



UTEDYC

Un gremio con tradición

“Yo tengo mucha experiencia en el área, hace 25 años que liquido sueldos, implementé otros sistemas con otros proveedores y encontrar un buen soporte del producto no es tan común. Con BAS esto no sucede y hay que destacarlo, la gente es profesional, sabe lo que hace y lo que dice.”

Liliana Benevento

Responsable de Payroll

UTEDYC es la Unión de Trabajadores de Entidades Deportivas y Civiles. Abarca una gran cantidad de afiliados en todo el país, con casi 1000 empleados conforman una obra social “OSDEPYN” y un sindicato.

“Nosotros salimos a buscar un software porque teníamos la liquidación tercerizada, dependíamos de otro que manejaba nuestra liquidación. En los últimos años habíamos detectado gran cantidad de inconvenientes, los cuales nos generaban retrasos y reclamos”, nos cuenta **Liliana Benevento, Responsable de Payroll de UTEDYC.**

“Después de un trabajo arduo evaluamos si seguimos con el mismo proveedor y si podíamos mejorarlo, pero descartamos esa opción. Salimos a buscar un software al mercado porque tenemos en UTEDYC la materia prima para poder operarlo desde acá. Nuestro gran proyecto fue liquidar los sueldos in situ”.

“Seleccionamos 5 sistemas, pero cuando empezamos no apuntábamos directamente a BAS. Hicimos un relevamiento entre colegas, nos enteramos que Boca Juniors trabaja con los productos de BAS y por lo tanto conocían los convenios, también vimos sistemas que yo había utilizado en otras empresas, empezamos a pedir cotizaciones y demos. De ese filtro achicamos a 3, después quedamos en 2. La gran incógnita era la nube o no, pero las políticas de la compañía eran tener la información, finalmente nos decidimos por **BAS LABORO**”.

“El equipo de ventas fue profesional desde la primera reunión. Cuando vino la ejecutiva, tuvimos una charla y me relevó muchos datos para ver si el producto se adecuaba a lo que nosotros necesitábamos, como para no venderme ni más ni menos, si no era para nosotros me iba a decir que no”.

“Teníamos un tema muy importante, pagamos **Grossing Up** a todos los empleados y es un tema bastante complejo, entonces fue un planteo para todos los proveedores, el Grossing Up tenía que funcionar muy bien. BAS fue el único proveedor que cuando planteé este tema me pidieron información para ver como lo pagábamos, lo vieron antes para ver si lo podían hacer, entonces desde ese punto, desde la comercial, que vino, que relevó, que elevó, que lo vio en equipo, recién ahí me dijo que se podía hacer y avanzar. De esa manera, vas viendo la seriedad del producto, de la gente que trabaja, eso es lo importante. No te quieren vender y vender, te lo vendo porque es adecuado y te sirve, es Ganar- Ganar. Fue una de las razones que nos hizo decidimos por Buenos Aires Software”.



“El proceso de implementación fue muy natural, lo primero que hicimos fue mirar el estado de situación, qué era lo que teníamos, a dónde apuntábamos y qué teníamos que parametrizar. Una vez que relevamos todo, empezamos a armar conceptos con reuniones semanales de toda la jornada, se trabajó muy profesionalmente, veíamos concepto por concepto y a qué apuntábamos, qué se estaba haciendo y qué era lo correcto, tiene mucho valor agregado el gran conocimiento de liquidación del implementador. Hay cosas que nosotros no sabíamos, ese valor agregado hace llegar al éxito una implementación. La ayuda y la contención fue muy importante para nosotros. Fue una implementación exitosa” nos cuenta **Liliana Benevento**.

“La parametrización es importante porque cuando uno se encuentra con la problemática, uno no sabe cómo resolverlo. Con BAS no tuvimos problemas, hubo cosas muy complicadas que las pudieron solucionar y salimos al ruedo, cosas que uno dice “son impensables”, variedades de contratación, cuestiones muy específicas y encontramos la solución que no encontramos con otros sistemas. Con BAS LABORO automatizamos muchos procesos con mucha seguridad, pruebas y controles”.

“El soporte post venta es importante porque vos implementas y está todo divino, pero después cuando estás solo con el sistema y tenes algún problema es muy importante la atención de la mesa de ayuda. Tienen muy en claro los tiempos, **los tiempos de los liquidadores son especiales**. Nosotros queremos “**todo ya**”, todo es urgente y no comprendemos que hay otras empresas, para nosotros lo nuestro es lo más importante del mundo porque son los sueldos de los empleados, porque tenemos que cumplir. Es todo ya. Y esa problemática del otro lado la entiende, entonces uno sabe que hay gente que habla nuestro mismo idioma”.

“Yo tengo mucha experiencia en el área, hace 25 años que liquido sueldos, implementé otros sistemas con otros proveedores y encontrar un buen soporte del producto no es tan común. Con BAS esto no sucede y hay que destacarlo, la gente es profesional, sabe lo que hace y lo que dice”.

“Tenemos problemáticas muy específicas en UTEDYC, **modalidades de contratación de temporada que son muy complicadas**, fueron jornadas de implementación exclusivamente para eso y sin embargo salió todo perfecto y a medida. Siempre se apuntó a la automatización, no volver a trabajar a mano y minimizar el margen de error. Hicimos un trabajo muy grande como equipo, volcamos todo al sistema”.

“En una siguiente etapa empezaremos a implementar circuitos de RRHH como el organigrama, perfiles de puestos para ejecutar mapas de reemplazo, evaluaciones de desempeño, etc”.

“La Gerencia de RRHH hizo una apuesta muy grande al decir liquidamos nosotros, nos lanzamos solos, ahora somos nosotros los responsables de todo el proceso, necesitamos sustento, si la herramienta no sirve perdés”.

“Tenemos el control, tenemos el control de nuestros tiempos, sabemos que vamos a llegar, nadie nos frena, nosotros tenemos el control”, concluye **Liliana Benevento, Responsable de Payroll de UTEDYC**.

