

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Nombre del Proyecto	Software de gestión - Innovación en procesos organizacionales
Breve descripción del Proyecto	Las empresas introducirán nuevos métodos para organizar las rutinas y procedimientos de gestión habituales apoyadas a través de la incorporación de software y diseño de plataforma comercial
Conglomerado	Calzado y Marroquinería
Tipo de Proyecto	Abierto
Proponente/s	Dersolan sa
	Nilecor sa
	Tort sa
	Tecnostrada sa
	Lannot
Responsable	Marcelo Ballesta
Teléfono/Celular	094 446727
email	conglomeradocalzado@ciu.com.uy
Cargo	Facilitador/Gerente de Proyectos del Conglomerado
Alineación con PRC	Totalmente alineado
Prioridad	Muy alta
Aval de GGC	Si

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/07/2009	01/10/2009	3

Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC			
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
21.048	6.906	14.142	
100%	33%	67%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
	Alejandro Biasioli	Domingo Torres 4259	Dersolan sa
	Sergio Miller	Justicia 2233	Nilecor sa
	Fabián Tort	Br. J. Batlle y Ordoñez 4157	Tort sa
	Rolando Hornos	Vicenza 2919	Tecnostrada sa
	Fabián Dutra	A Lamas 5233	Lannot

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Objetivos, Indicadores y forma de verificación

Indicadores para evaluar una vez ejecutado el proyecto, si se alcanzaron el propósito los productos esperados

	Síntesis Objetivos	Indicadores	Verificadores
Propósito			
1	Incorporación de nuevos métodos y prácticas organizacionales		
Productos			
1	Asistencia técnica para el análisis del flujo de proceso habitual de las organizaciones, su parametrización y adecuación al software a incorporar y acompañamiento en la implementación de los procesos. <input type="checkbox"/>	Profesional contratado	Recomendaciones y lineamientos de trabajo efectuados
2	Incorporación de un software de gestión uruguayo SPMFactory®, y QUIPLUS especialmente diseñado para optimizar la gestión comercial y administrativa de las empresas.	Software en funcionamiento	inversiones y contrataciones realizadas; informes de prueba en funcionamiento
3	Diseño e implementación de un sitio web	Sitio en funcionamiento	Acceso público

Resumen Ejecutivo

Explicitar en forma clara y sintética: Oportunidad o Problema a solucionarse, Objetivos, Acciones previstas, Fundamentación, Organización para la ejecución, Beneficiarios, Financiamiento, Situación esperada a la terminación del proyecto, Sostenibilidad, Riesgos y mitigación

Uno de los objetivos amplios presentados en el Plan de Refuerzo de la Competitividad indica la necesidad de desarrollar la competitividad del sector, a fin de permitir la formación y desarrollo de empresas con organización inteligente y eficiente, flexibilidad productiva y agilidad comercial; así como de un sistema de innovación, mercadotecnia y calidad de los productos a lo largo de la cadena, apoyado por el capital institucional, gubernamental y social.

En ese sentido los factores clave de competitividad sobre los cuales se centra el valor agregado reconoce necesario al menos el: conocimiento de mercado, diseño e innovación de producto, variedad de la gama, tiempo de respuesta, calidad de producto y proceso, eficiencia productiva en costos. Para lo cual además será necesario desarrollar: capital intelectual, cooperación empresarial, sistemas de gestión modernos, e imagen.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

El presente proyecto procura atender los aspectos vinculados a la incorporación de sistemas de gestión modernos que ayude a las empresas proponentes a mejorar sus procesos, e información en la gestión diaria de sus unidades empresariales.

Justamente, uno de los problemas ó debilidades indicadas en el análisis Foda presentado en dicho PRC hace referencia a la escasa profesionalidad de los empresarios en la forma en la que gestionan sus empresas.

El esquema del Plan de Refuerzo de la Competitividad define en su línea estratégica 2 “Mejora en la cadena de valor del conglomerado” líneas de actuación vinculadas a “apoyo a la modernización productiva y de gestión (maquinaria y software de gestión) y que implican entre otros la puesta en marcha de procesos de mejora en la gestión general (procedimientos administrativos, atención al cliente, etc.)

Además, de acuerdo a los conceptos presentados una intervención en esta área contribuiría con factores vinculados al tiempo de respuesta, calidad, eficiencia en costes, cooperación empresarial y sistemas de gestión.

Si bien en la actualidad desde hace muchos años el avance de las tecnologías de la información y desarrollo de software de gestión vienen siendo ampliamente utilizados; en el conglomerado del Calzado y la Marroquinería son aspectos que no hacen a la habitualidad de sus Organizaciones.

Tanto las empresas promotoras de este proyecto, así como muchas de las otras empresas del sector aún utilizan sistemas manuales de registros en actividades estratégicas tales como gestión eficiente de stocks, materias primas, ventas, contabilidad y otros; con lo que eso significa para la rentabilidad y eficiencia de dichas organizaciones.

Podría entonces claramente considerarse la implementación de las acciones propuestas en este proyecto como innovadoras para dichas empresas. Una innovación es la introducción de un nuevo o significativamente mejorado producto, de un proceso, de un nuevo método de comercialización ó de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar del trabajo o las relaciones exteriores.

Para ser considerada actividad innovadora una característica común a todas los tipos de innovación es que deben haber sido introducidos. Se dice que un nuevo producto (o mejorado) se ha introducido cuando ha sido lanzado al mercado. Se dice que un proceso, un método de comercialización ó un método de organización se ha introducido cuando ha sido utilizado efectivamente en el marco de las operaciones de una empresa.

Las acciones proyectadas en este proyecto podrán implementarse inmediatamente por las empresas proponentes por lo que podría considerarse entonces una innovación en organización de gestión.

Es considerado una innovación en organización cuando se introduce un nuevo método organizativo en las prácticas, la organización del lugar del trabajo o las relaciones exteriores de las empresas.

Las innovaciones en organización tienen por objeto mejorar los resultados de una empresa mejorando los costos administrativos o de transacción mejorando el nivel de satisfacción en el trabajo y en la toma de decisiones; aspecto que contribuirá especialmente dicho proyecto.

En este caso lo que distingue una innovación en organización de otros cambios organizativos en el seno de estas empresas es la introducción de un método organizativo que no ha sido utilizado antes por las empresas y que resultan de decisiones estratégicas tomadas por la dirección.

La incorporación de las actividades propuestas en este proyecto mejorará sustancialmente las prácticas empresariales desarrolladas por las empresas proponentes ya que implican la introducción de nuevos métodos para organizar las rutinas y procedimientos de gestión de los trabajos.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

El proyecto fue inicialmente impulsado por las empresas Dersolan, Nilecor y Tort. Acto seguido se procedió a realizar una convocatoria abierta a todas las empresas del sector que tuvieran interés en incorporarse a las actividades propuestas. Para esa instancia las empresas Tecnostrada y Lannot presentar su interés en participar del proyecto en cuestión.

Las actividades que se proponen en el marco de esta iniciativa están vinculadas a:

1. Asistencia técnica para el análisis del flujo de proceso habitual de las organizaciones, su parametrización y adecuación al software a incorporar y acompañamiento en la implementación de los procesos.

Para ello cada empresa proponente podrá contratar a un Profesional en gestión empresarial que asistirá en la implementación de la Innovación.

2. Incorporación de un software de gestión uruguayo SPMFactory®, especialmente diseñado para optimizar la gestión comercial y administrativa de las empresas. El SPMFactory®, es un software totalmente integrado concebido para brindar a las empresas una herramienta completa, accesible, fácil de utilizar y de entender. Esta herramienta les permitirá manejar y controlar la gestión administrativo-contable en forma segura y ágil. No se trata de un sistema enlatado ni tampoco de un sistema que requiere de un desarrollo específico sino de un sistema parametrizable que se adecuará perfectamente a las necesidades de las organizaciones que proponen dicho proyecto.

Se espera que el software pueda contribuir a la gestión de las siguientes áreas operativas de las empresas:

Ventas

Este modulo tiene la función de registrar las ventas con los diferentes medios y formas de pago habilitados por la empresa, administrar la información de los clientes y finalmente emitir los respectivos comprobantes. El sistema contempla todas las posibilidades de facturación, permitiendo incorporar artículos a la factura, indicar forma de pago incluyendo cuotas, realizar descuentos y bonificaciones. En este modulo se registran también las cobranzas realizadas con la generación de los estados de débitos y créditos internos, indicando las múltiples formas de pago aceptadas (cheques, documentos, moneda extranjera, tarjetas de crédito, etc.).

Los usuarios pueden consultar los múltiples listados analíticos generados por el sistema como son los documentos de venta, pagos, control de stock, estados de cuenta corriente, reimpresión de comprobantes, entre otros.

Administración

A través de este modulo se accede a las siguientes funciones:

- Gestión de las cuentas corrientes de los clientes
- Facturación en tiempo real
- Administración de múltiples descuentos
- Ingreso de los medios de pagos

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- Ingreso de las Formas de Pago
- Armado de las listas de Precio
- Administración de los vendedores

Cartera de Productos

Es el modulo donde se ingresa los productos que ofrece la empresa. Se accede a esta función para ingresar, modificar, eliminar o bien consultar los datos de cada artículo ofrecido a la venta. En el momento del ingreso, se le asigna los atributos a cada artículo como son el IVA correspondiente, su precio de costo, el código de barra, el fabricante, etc.

Clientes

Es el modulo donde se da de alta a los clientes de la empresa. Se accede a esta función para ingresar, modificar, eliminar o bien consultar los datos de cada cliente. Las funcionalidades de este modulo son:

- Administración de la cartera de cliente
- Asignación de descuentos o bien de lista de precio
- Emisión de estados de cuenta
- Revisión del histórico de ventas y cobranzas
- Seguimiento de pedidos y venta

Medios de Pago

En este modulo se ingresan los diferentes Medios de Pago habilitados por la empresa. Para cada comprobante de venta se indica el medio de pago utilizado pudiendo ser a su vez, más de uno y diferentes. Las consultas realizadas en este módulos permiten obtener el saldo por cada medio de pago utilizado para la venta.

Gestión de Créditos y Cobranza

Este modulo permite registrar las facturas adeudadas por cada cliente y emitir la impresión del recibo correspondiente en el momento del pago. La aplicación de Gestión de créditos y Cobranzas que contiene el sistema posibilita a la empresa disponer de toda la información sobre la situación crediticia de su cartera de clientes y de la gestión realizada en cualquier punto de venta.

Las funcionalidades de esta potente herramienta permiten optimizar los siguientes procesos:

- ü Segmentar la cartera:

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

El sistema permite clasificar a la cartera de morosos en función de distintos atributos y posibilita al responsable del sector activar, desactivar o reclasificar parte de la cartera en función de sus necesidades. La segmentación permite establecer diferentes estrategias de recupero de acuerdo a las características de los deudores. A cada moroso se le asigna una serie de gestiones sucesivas predefinidas de acuerdo a las condiciones de la mora.

ü Disponer de la historia del cliente:

En el momento de efectuarse el contacto con el cliente se tiene acceso al historial completo de todos los contactos establecidos con el moroso. Esta modalidad permite tener rápidamente un panorama de todas las instancias dentro de seguimiento del deudor, desde su registro inicial como cliente hasta el estado de su situación actual.

ü La refinanciación y cancelación de deudas:

El sistema permite refinanciar la deuda en función al capital adeudado, del interés a aplicar y la cantidad de cuotas a pagar que se establece entre las partes.

Recibos de Cobro

Este modulo permite la emisión de los recibos de cobranza en el momento de recibir el pago de las facturas de crédito con saldo pendiente. El sistema muestra las facturas o las cuotas pendientes de pago con sus respectivas informaciones como vencimientos, números, monedas, montos y saldos pendientes. Tras la selección y la confirmación del comprobante que el cliente desea abonar, el sistema genera automáticamente el comprobante correspondiente al pago recibido.

Informes

Este modulo permite visualizar e imprimir diferentes informes de situación en base a las diferentes operaciones registradas por la empresa. Para ayudar al usuario, el sistema genera automáticamente una lista de reportes preestablecidos que permiten obtener información sintética y rápida sobre la gestión general de la empresa.

Los informes se presentan de la siguiente manera:

- Deudas por Clientes/Período
- Facturas pendientes por cliente-período
- Situación detallada por cliente
- Ventas por período y por período cliente.
- Ventas por artículo
- Recibos

Todos los datos que aparecen en los informes pueden ser exportados a una planilla Excel.

La implementación del software comprende la instalación del mismo, actividades de capacitación en el uso del mismo y acompañamiento operativa durante los primeros tres meses.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

La empresa Lannot por su parte ha implementado algunas aplicaciones de otro Proveedor, en este caso Software Quiplus. Su participación procurará avanzar con la implementación de nuevas herramientas y modalidades de acuerdo a las especificaciones detalladas inicialmente en el punto, pero a través de su proveedor primero. No tendría sentido descartar el software y aplicaciones que vienen ya siendo operativizadas por la empresa.

La empresa Tecnostrada incorporará en la ocasión además al menos cuatro licencias para cada una de sus sucursales de forma de operar el sistema en forma centralizada desde la Administración Central.

El financiamiento de estos desarrollos individuales correrá por cuenta de las empresas proponentes.

Asimismo y en forma opcional el software permite la incorporación de un proceso de codificación por código de barras tal que permita de una forma más rápida y segura la codificación de los artículos y control de los mismos a través de un lector de barras.

La propuesta incluirá la aplicación del lector al software, el lector del código de barra y la impresora. Al menos las empresas Dersolan, Nilecor, Tecnostrada y Lannot incorporarán dicha tecnología.

Si bien las empresas incorporarán al menos dos licencias del software precitado, se solicitará por medio de este proyecto cofinanciamiento de una sola licencia por empresa, estando a cargo de las empresas la totalidad de las siguientes inversiones.

3. Diseño e implementación de un sitio web

Se procederá al desarrollo de una página web por empresa que contribuya como plataforma comercial a las actividades que desarrollan dichas organizaciones, en especial como base de presentación de la empresa, de productos, y los nuevos lanzamientos.

La propuesta contemplará al menos diseño de base de datos, administración de imágenes y texto, 1 o 2 flash al inicio, quienes son, donde están, que hacen, contactos y productos, generación de pedidos entre los más destacados.

Esto contribuirá con las empresas en el pensamiento estratégico de quienes son, cuál es su negocio, cuál es su visión, sus propuestas, su imagen institucional; aspectos que no están definidos públicamente por parte de las empresas participantes y que es parte habitual en la gestión de las organizaciones en los tiempos actuales.

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Productos, actividades y apertura de costos

Productos a alcanzar		Actividades que se realizan para alcanzarlo		Rubros que componen el costo de la actividad				Presupuesto (U\$S)
1	Asistencia técnica para el análisis del flujo de proceso habitual de las organizaciones, su parametrización y adecuación al software a incorporar y acompañamiento en la implementación de los procesos. <input type="checkbox"/>		Asistencia técnica Dersolan	1	Honorarios			488,00
			Asistencia técnica Nilecor	1	Honorarios			488,00
			Asistencia técnica Tort	1	Honorarios			488,00
			Asistencia tecnica Lannot	1	Honorarios			512,00
			Licencia 1 Dersolan	1	Otros			1.037,00
			Licencia 2 Dersolan	1	Otros			1.037,00
			Licencia 1 Tort	1	Otros			1.037,00
			Licencia 2 Tort	1	Otros			1.037,00
			Licencia 1 Nilecor	1	Otros			1.037,00
			Licencia 2 Nilecor	1	Otros			1.037,00

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

2	Incorporación de un software de gestión uruguayo SPMFactory®, y QUIPLUS especialmente diseñado para optimizar la gestión comercial y administrativa de las empresas.		Codificación por código de barras Dersolan	1	Instalaciones y equipos		842,00
			Codificación por código de barras Nilecor	1	Instalaciones y equipos		842,00
			Licencia 1 Tecnostrada	1	Otros		1.037,00
			Licencia 2 Tecnostrada	1	Otros		1.512,00
			Licencia 1 Lannot	1	Otros		1.154,00
			Codificación por código de barras Tecnostrada	1	Instalaciones y equipos		842,00
			Codificación por código de barras Lannot	1	Instalaciones y equipos		765,00
3	Diseño e implementación de un sitio web		Sitio web Dersolan	1	Honorarios		1.464,00
			Sitio web Tort	1	Honorarios		1.464,00
			Sitio web Nilecor	1	Honorarios		1.464,00
			Sitio web Lannot	1	Honorarios		1.464,00

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

Ingresos												
Aporte PACC		4.986	1.920									
Aporte Beneficiarios	16.144	-3.010	1.008									
	16144	-3010	1008									
Total ingresos	16.144	1.976	2.928									
Acumulado Ingresos	16.144	18.120	21.048	21.048								

Saldo Mes												
Saldo en CAJA												

Acumulado Aporte PACC		4.986	6.906									
Acumulado Aporte Beneficiarios	16.144	13.134	14.142									

% aporte PACC		28%	33%									
% aporte Beneficiarios	100%	72%	67%									

Desembolsos del Programa y metas que los determinan (a ser llenado por el Evaluador del Programa)

Desembolso U\$S		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	4.986	72%	Software instalado en las empresas y presupuesto aprobado por diseño web	Informe de la empresa proveedora detallando las acciones realizadas, informe de las empresas detallando las implementaciones realizadas y principales innovaciones alcanzadas, comprobantes de inversiones realizadas, presupuesto aprobado por diseño web.	1-9-09

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

2	1.920	28%	Nuevos procesos y sitio web en funcionamiento	Informe de las empresas detallando los nuevos procesos incorporados, sitio web en funcionamiento público, comprobantes de inversiones.	1-10-09
6.906		100%	TOTAL		