



## CASO DE ÉXITO

### HIGHLIGHTS

**Empresa:** Calrad Bolton S.A.  
(Electricidad Don Bosco)

**Ubicación:** Haedo, Buenos Aires.

**Rubro:** Venta y distribución de materiales eléctricos y servicios para la industria.

**Líder de proyecto:** Christian Radulovich  
(Director).

**Tiempo de implementación:** 6 meses.

**Miembro activo de la comunidad Vistage**



### SITUACIÓN DEL NEGOCIO

Electricidad Don Bosco, con sus 6 años de trayectoria en el mercado, entra en la categoría de aquellas empresas que en un reducido lapso de tiempo, consiguieron crecer y transformarse en una pyme con proyección de ampliación, distinción y desarrollo competitivo.

Desde sus comienzos, la compañía se encontraba en un proceso de crecimiento empresarial excepcional. Esta rápida evolución los enfrentó a una demanda de respuestas organizacionales que no pudieron ser llevadas a cabo correctamente. Como consecuencia de ello, comenzaron a emerger problemas de comunicación con los empleados (procesos internos) y con los clientes (procesos externos). Frente a esta situación, la empresa empezó a notar la falta de información en todos los niveles y la necesidad de realizar estadísticas de stocks, entregas y planificación de compras, entre otras cosas.

Motivados a buscar mayores niveles de eficiencia para encarar los nuevos desafíos que les presentaba el mercado, y con el firme objetivo de lograr un mejor grado de satisfacción en sus clientes, decidieron contactar a Tedear S.A. para implementar un software de gestión empresarial ágil y eficiente que se adaptara a sus necesidades.

Cuando les propusieron evaluar SAP B1, el primer pensamiento fue que era inadecuado un ERP de este nivel para una pyme de su envergadura. Sin embargo, luego de ver la demostración del servicio y despejar algunas inquietudes, comprendieron que el software poseía funcionalidades necesarias para el futuro de la empresa y se ajustaba a sus necesidades y presupuesto económico.

### RESULTADOS

**La principal expectativa fue obtener mejoras sustanciales en todos los procesos de la compañía y generar valor en:**

- Los tiempos de cotización, de picking/despacho y entrega del pedido.
- La información confiable generada para la toma de decisiones.
- El proceso de compra.
- La consulta de stocks online.
- Los indicadores de gestión e indicadores financieros.
- La disponibilidad y accesibilidad de la información desde un dispositivo móvil.

Con SAP B1, un ERP totalmente integrado con todas las áreas del negocio, pudimos ofrecerles la incorporación de addons que les va a permitir seguir escalando distintas funcionalidades desde WMS, a un ecommerce. Siempre con un funcionamiento y entorno muy amigable para el usuario.

### RETOS Y OBJETIVOS

Desde el 2011 la empresa se fijó la meta de establecer un fuerte compromiso con el cliente, ofreciéndoles como ventaja diferencial una atención única y personalizada.

Si bien hubo vientos de cambio en varios aspectos empresariales, esta evolución fue posible con el apoyo de sus empleados, proveedores y fieles clientes. El compromiso de todos los involucrados y la capacitación, que se llevó adelante según el plan previsto, contribuyeron también al éxito del proyecto.

SAP Business One cumplió con las necesidades que planteaba la empresa, y la implementación respondió a las expectativas para poder seguir creciendo, aportando nuevos productos y ofrecer el mejor servicio del rubro.

### BENEFICIOS

1. Creación de un sistema de búsqueda simple.
2. Implementación de buenas prácticas de SAP.
3. Bases para lograr un crecimiento ordenado.
4. Información de calidad para la toma de decisiones.
5. Control y gestión de stocks.
6. Integración de todos los procesos en un solo sistema.
7. Disponibilidad para operar desde dispositivos móviles.

### ¿POR QUÉ SAP BUSINESS ONE?

1. ERP integrado y escalable a un precio lógico.
2. Información online confiable.
3. Reportes de precisión para la toma de decisiones.
4. Integración.
5. Flujo de procesos online.

### LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE ELECTRICIDAD DON BOSCO.

“Tomamos la decisión de avanzar con la contratación de SAP B1, ya que luego de 2 años de una ardua búsqueda encontramos un servicio de calidad funcional que nos permitió adaptarnos al cambio cultural de la profesionalización, el cual es nuestro mayor reto. SAP B1 nos agrega valor en toda la gestión operativa del negocio y nos asiste en satisfacer las necesidades a nuestros clientes.”

**Christian Radulovich** - Director