

1. Selección de la empresa

El grupo cuenta con contactos en tres empresas de producción de bienes: Guaymallén, SAEMSA e IEP de Iluminación.

En el caso de Guaymallén, el tamaño de la empresa es acorde a las necesidades del Trabajo Práctico, y el contacto es de la confianza de uno de los integrantes del grupo, pero su ubicación en el barrio de Liniers es un inconveniente para la mayoría de los integrantes del grupo, lo que dificultaría las entrevistas.

En el caso de SAEMSA, si bien su tamaño excede un poco los requerimientos de la cátedra se puede considerar aceptable. La ubicación no es un inconveniente en este caso pero el contacto, más allá de ser confiable, no dispone de información relevante a los efectos del Trabajo.

En el caso de IEP de Iluminación el tamaño es correcto, el contacto es confiable y con alta disponibilidad de información relevante. Si bien la ubicación es algo alejada, decidimos sortear este aspecto para tener tranquilidad respecto de la disponibilidad de información, y por ello elegimos a IEP de Iluminación.

2. Historia

En sus inicios (IEP) Industrias Electrotécnicas Puig se especializaba en la fabricación de aparatos reflectores para alumbrado en la ciudad española de Barcelona.

En el año 1966 pasa a formar parte del Grupo Simon, un holding de empresas del mercado eléctrico español con visionaria expansión hacia a los cinco continentes.

A principios de la década del 90 adapta nuevamente su estructura y su imagen, empezando a conocerse como IEP DE ILUMINACIÓN.

Finalmente, es en el año 1998 que IEP DE ILUMINACIÓN llega a la Argentina, convirtiéndose en el lapso de 12 años en la principal responsable de la comercialización de luminarias para toda América del Sur.

El Grupo Simon fue incorporando nuevos centros de producción y actualmente su presencia mundial alcanza a más de 50 países, con sede central en Barcelona (España).

3. Ubicación y características de la planta

La planta que relevaremos se encuentra ubicada en el Centro Industrial Garín, en el kilómetro 37 del ramal Escobar de la Ruta Panamericana.

Durante sus primeros años de actividad en el país, la empresa contó con planta de producción en la localidad de Munro (Buenos Aires) y oficinas comerciales en San Isidro (Buenos Aires), pero el creciente aumento de los volúmenes de venta fundados en la producción de luminarias de avanzada tecnología y diseños, demandó la instalación de una planta fabril de mayor tamaño y capacidad productiva.

IEP DE ILUMINACIÓN cuenta desde el año 2005 con instalaciones propias dentro del Centro Industrial Garín (provincia de Buenos Aires), garantizando rapidez operativa y de organización al reunir en un mismo lugar tanto sus áreas Comerciales como las de Producción y Almacenamiento. Además de esta planta, la empresa cuenta con dos

filiales ubicadas en las provincias de Córdoba y Santa Fe. También tienen filiales en Brasil, China y México y su casa matriz se encuentra ubicada en Barcelona, España.

La empresa cuenta con su propio Laboratorio de Luminotecnia para asegurar la máxima calidad y seguridad en sus productos.

Brinda, además, Capacitación y seminarios a profesionales e interesados del tema.

4. Estructura

En la planta de Escobar se desempeñan cinco gerencias: Venta a Obras Privadas, Venta a Obras Públicas, Administración, RR.HH. y Producción.

El área más importante es la de Producción, pero la de Venta a Obras Públicas también involucra buena parte del personal de la planta. Este área cuenta con un Departamento de Desarrollo de Productos donde se diseñan y certifican productos a medida ofrecidos a dependencias públicas del ámbito local.

5. Productos que ofrece

A grandes rasgos se trata de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de luminarias, farolas, columnas y soportes; ofreciendo soluciones de buena calidad en Alumbrado Público, Áreas Verdes, Alumbrado Industrial, Alumbrado Interior, e incluso en Iluminación con Sumergibles y Leds.

6. Sus clientes

Los clientes principales de la empresa son los gobiernos municipales y provinciales de todo el territorio nacional.

También realizan ventas a barrios y urbanizaciones privadas y, en menor medida, a plantas industriales y cooperativas de vialidad.

7. Sistemas de Información

IEP de Iluminación utiliza para la sistematización de sus procesos un sistema integral de ERP de la empresa argentina Sistemas Bejerman, denominado eFlex.

Utilizan gran parte de los módulos disponibles:

- Ventas y cuentas a cobrar
- Compras y cuentas a pagar
- Finanzas
- Producción
- Contabilidad
- Impuestos

- CRM
- Queries (Reportes)

8. Elección de los circuitos

En el contexto del Trabajo Práctico es necesario estudiar tres circuitos de la empresa relevada. Para la selección de los mismos tenemos en cuenta diversos aspectos.

En principio tres criterios objetivos a la hora de elegir los circuitos son la buena disponibilidad de información, fundamental para poder describirlos según los requerimientos de la cátedra; el soporte de los circuitos en los documentos, es decir que sean tan formales y repetibles como sea posible; y la selección de dos circuitos complejos y otro más bien simple, para poder analizar circuitos interesantes pero al mismo tiempo dar a basto con la fuerza de trabajo que puede reunir el equipo.

La disponibilidad de información está en buena medida garantizada por nuestro contacto. Se trata de la Gerente de RR.HH., quien tiene conocimiento de las distintas actividades que se realizan en la empresa, y acceso a los documentos sobre las mismas. En este aspecto ya pudimos conseguir diagramas parecidos a los cursogramas que estudiamos, aunque no se atienen a normas estándar y que además están muy fragmentados: dividen los circuitos en incumbencias muy limitadas.

Un circuito de nuestro interés, por la disponibilidad de información y su formalidad, resultó el de Ventas. Sin embargo en la empresa el mismo tiene varias particularidades, como que se encuentra especializado para ventas privadas o públicas, que se pueden realizar con transporte propio o externo, entre otras. Por este motivo lo consideramos muy complejo para llegar a un sólo cursograma de Ventas, y limitaremos el alcance del circuito estudiado.

En definitiva los circuitos elegidos serán Compra de materiales y entrada de inventario, Ventas con transporte propio y Cobro de facturas.