



"La información generada es consistente; Los cubos y su integración al Excel han simplificado la tarea de los usuarios."

Anselmo Morvillo. *Presidente Anselmo Morvillo S.A.*



Anselmo Morvillo es una empresa gráfica de impresión de revistas y catálogos comerciales, con 290 empleados. Su mercado se encuentra distribuido de la siguiente manera: 80% mercado de catálogos para venta directa y/o comerciales 30% mercado de revistas 15% mercado de retail.

ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA

En 1998 la compañía hizo a través de la consultora TTI una preevaluación para ver que ERP era el mas adecuado para nuestra organización. En aquel momento la mejor alternativa fue Datasul (producto de origen brasilero ampliamente difundido en ese país). Datasul como firma se retiró de Argentina en el año 2001 dejándonos sin soporte local y con una versión casi obsoleta.

En el período 2002-2003 la crisis que atravesó el país y la empresa impidió que pensáramos en cambiar la aplicación.

A mediados del 2004 hicimos otra evaluación de las aplicaciones de mediano porte comparando algunas marcas nacionales: Condor – CWA – Calipso –Great Plains.

Salió favorecida Calipso por varios motivos:

- Amplia base instalada.
- No requiere localización alguna.
- Precio muy competitivo.
- Tecnológicamente avanzado.
- Producto configurable a las necesidades de cada organización.
- Varias empresas brindan consultoría de Calipso.

SOLUCIÓN

La implementación de Calipso nos obligó a adquirir servidores los suficientemente capaces como para correr SQL Server de manera eficiente.

También hicimos el upgrade a todos los usuarios de Calipso de sus máquinas. Hicimos interfaces con el sistema comercial de la empresa.

Nuestros usuarios principales son: Contabilidad, Finanzas, Tesorería, Compras, Inventarios, Proveedores, Importaciones, Ctas por Pagar, Ctas por Cobrar, Implementación.



El proceso de evaluación duro 60 días y el comité estaba integrado por la Gerencia de Sistemas, Gerencia de Administración y un consultor externos.

El período de relevamiento y modelización fue de 4 meses e intervinieron los usuarios claves de cada módulo y los consultores externos.

Hubo un período de 2 meses para la puesta en marcha y capacitación de usuarios.

Finalmente hicimos un mes de paralelo de algunos módulos centrales y que tuvieran mucho desarrollo particular a nuestros circuitos.

BENEFICIOS

Al día de hoy hemos mejorado nuestros procesos de compras e importaciones y valorización de inventarios en buena medida.

El modelo de seguridad de Calipso nos ha permitido una muy buena personalización de usuarios.

La información generada es consistente; Los cubos y su integración al Excel han simplificado la tarea de los usuarios.



www.calipso.com | info@calipso.com

Uspallata 867 – C1268AFC | Bs. As. – Argentina
Tel.: (54-11) 5172-1000

