



PERFIL DE LA EMPRESA

La empresa se dedica al recupero pacífico de automóviles y posee un plantel de 25 empleados.

La actividad tiene dos grandes grupos de prestaciones

- El seguimiento satelital (GPS) con dispositivos que permiten conocer la ubicación en todo momento y, para el caso de robos, accionar el corte de combustible y alarmas.
- La interrupción del suministro de combustible, activación de alarmas e inicio de la emisión de señal de radio con la que se comienza la búsqueda del vehículo, todo activado a través de señal de radio o llamada telefónica a través de redes celulares, según el dispositivo que se trate.

ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA

La empresa poseía un aplicativo a medida de alcance muy limitado (básicamente cubría el seguimiento de clientes y vehículos, facturación y cuentas corrientes), con tecnología relativamente antigua (escrito en FoxPro para DOS) y que, adicionalmente, tenía problemas en la relación con su proveedor. Esta herramienta no lo proveía sino de algunos reportes más o menos básicos en el manejo de su negocio y siempre dentro de los tópicos arriba mencionados. Nada de contabilidad, finanzas, compras e inventarios, presupuesto.

Cuando la compañía adquirió **Calipso WAN**, lo hizo pensando que podía resolver sus problemas de facturación y cuenta corriente y esa fue la principal problemática que tuvo que enfrentar: la angostura de su proyecto.

Como resultado, el proyecto se hilvanó al contrario de lo planteado originalmente dado que advirtieron que la tecnología adquirida contaba con herramientas y soporte más que apropiados, lo cual dio lugar a que se dispusiera la ampliación del alcance de este proyecto modificándolo respecto de su estado original.



SOLUCIÓN

El producto adquirido fue **Calipso WAN en su versión full** que comprendió la siguiente funcionalidad: Ventas, compras, tesorería, inventarios, contabilidad y, próximamente, producción.

A la vez hubo que crear un **modelo propio de la actividad que cubriera la funcionalidad específica tal como el seguimiento de vehículos, productores, instaladores, brokers, compañías de seguro, siniestros, recuperos y un régimen de facturación de abonos con frecuencias y modalidades especiales**. No fue necesario realizar interfaces con otras aplicaciones; sólo exportaciones para presentación de tarjetas y palm-pc`s.

BENEFICIOS

Con la incorporación de las mejoras puede decirse que:

- Por primera vez la compañía está en condiciones de saber si gana o pierde, cuánto y cómo, y cuál es su situación patrimonial.
- Sujeto a la calidad de la operación del sistema, posee información de tipo financiera precisa y con datos prospectivos.
- Posee una amplia gama de información en materia comercial (relaciones clientes / vehículos / productores / brokers / compañías de seguro) con las facilidades de las herramientas de reporte, la arquitectura relacional de su base de datos y la inestimable facilidad de crear tablas y campos adicionales para todo propósito especial de la actividad.
- Ahora la empresa posee un seguimiento totalmente informatizado de los siniestros y sus resultados así como reportes sobre la eficacia de la operación de recupero.
- Las facilidades de diseño del workflow han favorecido el control interno por oposición de intereses al repartir funciones y procedimientos entre distintos usuarios.

CONCLUSIÓN

La instalación ha sido exitosa y el aplicativo continuará siendo desarrollado en las etapas que ya han sido definidas con el objetivo de informatizar la totalidad de las operaciones de la compañía.



www.calipso.com | info@calipso.com

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

