

Caso de Éxito : Imex

Sage ERP X3

Imex consigue un entorno de trabajo multiempresa muy ágil con Sage ERP X3



Sumario

Perfil del cliente

Imex es un grupo empresarial, creado en 1995 y orientado inicialmente a la comercialización de productos y equipos para cirugía oftálmica. Tras lograr cubrir todo el territorio nacional, crear su departamento de marketing y consolidarse en el mercado nacional, Imex ha ido ampliando sus líneas de negocio adoptando también la distribución de productos y equipos de Urología, Cardiología, mobiliario socio-sanitario, clínico, hospitalario y residencial y Microbiología.

Situación

Al ser un grupo, los departamentos de Logística y Administración necesitaban un entorno de trabajo muy ágil ya que se recibían y emitían multitud de documentos de las distintas áreas de negocio. Además, era necesario mantener una trazabilidad total de todos los productos y una gestión eficaz del control de stocks.

Solución

Sage ERP X3 con los módulos de Compras, Ventas, Almacén, Finanzas y Producción.

Nº usuarios: 24.

Beneficios

Se ha conseguido un entorno de trabajo multiempresa muy ágil con una trazabilidad total de los productos y un control exhaustivo de los stocks

Perfil de Imex

Imex es un grupo empresarial nacido en 1995, con sede en Paterna (Valencia), orientado inicialmente a la comercialización de productos y equipos para cirugía oftálmica. Tras lograr cubrir todo el territorio nacional, crear su departamento de marketing y consolidarse en el mercado nacional, Imex fue ampliando sus líneas de negocio adoptando también la distribución de productos y equipos de Urología, Cardiología, mobiliario socio-sanitario, clínico, hospitalario y residencial y Microbiología.

Estas áreas de negocio tienen estructuras puramente comerciales que cuentan además, con departamentos de Administración, Calidad, Prevención, Servicio Técnico, RR.HH, Logística, Informática, Marketing y Comunicación que prestan servicios outsourcing especializados a todas las áreas de negocio.

El equipo humano de Imex se compone actualmente de 80 personas. La plantilla está acorde a las necesidades de la compañía para adaptarse tanto a las exigencias y circunstancias del mercado como de sus clientes.

Las diferentes áreas de negocio a las que se dedica Imex le permite mantener acuerdos con proveedores como Carl Zeiss, Abbot, Hill Rom o General Electric. Todos sus productos, se comercializan bajo acuerdos de exclusividad para toda España, y en algunos casos, también para Portugal. Sin embargo, su área de influencia va más allá y también han contribuido a implantar productos en países como Inglaterra o Dubai.

La oferta de productos y equipos es muy amplia: Fungibles necesarios para antes, durante y después de las cirugías; plataformas láser para corrección de miopía, hipermetropía y astigmatismo; camas, colchones, grúas, camillas de exploración; mobiliario hospitalario, clínico y residencial; proyectos integrales de interiorismo clínico y hospitalario; dotación integral de mobiliario especializado; ultrasonidos para tratamiento no invasivos de urología oncológica y urología general, mallas de incontinencia urinaria; desfibriladores, electrocardiógrafos y proyectos de cardioprotección.

Imex trabaja para clientes de todo tipo: Hospitales, clínicas, residencias, geriátricos, centros de salud públicos y privados, además de organismos públicos y privados, Instituciones, grupos sanitarios con cobertura nacional, corporaciones, etc.



La compañía pretende afianzar y promover en el mercado la figura de "Medical Partner" creciendo en número de personas, servicios y productos a disposición del cliente.

Esta oferta de productos tan grande y la necesidad de conseguir un entorno de trabajo ágil hacen que los responsables de la empresa se planteen encontrar en el mercado un nuevo proveedor que ofreciera, no sólo una solución adecuada a las necesidades presentes y futuras de la compañía, sino que fuera abierta para realizar desarrollos propios y satisfacer mejor a los clientes.

Problemática de gestión y necesidades

La compañía se encontraba con diferentes problemáticas. Según palabras de José Romeu, Director de Logística de Imex, *"cada vez que necesitábamos cambiar de empresa para realizar un cambio en cualquier documento, asiento, consulta, etc. había que salirse del programa y volver a entrar en una nueva empresa, lo que generaba importantes pérdidas de tiempo y retrasos. Además, necesitábamos automatizar el proceso de facturación entre empresas del Grupo. Por otra parte, se generaban documentos con muchas líneas lo que ralentizaba los equipos informáticos, y por lo tanto, la documentación a realizar."*

Por último, continúa comentando José Romeu, "trabajábamos con programas muy cerrados, para cualquier modificación debíamos esperar meses a que nos la realizaran, nosotros no podíamos cambiar nada. Estas largas esperas, hasta que se realizaban los desarrollos informáticos, hacían cambiar constantemente nuestra forma de trabajo para realizar de manera manual lo que el programa informático no podía realizar, con lo que se producían errores y retrasos".

Por todo lo comentado anteriormente, las necesidades de la compañía eran muy claras y se podían resumir en los siguientes puntos, según comenta José Romeu:

- **Entorno multiempresa:** Los departamentos de Logística y Administración realizan la gestión de un Grupo de empresas, por lo tanto necesitábamos un entorno de trabajo muy ágil en el que cambiar de empresa fuera una tarea sencilla. En nuestra gestión diaria recibimos y emitimos multitud de documentos de distintas empresas del Grupo por lo que era muy importante solucionar este problema.
- **Trazabilidad total:** La mayoría de las empresas del Grupo son de la rama sanitaria por lo que están obligadas a mantener una trazabilidad total de todos sus productos, además casi todos estos productos

vienen identificados con lote, fecha de caducidad y número de serie, lo que genera un gran volumen de información.

- **Depósitos de clientes:** Nuestras prótesis se encuentran en depósito o consigna de nuestros diferentes clientes, por lo que se nos genera un problema de control de stocks. Debemos saber dónde se encuentra exactamente cada prótesis, cuando se ha enviado, cuando se implanta, etc.
- **Autonomía:** Necesitábamos un software más abierto para poder hacer nuestros propios desarrollos y satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes.



Elección del ERP

Como comenta José Romeu, “Imex contactó con muchas empresas de software y se les planteó nuestras diferentes problemáticas. La mayoría de ellas fueron desestimadas por el modo de funcionamiento de la parte multiempresa. Con las empresas finalistas se hizo un estudio de nuestras necesidades para ver como se solucionaban con cada ERP”.

José Romeu añade “la selección se hizo en base a criterios de funcionalidad, costes y posibilidades de crecimiento. En los últimos años hemos experimentado un gran aumento tanto en cifra de negocio, personal y número de empresas a gestionar, por lo que necesitábamos un ERP con grandes posibilidades de crecimiento. Sage ERP X3 fue la solución elegida”.

Inicio, fases y duración de la implementación de la solución

El principal problema durante la implementación fue la integración de las distintas empresas, en una base de datos única. Cada una de las empresas del Grupo se encontraba en una base de datos distinta y cada empresa tenía sus clientes, proveedores, cuentas contables, etc. y muchos de ellos eran comunes a varias empresas, por lo que se realizaron numerosos “mapeos” para agrupar todos estos datos.

José Romeu comenta en ese sentido: “desde unos meses antes al arranque, los consultores fueron parametrizando el programa y nosotros haciendo comprobaciones y validando estas parametrizaciones. Se dio una formación básica a todo el personal, sobre todo a los responsables de Área, para que cada uno de ellos fuera realizando las pruebas necesarias en su área funcional”.

Según comenta el Director de Logística de la empresa, “el arranque fue duro aunque satisfactorio. Un viernes por la tarde empezamos con la importación de los distintos datos. Este proceso, como he dicho antes, fue el más complicado puesto que a medida que integrábamos más datos se producían nuevos problemas que poco a poco fuimos solucionando. Este proceso fue realizado por 3 personas durante todo el fin de semana. El lunes por la mañana ya solo quedaban unos pocos problemas por solucionar que fueron resueltos por los consultores de Sage llegados esa mañana. Aproximadamente, el lunes sobre las 11.00 horas empezamos a realizar las primeras tareas con el nuevo ERP y progresivamente conforme se realizaban las comprobaciones, y en su caso modificaciones, se empezaron a realizar tareas más

complicadas. El martes ya estábamos trabajando al 75%.”

Respecto a los desarrollos, al inicio se arrancó con los necesarios y progresivamente se han ido instalando el resto.

Situación actual del proyecto

Según palabras de José Romeu, “en la actualidad, el proyecto inicial se encuentra implantado en un 95%. Las áreas de la empresa donde se han realizado estas implantaciones han sido Logística y Administración. Actualmente, en el área de Servicio Técnico, estamos realizando la implantación del módulo SAT y el acceso a este módulo vía web, aunque constantemente nos siguen surgiendo nuevas necesidades que nuestro departamento de Desarrollo va realizando con el soporte de Sage”.

Principales ventajas de la solución ERP implantada

La principal ventaja que Sage ERP X3 ha aportado a Imex han sido la robustez y la rapidez.

Debido a su estructura multiempresa, Imex ha ganado mucha agilidad en la realización de los pedidos de compras o ventas, gracias a los respectivos módulos de compras y de ventas de Sage ERP X3. Según José Romeu, “ahora es muy fácil realizar los pedidos necesarios, independientemente de la empresa que los emita. En este punto han contribuido de manera especial los desarrollos realizados en los módulos de tarifas. Respecto a la recepción y envío de productos, también ha mejorado mucho con la entrada y salida de prácticamente todo el género mediante lector de código de barras”.

Por último, el directivo de Imex destaca del módulo de ventas la navegación entre documentos relacionados entre sí, lo que hace muy fácil poder consultar todos los documentos relacionados con una consulta.

Un área que ha mejorado de forma sustancial con la implantación de Sage ERP X3 ha sido la gestión de los stocks y del almacén, ya que garantiza la máxima coherencia y un seguimiento del estado del stock en tiempo real. Admite además, todo tipo de parámetros en cada planta gracias a una gestión de múltiples plantas, múltiples almacenes y múltiples ubicaciones, lo que supone un beneficio para una compañía como Imex que maneja un amplio catálogo de productos, de muy diferente valor, tamaño y procedencia. José Romeu destaca de este módulo “la facilidad para realizar

inventarios y movimientos de género entre las distintas ubicaciones de cliente que tenemos”.

Contabilidad y Tesorería

Las principales ventajas que José Romeu destaca en el área de contabilidad y tesorería es que “Sage ERP X3 es un programa potente pero que aún queda por desarrollar y descubrir. Tiene una gran facilidad de movilidad a través de las pantallas, por ejemplo desde la ficha del tercero se puede acceder a las facturas emitidas o desde un asiento al saldo de la cuenta. Además, existe una adecuación constante por parte del departamento técnico de Sage según las modificaciones y reformas contables”.

Esta solución permite tanto sacar información de la base de datos como la exportación de informes a distintos programas. Estos informes se pueden adecuar a las necesidades de la compañía, pudiéndose filtrar según los criterios que se establezcan.

Adaptaciones a medida e integración con otras soluciones

Durante la implantación de Sage ERP X3 se han realizado varias integraciones a medida, entre ellas cabe destacar la generación de los códigos de barras EAN13, EAN14 y EAN 128 mediante la integración con Maewin (programa especializado en códigos de barras), el cálculo del plazo medio de entrega de proveedores, la gestión de transportistas, las tarifas de gratuidad en compras, las condiciones de pago-cobro a nivel de sociedad, los pedidos de depósito y su consiguiente funcionalidad respecto a la valoración de almacén, los traspasos entre ubicaciones de clientes, los kits de venta personalizados por cliente y, por último, la generación de workflow para avisos de envío a clientes.

Además, se ha realizado la integración del programa con QlikView, software de business intelligence para explotación de la información.

José Romeu concluye que “nuestro nivel de satisfacción global con la solución es alto y pretendemos realizar los desarrollos necesarios para tener aún mejor control, mayor rapidez y más adaptación a las necesidades de cada cliente”.



INFORMACIÓN COMERCIAL

Tel: 900 878 876

infomge@sage.es

www.sage.es/granempresa

ES-CSX3-2009

