
<< Experiencias _



Indice

- Problemática
- Enfoque Propuesto
- Implementación
- Beneficios
- ¿Por qué BlueChip?
- Próximos pasos



Grupo Newsan es líder en **Argentina** en la **fabricación, comercialización y distribución de electrónica de consumo y artículos para el hogar**. Tiene un portfolio de primeras marcas en las distintas líneas de producto: **Noblex, Atma, Siam, Philco y Sanyo**.

Industria: Electrónica | **Solución:** BlueChip Cash Flow | **Duración:** 3 meses | **Horas:** 500

Problemática

El **Grupo Newsan** está compuesto por **4 empresas** y a la fecha de comienzo del proyecto, no contaban con una visibilidad de un reporte de **Cash Flow Integrado** y disponible en tiempo y forma. Habían tenido dos **intentos fallidos de automatizar**, con la implementación de otras tecnologías, para la **confección** de un Reporte de Cash Flow **automatizado** y **consolidado.**

> El **Grupo Newsan** no contaba con un **cash flow** tanto real cómo proyectado automatizado, que implicaba **mucho tiempo** de **trabajo operativo**, con riesgo de error manual. Se realizaba un cashflow consolidando la información de la compañía de **forma manual** y se volcaban en **planillas Excel.**

> Elegimos a **BlueDraft** por haber demostrado un alto conocimiento en temas financieros y tener **experiencia tangible** con la herramienta **BlueChip-Qlikview**. También se evaluaron sus **precios competitivos** del mercado.

Ma. Lucila Armano, Lider de Planificación Financiera y
Diego Piña, Jefe de Business Intelligence, de NewSan.

Enfoque Propuesto

Grupo Newsan seleccionó **BlueChip** como solución integradora del **Reporte de Cash Flow.**

Consecuencia de sus experiencias fallidas en años anteriores, **BlueDraft** recomendó a **Newsan**, dar un **enfoque modular** a la solución propuesta, dividiendo **BlueChip Cash Flow**, en **3 fases de implementación**: Iniciando por la exposición de su información real ya contabilizada en su ERP, una segunda fase donde se adiciona información proyectada, y por último y como tercera fase, la inclusión de funcionalidades de Sensibilidad y simulación de Escenarios.

Para esta **primera fase**, los principales objetivos fueron:



La automatización de la generación del reporte



La posibilidad de incluir ajustes manuales a la contabilidad



La reducción en los tiempos de entrega de la información

Esta **estrategia de implementación**, se consensuo con el cliente, producto de cierta desconfianza por parte de los usuarios finales, en lograr los resultados pretendidos en el tiempo y la forma deseados. Por ello, se buscó un enfoque, donde se obtuviesen resultados de rápida visualización, y de gran impacto para la compañía.

Una vez que esta **primera fase** se puso en marcha, la compañía pudo comenzar a r**ecuperar la inversión realizada,** y la implementación de las **fases siguientes**, se vienen desarrollando con mayor naturalidad y confianza por parte de los involucrados.

> Las funcionalidades que más nos interesaron fueron la **actualización diaria del cashflow** y el **nivel de detalle** con que se muestra la información permitiendo **analizarla a alto nivel**, como así también hasta un cliente o proveedor particular.

Ma. Lucila Armano, Lider de Planificación Financiera y
Diego Piña, Jefe de Business Intelligence, de NewSan.

Implementación

Una vez definida la **estrategia** con la cual se diseñaría la solución, se comenzó con la **fase de implementación**, la cual tuvo como factor de éxito, **el equipo multidisciplinario que fue armado**.

1. Se **integraron** al proyecto, con un fuerte grado de **involucramiento**, responsables del área financiera, usuarios de dicha área, responsables del área de sistemas y un project manager.
2. Por el lado de **BlueDraft**, asigno al proyecto, un **equipo mixto** entre contadores, licenciados en administración, y consultores de sistemas, todos con **amplia experiencia** en el uso de **tecnologías Qlik** y en el desarrollo de proyectos y soluciones para las áreas financieras.
3. El **buen vínculo** entre todos los involucrados, fue inmediato, y más allá de las **dificultades y desafíos** que implican la implementación de proyectos tan complejos y con tantos interlocutores, los resultados se lograron en tiempo y en forma, y con el cumplimiento de los objetivos definidos en el inicio de los trabajos.

Las **metodologías de trabajo** de **BlueDraft**, permitían al cliente disponer de una **demostración del avance** de la solución planteada, y así visualizar los resultados que se venían obteniendo.

Al ser, dichos resultados, óptimos desde la **visión del cliente**, se fue generando **confianza** del PM y de los **usuarios de finanzas**, haciendo más simple la resolución de cada problema que apareciera durante la implementación.

Semanalmente se realizaban **reuniones de avances** y de **retrospectiva**, con el fin de trabajar los desvíos en los objetivos planteados, de modo eficiente.

Beneficios

Los resultados obtenidos fueron diversos:

1. **Automatización** en el Proceso de Armado del Reporte de CashFlow.
2. **BlueChip permite realizar:** Sensibilizaciones al modelo de modo muy simple. What If, Simulación Variables Controladas (Días de Stock) o Exógenas (Tipo de Cambio).
3. Generación de Reportes y/o Envíos de Mails automáticos a los interesados.
4. **Monitoreo de Proceso:** Actualización de Fuentes, Pendientes de Ejecución y/o Aprobación, Log de Modificación de Datos, permitiendo el seguimieto a los administradores de la solucion.
5. **Recuperación de Historia** en el caso que se requiera.
6. Disponibilización en forma diaria de la Información de **Oracle EBS** y de la **Bancaria**, en dependencia de la definición del usuario.
7. **Dashboard integrado** al CashFlow con Indicadores agregados.

> Los diferenciales que encontramos con BlueChip fueron tres: Confiabilidad en la información expuesta, Rapidez en el cálculo del resultado y Dinamismo en el análisis de la información.

> Con BlueChip logramos disminuir riesgos financieros e incrementar el nivel de análisis sobre los movimientos de caja. Y además nos otorgó un cashflow diario con el que antes no contábamos. Recomendamos la solución.

Ma. Lucila Armano, Lider de Planificación Financiera y
Diego Piña, Jefe de Business Intelligence, de NewSan.



¿Por qué BlueChip?

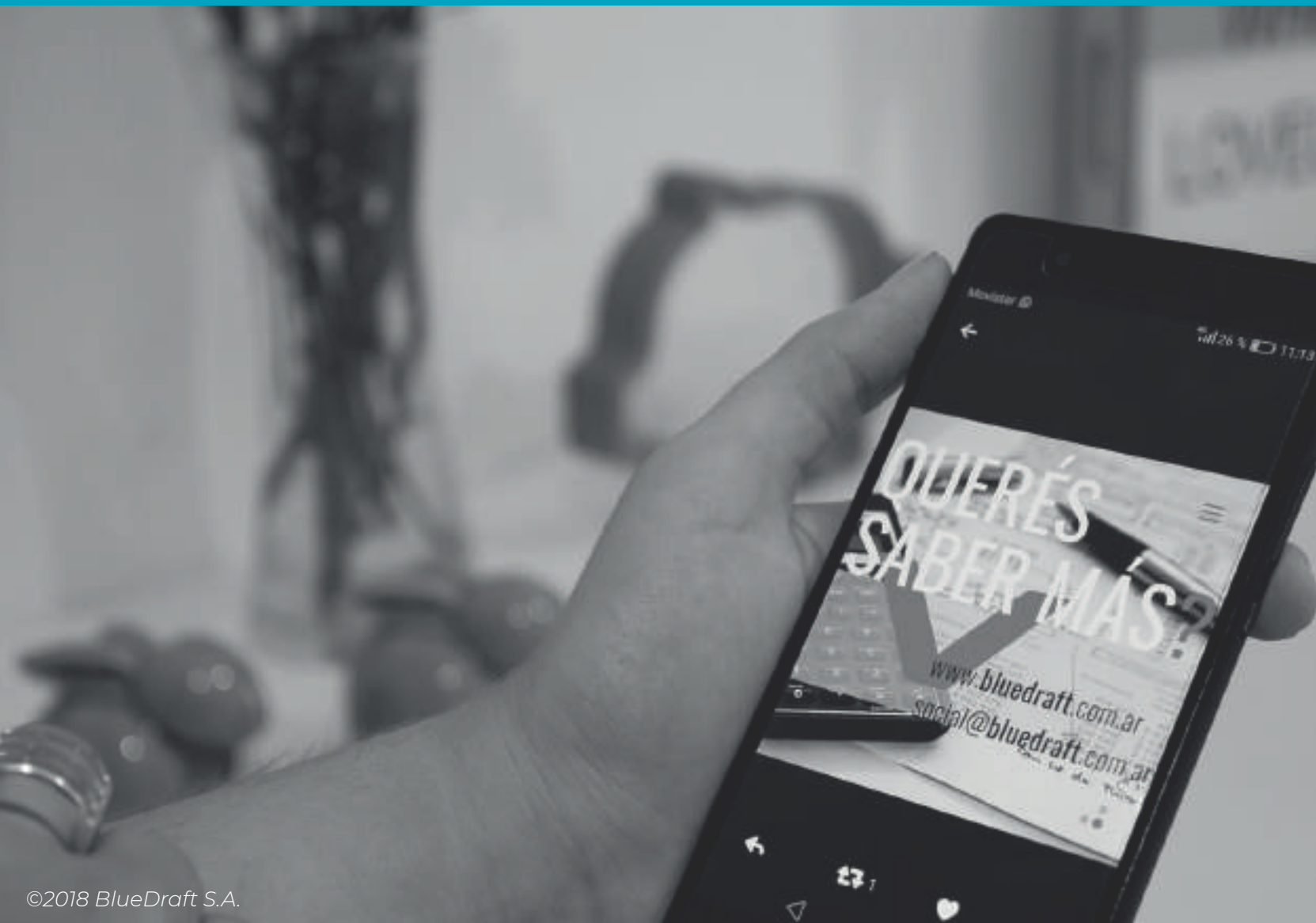
Una de las principales variables a considerar por **Newsan**, en la elección de **BlueDraft** como proveedor de este proyecto tan estratégico para la organización, fue la experiencia en la implementación de proyectos relacionados a **Procesos y Reportes Financieros**, como así también, su integración con el resto de los informes contables.

Próximos pasos

Durante mediados del **2016** se dio inicio a la **Fase II**, donde se incorporará información proyectada que dará aún **más valor a la Solución**.
Para **futuras fases**, las funcionalidades que más interesan son las posibilidades de contar con **Sensibilidades y Escenarios.**



www.bluedraft.com.ar
+54 11 5263-7100



©2018 BlueDraft S.A.