenimiento, les permite tener el sistema actualizado ante nuevos requerimientos impositivos y contables.

“Los beneficios son varios, pero lo que más destaco es la agilidad en los procesos, la flexibilidad y escalabilidad de Softland Logic, ya que nos permitió generar circuitos 100% adaptables al negocio, acompañando siempre nuestro crecimiento”, comenta Fernando Causerano.

Dado el comportamiento de su mercado, Distecna tienen que tener la capacidad de resolver y accionar de forma rápida y efectiva para no perder oportunidades de negocio y brindarle a sus clientes una atención inmediata.

“Poder sistematizar y ordenar los diferentes procesos, impactó directamente en la productividad de nuestros recursos. Y como consecuencia de esto, logramos brindar una mejor atención a nuestros clientes”, asegura Fernando.

FICHA TÉCNICA DEL ENTREVISTADO

Nombre completo: Fernando Causeranoi

Cargo: Project Manager Regional de Sistemas

Función en el proyecto: Consultor

FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO

Actividad de la compañía: Software | Hardware | Comunicaciones

Solución adquirida: Softland Logic

Fecha de adquisición: 2002

Cantidad de usuarios: 63

Cantidad de empleados: 80

Monto de Inversión: USD 33.300

Sitio Web: www.distecna.com/argentina/index.html