

Testimonio

La central de compras dedicada a la distribución de electrodomésticos en la zona centro de España bajo las enseñas Tien21, Confort y MediMax, **Grupo Proselco**, ha levantado un sistema de facturación automática que utiliza la Solución **DocPath® Docs-on-Demand** como puente entre su ERP, su infraestructura de impresión y otros canales como el e-mail y el fax.

La organización, que da servicio a cerca de dos centenares de tiendas de electrodomésticos bajo las enseñas Tien21, Confort y MediMax, se planteó a mediados del pasado año el desarrollo de un sistema de facturación automática con el objetivo de superar los obstáculos que implicaba la utilización de sistemas de impresión matriciales y disfrutar de las múltiples ventajas asociadas, por un lado, la eliminación del tratamiento manual de documentos y por otro, la disponibilidad de nuevas capacidades en la gestión y la salida de documentos.

El avance resultaba fundamental ya que **Grupo Proselco** gestiona diariamente entre 300 y 500 facturas; tenía, además, un carácter imperativo tras la modernización de los equipos de impresión que la organización venía utilizando hasta el momento con dicho fin. *“Con la sustitución de las impresoras matriciales por un nuevo equipo láser de HP LaserJet 9050, ya no era posible la conexión directa de nuestro ERP con el nuevo hardware de impresión externo y necesitábamos un puente que gestionara los requerimientos de impresión hacia el nuevo equipamiento de forma sencilla”*, explica el director de Sistemas de **Proselco**, Benjamín González.

En ese contexto y a raíz del desarrollo de una campaña comercial impulsada por el proveedor de soluciones de gestión documental **DocPath®**, el **Grupo Proselco** llegó al conocimiento de su Solución Docs-on-Demand, que se ha convertido en una pieza clave de su sistema de facturación automatizada. El consultor senior en TI de **Grupo Proselco**, Daniel Suárez, reconoce que *“nos planteamos la posibilidad de implantar una solución de desarrollo propio”*. No obstante y a la vista de las capacidades del sistema Docs-on-Demand, **Proselco** tomó la decisión de apostar por una solución estándar de mercado.

“Antes el proceso era manual, se paralizaba la gestión de pedidos que las tiendas realizan a través de la web, y se lanzaba la facturación, que normalmente se realizaba tres veces al día y exigía, además, imprimir por separado el bloque de facturas y el bloque de albaranes, para posteriormente llevar a cabo las necesarias uniones de documentos, una tarea que exigía tres o cuatro horas diarias de trabajo”, describe Suárez.

Una vez que el nuevo sistema ha entrado en producción en el **Grupo Proselco**, el proceso de facturación se lanza automáticamente y de forma desatendida una vez al día, al mismo tiempo que elimina el contacto del personal con los documentos. En lo que se refiere al ahorro de tiempo conseguido, Suárez indica que *“con el nuevo sistema, la impresión, la generación de copias y las tareas de adjuntar albaranes y facturas se realizan en menos de 20 minutos, con la ventaja añadida de que los documentos salen por orden con la consecuente optimización en el reparto”*.



DocPath Corp.
3360 Martin Farm Rd.
Suite 200
Suwanee, GA 30024, USA
Phone: +1 678-714-3400
Fax: +1 678-714-3401
e-mail: sales@docpath.com
n_a_sales@docpath.com (solo USA)

DocPath Brasil
Av. Goiás, 1800 - Sala 211
09550-050 - S. Caetano do Sul/SP
Brasil
Tel./Fax: +55 11 4221-3209
4221-5691
e-mail: vendas@docpath.com.br

DocPath Document Solutions, S.L
Sector Oficinas, 32-1ª planta
28760 Tres Cantos (Madrid)
España/Spain
Tel: +34 918 035 000
902 020 500 (solo España)
Fax: +34 918 035 143
e-mail: ventas@docpath.com