

CASO DE ÉXITO



JUMBALAY
ALIMENTOS

tacticsoft.net



JUMBALAY

ALIMENTOS

TSPLUS para TACTICASOFT: cuando migrar a la nube rinde en tiempos y en costos

¿Cuál es el motivo que lleva a las empresas a migrar a la nube? Empecemos por decir que más que un motivo, existen distintas situaciones que obligan a repensar el esquema de trabajo y que de pronto llevan la mirada a este tipo de solución. Vamos a conocer un caso real y reciente.



La PyME argentina Jumbalay, distribuidora de alimentos que atravesó un fuerte proceso de reinvención para sobrevivir al contexto de la pandemia, venía usando TACTICA CRM & ERP intensamente. Comenzaron siendo 10 personas y fueron sumando integrantes del equipo hasta llegar a ser 20 empleados

*tomando pedidos y facturando todo el día. **Todo venía bien hasta que...***

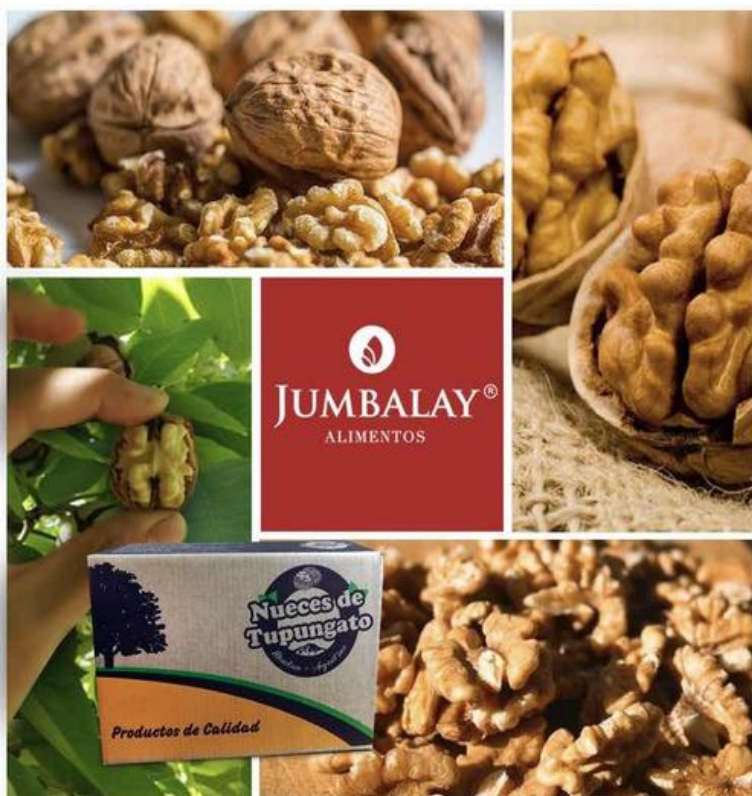
“De repente empezamos a tener problemas, notamos que el sistema estaba funcionando lento y no nos dábamos cuenta bien por qué. Llamamos al soporte técnico para dilucidar si era un tema de nuestra base de datos, de Internet, o qué... y nos llevó un tiempo darnos cuenta de lo que estaba pasando”, explica Maximiliano Aguirre, uno de sus dueños de la compañía.

Para estar completamente seguros de qué estaba sucediendo y tomar la mejor decisión, decidieron consultar a los especialistas de IT de Ikkyo Group y luego de

una revisión global de la situación llegaron a la conclusión de que el servidor local que la empresa utilizaba había quedado obsoleto pues no tenía ya suficiente capacidad y recursos.

Las alternativas eran dos: comprar un nuevo servidor (y asumir el costo en dólares sin financiación) o montar TACTICA en la nube, que en la práctica es como “alquilar” un servidor en la nube.

“Lo que hicimos en Jumbalay fue darles la posibilidad de probar un mes sin costo para que pudieran constatar cómo funciona la alternativa. Entonces constatamos que **el mismo reporte que llevaba 30 min en el servidor local, se lograba en 30 segundos utilizando los servidores de la nube y solo 3 segundos si, además, utilizamos TSPlus para TACTICASOFT**, una licencia para ingresar al sistema desde Chrome”, detalla Ariel Re de Ikyo Group.



El proceso de migración se realizó a través de Ikyo. En primer lugar se configuró una red segura entre las oficinas de Jumbalay y el servidor en la nube para proteger el acceso y luego se preparó el entorno de prueba en la nube, que consiste en copiar la base de datos completa del cliente, instalar las licencias de TSPlus para **TACTICASOFT** y probar el funcionamiento ya sea con el cliente de TACTICA apuntando al servidor en la nube o con el navegador Chrome accediendo al servidor. La diferencia era notable.



“Vimos que andaba bien, entonces planificamos la migración de un viernes a un lunes. Luego, para los puestos de trabajo, el poder utilizar TACTICA fue instantáneo ya que solo se requiere acceder a una dirección en la nube con el Chrome. Nos evitamos la instalación del cliente en cada máquina, y eso es un gran ahorro de tiempo.

La mejor opción en cualquier situación financiera

La alternativa de montar TACTICA en la nube es una solución a la que se accede con el pago de un fee mensual. El especialista Ariel Re explica que entre las ventajas de ingresar a esta modalidad está la posibilidad de generar un VPN (Red privada virtual) entre la nube y la empresa para contar con un canal seguro y libre de hackers, de modo que cualquier persona tan solo escriba su clave y acceda al sistema, sin instalar nada y pudiendo tomar registros de las acciones de cada integrante del equipo, incluso de los que trabajan remoto. Asimismo, cuando la empresa quiera aumentar recursos para que funcione mejor o sumar memoria, también puede hacerlo de manera muy simple.

Esta simplicidad, seguridad y agilidad en la adaptación a los cambios en las dinámicas del equipo hacen que la opción de la nube sea la más conveniente, aún en el caso de que la empresa contará con la liquidez como para comprar un hard propio. “La inversión inicial es tan mínima que te permite dinamizar el negocio, aumentar el rendimiento y todo esto sin un desembolso inicial de dinero que puede ser destinado estratégicamente a otros destinos”, enfatiza Ariel.

Crecimiento continuo



Desde Jumbalay explican que las mejoras son una constante para poder estar siempre preparados para los cambios de timón que requiere el contexto. Por eso, la empresa está trabajando en la implementación de más módulos para seguir sacando el mayor partido a las funcionalidades del sistema de gestión, explicó Maximiliano.

Lo que en la práctica surgió como una problemática, al final terminó siendo un punto de inflexión que los llevó a una instancia superadora. Contar con aliados y especialistas estratégicos permite aprender de las experiencias en cada paso.

Acerca de Jumbalay

La empresa es una distribuidora de alimentos regionales con centro de distribución ubicado en Vicente López, Buenos Aires. Antes de la pandemia trabajaba casi exclusivamente para el sector gastronómico, como proveedores de una gran variedad de productos. Hoy, sumergidos de lleno en un nuevo contexto socio-económico, el equipo decidió desarrollar una estrategia centrada en el público consumidor final a través del servicio de delivery.

Aceites, aderezos, fiambres y quesos pasaron a ser algunas de las “estrellas” de la temporada pandemia 2020 y eso les permite mantenerse activos. “Atendemos a particulares, comercios, cadenas gastronómicas, y hacemos envíos al interior del país”, detalla Maximiliano Aguirre y se definen como una pyme en crecimiento, que desde que nació se mantiene en constante avance y enfrenta todos los desafíos con estrategias que le permitan seguir sumando.