

Caso de Éxito

Un apoyo fundamental para la reingeniería de procesos y la mejora continua

Con Sage X3, Mafesa confía en un futuro de crecimiento al poder dar mejor servicio a los clientes

Mafesa es una empresa familiar nacida en 1958, dedicada a la distribución de productos férricos, servicios asociados como corte láser, y a la elaboración de armaduras para la construcción. Desde sus seis centros ofrecen a sus clientes soluciones globales en todo tipo de hierro y acero. Necesitaban un sistema que favoreciera las sinergias y coordinación entre las diferentes plantas, y que diera respuesta al nuevo enfoque de negocio sustentado en aumentar la oferta de servicios alrededor de sus productos.

Beneficios clave

- La información está consolidada y compartida entre los seis centros de trabajo, favoreciendo las sinergias entre ellos
- Estandarización y reingeniería de procesos, ajustados al sector
- Mayor agilidad en la organización de procesos y toma de decisiones
- Da respuesta a un nuevo enfoque de negocio orientado a aumentar los servicios de valor añadido al cliente.
- Impulsa las diferentes líneas de negocio de la empresa, completando la labor de distribución con nuevas actividades de producción
- Su estructura orientada a la integración y el cloud, permite estar preparados para cualquier reto en el futuro, como un portal para clientes



mafesa

Empresa
Mafesa

Localización
Barcelona

Sector
Fabricación

Solución
Sage X3

Partner
Vint-13 Consultoría

Sage

**Objetivo: la excelencia**

La dirección necesitaba agilizar los procesos administrativos y contables, entre ellos la gestión de compras, las recepciones de material, y visar las facturas de proveedores. Antes de Sage X3 había un gran problema: muchas bases de datos, y cada planta la suya.

En lo que a control de inventario se refiere, precisaban un doble control del stock de productos, tanto por kilos como por unidades. Llevar a cabo una estandarización y reingeniería de procesos. Y para ello había que revisar todas las definiciones de productos, lo que les iba a permitir no sólo una identificación más precisa, sino lograr sus objetivos de trazabilidad. Es más: que la trazabilidad se mantuviera al compartir materiales entre plantas.

Su anterior solución de gestión no les permitía fomentar la coordinación de los centros y las sinergias. Estaba enfocada únicamente a procesos transaccionales de compra y venta de mercancías. Faltaba dar soporte informático al valor añadido que proporciona MAFESA, que les permitiera controlar procesos de transformación y fabricación.

“Llegamos a analizar y valorar ocho sistemas distintos de gestión, y previamente contratamos una consultora externa que nos ayudó a definir los requerimientos. En la fase final, no sólo se consideró la opinión del equipo directivo, sino también la de los propios usuarios clave. Entre todos elegimos Sage”



Ágiles en el servicio y la toma de decisiones

Tras evaluar las propuestas y demostraciones de ocho fabricantes, en Mafesa optaron por Sage X3 por ser la solución que ya de por sí cumplía con la mayoría de los requerimientos de forma estándar, sin precisar para ello desarrollos específicos.

Sage X3 demostró estar sobradamente preparada para la dimensión de empresa que es ahora Mafesa: una organización mediana con una importante proyección de crecimiento. Es capaz de dar respuesta a las necesidades presentes, y dar recorrido para los próximos años.

Su renovada interfaz de usuario es aprovechada por los casi 80 empleados que día a día utilizan Sage X3 desde hace casi un año en sus respectivos departamentos, y repartidos en los seis centros de la organización: administrativos, comerciales, departamento de compras, contabilidad, taller... todos ellos comparten un entorno de trabajo común, con sus diferentes herramientas, evitando de este modo islas de información.

Pudieron además comprobar la facilidad de implantación respecto a otras propuestas: no en vano fueron realmente seis los arranques, uno por cada planta. Y prescindiendo de migrar información histórica, aprovecharon para hacer una reingeniería de procesos. Cambiaron productos y artículos, que antes eran más genéricos para estar ahora mucho más detallados y mejor identificados. Este cambio les ha proporcionado la base para una completa trazabilidad.

“Sage X3 está totalmente alineada con nuestra filosofía de ser una empresa ágil en servicio y toma de decisiones. Y nos permite bastante margen de autonomía en cada planta.

#GentMafesa: cultura de servicio al cliente

“Sage X3 se ha convertido en el corazón de la gestión empresarial de Mafesa, integrando además las aplicaciones de control de maquinaria que ya tenían.

En Mafesa reconocen que el proceso de cambio no fue fácil: nuevas herramientas, nuevos procesos, trabajar de forma diferente... Tras completar una formación exhaustiva, el cambio ha merecido la pena.

“Uno de los motivos clave, más allá de la parte tecnológica y empresarial que suponía la adopción de Sage X3, fue darnos cuenta de la cultura de servicio al cliente de Sage. En Mafesa tenemos interiorizado un concepto clave: #GentMafesa. Para nosotros define el ADN de cada miembro del equipo en el sentido de entrega y compromiso para con el cliente.

Conectamos con Sage en este mismo sentido: la proximidad y compromiso con el cliente. Hablar el mismo idioma y compartir actitud facilita muchísimo las cosas. Tenemos claro que fue un punto clave a su favor: tener un interlocutor alineado en este sentido.

Al elegir a Vint-13 no solo buscábamos un partner para la implantación, sino que queríamos un proveedor que nos pudiera acompañar en los nuevos retos y proyectos que tenemos planificados para los siguientes años. Y Vint-13 nos lo puede garantizar”.



“Tenemos claro que en los próximos años el cambio seguirá. Y Sage X3 es el corazón, el punto de inicio de un proyecto mucho más ambicioso.”

Ramón Ruiz

Controllor General de EMAC® Grupo

Una base sólida para afrontar los retos futuros

Tras casi un año de funcionamiento, la información histórica va a empezar a dar sus frutos, y el departamento de compras será sin duda uno de los beneficiados gracias a las herramientas analíticas de Sage X3.

En Mafesa tienen claro que la tecnología debe ayudar a dar más a los clientes con un menor esfuerzo, facilitando la relación en el día a día. En este sentido, en un futuro próximo van a apostar por la multicanalidad, ofreciéndoles portales para la admisión de pedidos en formato electrónico.

“Cada organización tiene sus necesidades y objetivos y lo que vale para unos puede no valer para otros. Pero para aquellas empresas medianas con proyección que precisan del difícil equilibrio entre el control y la agilidad, Sage X3 es sin duda alguna la mejor solución”.



Sage

© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.