



La verticalización del sector consumo

Los sectores aceitero y lácteo son los mayores beneficiados por la alianza entre SAP y altim. Dos soluciones verticales específicas para ellos les ofrecen una solución integral de negocio basada en las nuevas tecnologías para optimizar sus negocios y ser más competitivos.

Desde 2001, año de su constitución, altim tuvo claro que necesitaba consolidarse como una consultora de prestigio dentro de un mercado ya maduro como el de las tecnologías de la información. Para lograrlo, una de las medidas tomadas fue su acuerdo de colaboración con SAP España. “Con las soluciones mySAP All-in-One, altim apuesta fuertemente por el sector del consumo y elabora las soluciones del sector aceitero y lácteo”, explica Jorge de la Calle, director de la compañía. Se trata de olium@altim y lacteal@altim, orientadas a cubrir las necesidades del sector: control de los costes de producto, planificación de la producción, costes de distribución, control de stock, fechas de caducidad, trazabilidad, etc.

Ambas organizaciones colaboran en el desarrollo de una estrategia de implementaciones de sistemas de gestión integral preconfiguradas y escalables, basadas en el conocimiento del sector y las necesidades de los clientes. Puesto que realizan implementaciones con un tiempo y precio definidos, se han convertido ya en una referencia en el mercado de las soluciones de negocio preparadas en el sector del consumo. “En nuestra estrategia de verticalización de las soluciones de SAP, altim ofrece al mercado un

conocimiento del sector y del producto basado en experiencias en implantaciones similares, conociendo las necesidades de los clientes, así como las últimas tecnologías”, explica De la Calle. Pero no solo eso, altim cuenta

también con un departamento de I+D que se encarga de testear las nuevas aplicaciones ofrecidas por SAP y buscar soluciones de adaptabilidad de esas nuevas funcionalidades a las necesidades detectadas en el sector: “las soluciones de altim pretenden ser dinámicas, capaces de adaptarse a las necesidades de las organizaciones, tanto técnicas, como coyunturales de los sectores”, afirma el directivo.

Productos más cercanos

“El sector del gran consumo camina hacia soluciones que acerquen nuestros productos a los clientes de una forma sencilla y amigable”, explica Jorge de la Calle. Por eso es necesario que dispongan de portales empresariales, herramientas para la actualización de pedidos, gestión inmediata de la cadena productiva... Como comenta el director de altim, “sin sistemas integrales es muy difícil poder ofrecer soluciones a estas necesidades”. Da la casualidad de que SAP y altim las tienen, y a ello se añade que conocen el mercado y se basan en las nuevas tecnologías para conseguir optimizar los procesos y ser cada día más competitivos. Toda una ventaja para el cliente.

