

SOFTWARE PHAROS

Software: Pharos
Versión: 1
Producido por: EPIC, GOLEM IMS GMBH



Este software está siendo implementado en **MEC LTDA. MANTENIMIENTO Y MONTAJES ELECTRICOS DE COLOMBIA** empresa prestadora de servicios en reparación y mantenimiento de motores eléctricos y cálculo, diseño, suministro, mantenimiento y reparación de sistemas de aire acondicionado ubicada en la ciudad de Barrancabermeja, nacida en el año de 1.990.

El software pharos es el sistema de información interno que posee la empresa y le permite la toma de decisiones gerenciales, lo que no podía realizar antes por encontrarse la información dispersa en varios archivos y mientras se consolidaba la información y se tabulada ya pasaba el tiempo por lo tanto no era eficiente ni oportuna esta información cuando llegaba a la Gerencia, además de tener que dedicar largos espacios de tiempo para realizar este trabajo.

VENTAJAS DEL SOFTWARE PHAROS

Pharos tiene varias VENTAJAS en relación a otros software en el mercado como son:

Importar datos desde las tablas que tenemos creadas en Excel donde se alimenta en forma diaria de acuerdo a los servicios prestados por la empresa.

Información presentada en gráficos que dice más que muchos números, permite una mejor interpretación de la información además de poder imprimirla, tanto los gráficos como los informes.

Es de uso muy fácil, una persona con mínimos conocimientos puede ser soporte para alimentar la información en forma ordenada y segura, estableciendo un plan único de cuentas para pharos interrelacionado desde la contabilidad de la empresa, así la Gerencia puede confiar en la decisión presentada en pharos para la toma de decisiones.

Sólo con observar los indicadores podemos reconocer inmediatamente el estado actual de la empresa en tiempos reales.

Permite llevar el control de varios negocios

No crea dependencia entre el fabricante y el usuario por el entrenamiento brindado durante el proceso integral de conocimientos, asesoría, manejo software, interpretación de la información mostrada, capacitación en finanzas, mercadeo, fácil manejo.

Nos obligó a realizar presupuesto, cultura que no se tenía en la empresa y ver la importancia de este en el proceso Gerencial.

Reconocer mediante la información presentada, los altos costos fijos que maneja la empresa y que era un desangre para ella, tomando como acción un mínimo de personal de base y el resto por la modalidad de prestación de servicios

Al ver las cifras de pólizas se analizó que estas no son tenidas en cuenta en su totalidad al licitar, y se está promediando el costo de estas mientras la aseguradora nos enseña los porcentajes que se deben manejar para el cálculo

Los costos de servicios que son tan altos en esta empresa, primero no se incluían en los costos de licitación, y segundo se buscó alternativas en la disminución de estos, como apagar equipos y luces innecesarias, cerrar llaves de agua cuando no se necesiten y no dejarlas abiertas, tapar

goteos, colocar clave a dos líneas telefónicas y justificar las llamadas nacionales.

Los altos costos de transporte de taxis, minimizarlos con la maximización del uso de la camioneta de transporte de la empresa planificando los servicios.

Los costos de alimentación disminuirlos haciendo una mejor planificación de los servicios para no tener que incurrir en ellos

La publicación en el diario oficial que se paga con empresas estatales no se calculaba en las licitaciones, generando una alta disminución de la utilidad, y la falta de disponibilidad del efectivo en el momento de pagarlo al iniciar el contrato

Se reconoció por medio de las cifras los altos costos del dinero por préstamos bancarios, y el impacto que estos tienen sobre las utilidades de la empresa.

Se pudo al fin conocer el comportamiento real de los ingresos del negocio

Iniciar cultura en el manejo de flujo de caja, ya que la empresa tampoco lo manejaba siendo de vital importancia para la organización

Ver gráficamente el margen de utilidad en tiempos reales teniendo en cuenta que los contadores locales no se dedican sino a presentar declaraciones de impuestos sin asesorar al empresario.

Analizando el comportamiento real de compra de nuestros clientes podemos hacer un mayor seguimiento por la periodicidad analizando causas, tomando acciones para mantener satisfechos los clientes, y consentir aún más aquellos que son constantes, e intentar acercamiento con aquellos que nos han dejado de comprar

Conocer cual es la participación de los productos rechazados y tomar acciones al respecto.

Poder tomar acciones para garantizar la satisfacción del cliente e insistir en el área de producción en HACER LAS COSAS BIEN DESDE LA PRIMERA VEZ con los resultados del módulo de calidad

La desventaja que presentaba la versión anterior es la doble digitación y dispendiosa tarea de alimentar los datos de todos los servicios que maneja el módulo de rendimiento, donde se controla por equipo, pudiendo llegar a 50 o 60 por mes y además no permitir la búsqueda en forma alfabética, mientras ahora ya permite la importación de datos la nueva versión.

CONCLUSION

Con pharos programa integral somos las empresas del futuro en el presente, teniendo en cuenta que las pymes del país, siendo el 99% de las empresas colombianas no están preparadas para los procesos de libre comercio, de globalización, competitividad y de la era de información, para lo cual nos forma pharos tan sólo a 40 empresas siendo insuficientes para los procesos venideros como el ALCA y otros tratados de libre de comercio que traen oportunidades para las empresas preparadas y fortalecidas.

Adjunto : PUC de pharos en Excel que facilita la búsqueda de la información para ingresar los datos a pharos.

Las ventajas y desventajas que siga analizando con la nueva versión las haré llegar, porque aún no poseo la nueva llave para hacer la actualización, y revisar los resultados del año inmediatamente anterior.

Claudia Patricia Roa Guzmán

Tecnóloga Empresarial y próximamente Profesional en Gestión Empresarial a diciembre de 2.003.