

Nubicom SRL

PERFIL

Nubicom SRL es una de las principales firmas de telecomunicaciones de Salta, con más de 20 años de prestación de servicios en el noroeste del país. Posee más del 80 % del mercado minero en La Puna. Es el principal proveedor del Estado Provincial en materia de conectividad, y es el responsable de las interconexiones, servidores y sistemas para el 911 de la provincia de Salta.

Cuenta con cuatro segmentos de servicios que abarcan, desde hogares particulares hasta grandes clientes y corporaciones mundiales, tanto del sector privado como del sector público. Dichos segmentos son: Hogar, PyME, Corporativo y Gobierno.

La prestación de servicios incluye conexión asimétrica y simétrica, dedicada y/o compartida, de servicios de internet; junto con todas las configuraciones de conectividad y otros servicios de valor agregado como: conexiones VHF, UHF, servicios de networking y redes mesh indoor y outdoor, construcciones civiles de telecomunicaciones, sistemas de energía autónoma e híbrida, sistemas de pararrayos y anti rayos, transportes de tramas VoIP y sistemas de CCTV, entre otras.

ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

La empresa, en sus inicios, adquirió un sistema enlatado que era suficiente para la magnitud del negocio. A los pocos años, comenzó a crecer en clientes y prestaciones, de forma acelerada, lo que puso en evidencia las limitaciones del enlatado, principalmente en cuanto a los tiempos de ejecución de procesos (facturación masiva, por ejemplo), y confiabilidad de la información que se emitía (muy limitado en, por ejemplo, control de stock). Con el objetivo de estar a la altura de dicho crecimiento, era necesario mejorar procesos y sistemas, llegando a la conclusión de que un ERP flexible y adaptable que acompañase dicho crecimiento, era lo adecuado.

SOLUCIÓN

La implementación de Softland Logic llevó a una revisión completa de la forma de trabajar. Cada módulo implementado requirió previamente analizar los procesos asociados, e identificar situaciones no contempladas previamente, que resultaba relevante repensar. Un ejemplo claro fueron las definiciones de tipos de compras (directas, con órdenes de pago, especiales, etc.), cuando previo a eso solo existían las compras, sin tipificación, sino

tan sólo, “generales”. Igual situación se repitió con los niveles de autorizaciones (por áreas, por montos). Otro ejemplo significativo es la mejora en los tiempos en el proceso de facturación. “Debido al volumen de clientes y las limitaciones del sistema anterior, todo el proceso se ejecutaba en 4 o 5 días. Actualmente, se redujo ese plazo a horas”, comenta Paola Salinas, CFO de Nubicom SRL, y Directora del Proyecto. Actualmente se está trabajando en el desarrollo de una API que, una vez integrada, permitirá mejorar aún más esos plazos, y se vinculará con el CRM, mejorando a la vez los tiempos de procesos de otras áreas.

Previo a la adquisición del ERP, no se contaba con soluciones IT referidas a la gestión de la empresa. Esta circunstancia cambió, cuando Softland presentó los requerimientos de infraestructura para su implementación, que llevaron a un cambio de paradigma, con la compra de servidores y licencias especiales, para tener un mejor control y resguardo de la información.

En lo que fue la etapa de evaluación, el área designada a investigar sobre los posibles ERP, evaluó a Softland junto con Softek de SAP, Bejerman, y Neuralsoft, entre otros. “El principal factor que nos llevó a elegirlos fue la posibilidad de adaptarlo a nuestro negocio, y el poder integrarlo con otros sistemas, atributos que las demás soluciones no tenían desarrollados al momento de la decisión”, asegura Paola Salinas.

Los tiempos de la implementación se vieron afectados ya que las personas integrantes del proyecto por parte de Nubicom, que habían sido capacitadas tomaron otros rumbos laborales. Para subsanar esta situación se recurrió a un consultor externo referenciado por Softland, con mucha experiencia en Logic, que resultó una pieza clave para que Nubicom pudiera recuperar los

tiempos que se había propuesto para el proceso de implementación, que pudo concluir a partir de esta instancia en 6 meses.

A partir de este punto del proyecto, se conformó un equipo de trabajo interdisciplinario, que del lado de Nubicom estuvo conformado por: asesor externo, líder de proyecto, dos personas de sistemas (analistas funcionales), encargados del sistema, un Project Leader, y encargados de las áreas involucradas de tesorería, compras y abastecimiento, contable, y rrhh, quienes fueron participando de acuerdo al módulo que iban tratando; Todo el proceso contó con la participación de Paola Salinas, quien tuvo el rol de Directora del Proyecto y data owner, aportando agilidad en la toma de decisiones, para avanzar y cumplir con los plazos.

Por parte de Softland hubo un líder de proyecto, acompañado de forma activa por un equipo de consultores y de desarrollos a medida para las interfaces con los demás sistemas involucrados.

“Dentro de los principales cambios para la compañía con la incorporación del ERP, fue que logramos poder facturar masivamente en minutos, y centralizar las cobranzas, logrando contar con información clara y de calidad respecto del estado de situación de la gestión integral del negocio. Para los usuarios también el cambio fue importante. Valoran haber podido minimizar los tiempos de trabajo y la dedicación que demandaba la facturación masiva, el poder emitir un recibo o generar una orden de compra a todo momento sin verse limitado a su uso por que otra función está requiriendo toda su capacidad. Esto a la vez nos dio la posibilidad de en lugar de dedicar mucho tiempo a tareas operativas, ahora se dedique a tareas de control, generación de indicadores, reportes personalizados y demás, que facilitan la tarea de mandos medios y altos”, comenta la CFO de Nubicom SRL.

Una empresa de gran magnitud tiene que atender muchas variables que definen su normal funcionamiento. Estas variables pueden ser sensibles, y el hecho de poder sistematizarlas, gracias a la flexibilidad y escalabilidad del ERP, es un valor agregado totalmente diferencial para la empresa. Para Nubicom, acceder de manera directa a información del Banco Nación con respecto al tipo de cambio diario, representó la automatización de la facturación masiva. Otro ítem diferencial, fueron las interfaces de cobranza con las tarjetas de crédito y Mercado Pago, cuyo volumen generaba demoras en las imputaciones de pago y luego, al ser automáticas nuevamente, significó una mejora significativa en la obtención de la información sobre morosidad más automáticamente.

“Gracias a la incorporación del ERP, se mejoraron los distintos procesos, y la información que generamos es fiable y certera”, asegura Paola Salinas. Además, los tiempos de demoras en los procesos ahora son medidos con semáforos y reportes.

En opinión de Paola Salinas, uno de los diferenciales de Softland, es que su propuesta de servicio, que puede considerarse premium respecto de otras soluciones del mercado, se destaca por ofrecer de manera constante nuevas funcionalidades, actualizaciones de impuestos o legales, y brindarle al cliente la posibilidad de ser más competitivo.

“La implementación de este ERP, marcó un antes y un después en esta organización, haciéndole ver que una empresa puede crecer sin limitaciones, contando con el apoyo en un sistema confiable y que se adapta a sus necesidades”, comenta Paola.

FICHA TÉCNICA DEL ENTREVISTADO

Nombre completo: Paola Salinas

Cargo: CFO

Función en el proyecto: Data Owner – Directora de Proyecto

FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO

Actividad de la compañía: Servicios

Solución adquirida: Softland Logic

Fecha de adquisición: diciembre del 2020

Fecha de implementación: Enero del 2022
(proceso de 6 meses desde su inicio formal)

Cantidad de empleados: 135

Cantidad de usuarios actuales: 41

Monto de Inversión: USD 115.700

Sitio Web: nubicom.com.ar