



PORTSAID desiderata SYSTEM

“Hoy la información es más coherente y sólida para la gestión. Nosotros vemos en el sistema un aliado para mejorar los procesos y hacerlos más eficientes. La sinergia de trabajar con un mismo sistema hace mucho más eficientes los procesos y la dotación de personal en general”.

Juan Pablo Calarame
Gerente Administración y Finanzas

Mazalosa, optimizando los procesos a través del ERP

Mazalosa S.A. es uno de los principales fabricantes de indumentaria femenina de Argentina. Cuenta con 390 empleados, distribuidos en 70 locales (40 propios y 30 franquicias) y una planta de 4800 metros cuadrados donde se lleva a cabo el corte de las prendas, y se desarrollan las tareas administrativas y comerciales. Hoy tiene 3 marcas (Portsaid, Desiderata y System) y exportan a México, Ecuador, Chile, Paraguay y Uruguay. Comenta Juan Pablo Calarame, Gerente de Administración y Finanzas de Mazalosa.

“A partir del año 2000, y mientras la competencia cerraba locales en Argentina, debido a la crisis económica de entonces, nosotros apostamos al crecimiento. Así es que decidimos comenzar a profesionalizar distintas áreas de la empresa y procesos de negocio. En materia de software, veníamos manejándonos con Lince, en punto de venta, y Bejerman, en administración. El resto de la organización trabajaba con planillas de cálculo y bases de datos artesanales, por lo que no había una total consistencia en la información que se manejaba dentro de la empresa”.

“Con el crecimiento, comenzamos a necesitar tener mayor control del negocio, por lo que requeríamos reemplazar el software de gestión hacia un ERP que nos permitiera un manejo más integral desde el proceso de producción hasta el punto de venta en franquicias, incluyendo las etapas tercerizadas de la confección y el lavado de prendas.”

“Nos tomamos dos años enteros para evaluar distintas ofertas de ERP y nos decidimos por Buenos Aires Software - BAS - porque lo vimos como un producto vivo, que va creciendo”.

“Desde la primera vez que lo habíamos evaluado, en 2008, hasta el 2010, la herramienta había evolucionado e incorporado nuevas funcionalidades. Es decir, vimos que el staff de BAS había ido nutriéndose de la realidad de sus propios usuarios y traducía todo eso en mejoras funcionales concretas”.

“También evaluamos la tecnología que manejaban, la cartera de clientes y la seriedad, que son cualidades que no se ven en una página web o una carpeta de presentación, sino que surgen a partir de un proceso de relacionamiento, con reuniones periódicas, feedback. Lo bueno de BAS es que podemos hablar directamente con los socios, cuando otras empresas nos mandan vendedores que no entienden mucho de tecnología”.



QUICK » POS

"La herramienta tiene un alcance funcional importante, cubriendo desde las compras de material, producción por talla y color, manejo de productos seriados, despachos a plaza, partidas, facturas de exportación...y aparte tenía un muy buen sistema para la gestión de Recursos Humanos, así que era bastante completo para lo que nosotros buscábamos. De todos, era el producto que presentaba la mejor relación precio-prestaciones y un equipo serio de profesionales".

"Al principio, nosotros les hicimos un listado con requerimientos y fueron muy honestos; nos dijeron las modificaciones que sí podían realizar y las que no, pero siempre abiertos a sugerencias".

"BAS tiene una mesa de soporte interactiva, donde se dejan asentadas las sugerencias, que luego se aprueban o rechazan, pero siempre responden. No es producto a medida, sino que busca resolver problemáticas estándares de la industria."

"Junto a Cristian Vitale, jefe de Sistemas en Mazalosa, trabajamos directamente con dos profesionales funcionales de BAS. Cumplimos los tiempos estipulados, arrancando en abril de 2011 con la parametrización y saliendo en vivo en agosto de 2011; a partir de allí, comenzamos a implementar distintos sistemas. Actualmente, tenemos un total de 90 licencias en puntos de venta con Quick Pos y otras 50 licencias concurrentes de BAS CS en casa central. La solución está alojada en nuestros servidores".

"Estamos muy contentos con el rendimiento del producto. Antes teníamos distintas interfases, pero BAS reúne todos los procesos de negocio en una misma base de datos, lo que ayuda a reducir la cantidad total de interfases y los tiempos de control. Hoy, por ejemplo, podemos llevar a cabo el control presupuestario y crediticio a través del sistema, cuando antes se hacía manualmente. Cuando existen distintos sistemas dentro de una misma organización, se genera una gran descoordinación de los procesos; por ejemplo, había que dar de alta y de baja los clientes varias veces, en distintos sistemas".

"Hoy la información es más coherente y sólida para la gestión. Nosotros vemos en el sistema a un aliado para mejorar los procesos y hacerlos más eficientes. La sinergia de trabajar con un mismo sistema hace mucho más eficientes los procesos y a la dotación de personal en general. Hasta el momento somos la única empresa argentina del rubro textil que implemento todos los sistemas de BAS".

