



## QUICK » POS



"Buscábamos una empresa con experiencia en puntos de venta y principalmente en el rubro de indumentaria, que tuviera la estructura para darnos el soporte que necesitábamos. Teniendo en cuenta esto, elegimos BAS".

### Roberto Frola

Gerente de Planificación  
y Logística de Eyelit

## Una organización con tradición.

Productos Eyelit SA es una empresa familiar textil de origen y capitales argentinos, dedicada a la fabricación y comercialización de ropa íntima.

Comenzó sus actividades en el año 1963, y desde entonces se ha destacado entre los líderes del mercado por su calidad de producto, diseño e innovación, marcando tendencia en la moda de ropa interior masculina, y consolidando una participación del mercado del 30%.

Eyelit esta integrada verticalmente, ya que produce el 90% de sus telas, utilizando las mejores materias primas, asegurando la calidad y confort de sus productos.

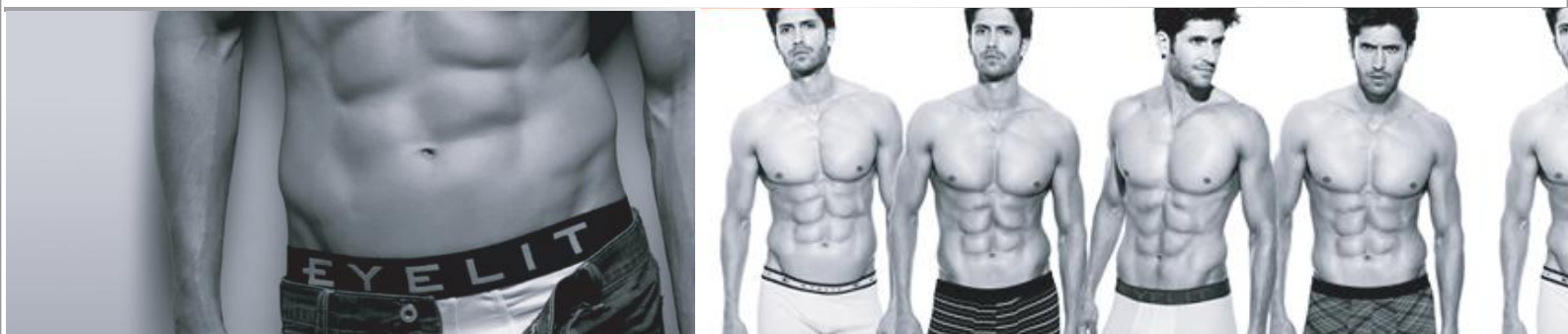
Actualmente cuenta con un plantel de 387 personas, una planta productiva en Catamarca, y un Centro Operativo, administrativo y comercial en Bs. As., lo que significa empleo directo para casi 400 familias, y empleo indirecto para casi 800 familias.

Eyelit fue la primera empresa del país en lanzar los slips con refuerzo interior de toalla, en los 70, y también fue la primera empresa argentina en lanzar los boxers sin costura "seamless", en el 2000. También es pionera en la comercialización a través de puntos de venta exclusivos de underwear masculino.

Desde el 2011 exporta regularmente a Uruguay. Hoy cuenta con 31 locales exclusivos y más de 1500 multimarcas. Hace aproximadamente 2 años comenzó a desarrollar las "franquicias Eyelit", con gran aceptación, éxito debido principalmente a:

1. Facilidad de gestión del negocio
2. Ausencia de obsolescencia de stocks debido a que el 90% de los productos son permanentes, es decir que no tienen temporada ni alta moda
3. Inversión moderada con respaldo de marca líder en su rubro.
4. Alto margen de rentabilidad para el franquiciado (mark-up x 2.7 a 3).
5. Recupero de la inversión en aproximadamente 12 meses.

Cuando la empresa, en su crecimiento, requirió de sistemas de información para automatizar sus procesos administrativos, eligió a Buenos Aires Software. A unos 25 años de aquella decisión, Eyelit ha continuado expandiéndose, como también se ha sofisticado y extendido la oferta de soluciones de BAS.



**QUICK**  
**>> POS**

En toda esta larga trayectoria que llevan juntos, Eyelit ha trabajado con los sistemas de Buenos Aires Software, integrando en diferentes instancias nuevas herramientas tecnológicas y funcionalidades. Luego de la migración a la nueva generación de software de gestión, BAS CS, se incorpora el asesoramiento de LWSoluciones, distribuidor de BAS, que ha asistido a la empresa para aprovechar todas las funcionalidades del ERP e integrar posteriormente los locales con la implementación de avanzadas herramientas de punto de venta.

“La motivación inicial para incorporar BAS CS fue la necesidad de unificar todos los procesos que confluían en la administración”, comenta Horacio Kraus, Gerente de Finanzas de Productos Eyelit S.A. “Una vez que logramos ese objetivo comenzamos a incorporar paulatinamente nuevas herramientas que dispone el sistema y que nos permiten trabajar cada vez más integralmente”.

Para 2012 tendrán implementado el área de Producción, integrando así la gestión de la planta productiva a BAS CS.

A medida que Eyelit fue estableciendo sus propios puntos de venta, los equipaba con productos de Buenos Aires Software para su administración, en este caso con Discovery, de la línea Easy Soft de BAS. Cuando se lanzó Quick Pos, software para puntos de venta, y Eyelit decidió migrar a este nuevo producto, pudieron resolver todas sus necesidades de integración y comunicación con el BAS CS de la casa central. “Quick Pos nos produjo un salto de calidad importante para la gestión de nuestras sucursales”, comenta Kraus.

“Quick Pos nos permitió implementar un modelo de abastecimiento integral con los locales, con un esquema de reposición de stocks automatizado. Trabajamos con pequeños niveles de stock en los locales, y con una reposición ágil y frecuente de productos y talles: cuando el stock baja del mínimo establecido automáticamente se libra una orden de reposición. Estamos entregando a los locales entre dos y tres veces por semana”, comenta Roberto Frola, Gerente de Planificación y Logística de Eyelit.

“Es muy fácil de utilizar, ha eliminado por completo los requerimientos de asistencia técnica y tenemos nuestra información en línea”.

La integración entre Quick Pos y BAS CS les permitió además desarrollar aplicaciones adicionales, tales como los controles de entrega, y hacer interactuar la ficha de personal con el sistema de ventas.

La estructura de tecnología de Eyelit se fundamenta en un datacenter para almacenamiento y comunicación de los datos, servidores de aplicaciones en línea en todos los locales, y una infraestructura de comunicaciones ágil.

“Los productos son sólidos y fáciles de utilizar, la experiencia es sobresaliente, la atención de la gente de Buenos Aires Software es excelente, el soporte también”, comenta Roberto Frola, Gerente de Planificación y Logística de Eyelit. “Los usuarios mismos encuentran sus beneficios y, al encontrarlo fácil de usar, empujan la utilización de las funciones”, agregó. “Y contamos también con la valiosa colaboración de LWSoluciones, con profundo conocimiento de las herramientas y de su potencial, que nos asesora y acompaña permanentemente”.

