

Sage Murano

Daplast 'viste' estadios de fútbol en todo el mundo, con la ayuda de Sage Murano y los servicios de IDESA



Ciente

Daplast

Perfil

DAPLAST es una compañía especializada en la inyección de plásticos, que inició su actividad en 1973 como fabricante de envases para la agricultura. Desde los '80, también se dedica a la fabricación de asientos y tribunas para todo tipo de instalaciones deportivas.

Localización

Córdoba

Solución

Sage Murano

Objetivos

Dotarse de un ERP integrado y flexible, que fuera capaz de soportar el crecimiento de la organización.

DAPLAST es una compañía especializada en la inyección de plásticos, que inició su actividad en 1973 como fabricante de envases para la agricultura.

En los '80, su espíritu emprendedor la llevó a iniciar una nueva aventura: la fabricación de asientos y tribunas para todo tipo de instalaciones deportivas.

La empresa, ubicada en Córdoba capital, cuenta con 60 empleados, 20.000 m2 de instalaciones y transforma 3.000 toneladas de plástico al año.

Sus producciones para la agricultura y para las instalaciones deportivas han ido de la mano y hoy representan, respectivamente, un 40% y un 60% de su facturación anual, que ronda los 8 millón de Euros.

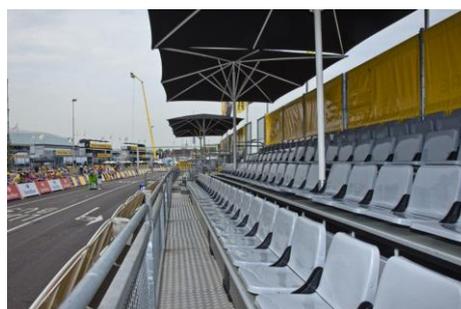
La flexibilidad en los envases y la cercanía a los clientes han situado a DAPLAST como un proveedor de referencia para todo tipo de cooperativas, con presencia destacada en Almería.

En los '90, asimismo, la firma se convertía en uno de los principales fabricantes nacionales de asientos y tribunas y suministrador del Circuito de Velocidad en Jerez de la Frontera. Hoy, entre otros, la organización provee sus productos a los principales equipos de fútbol españoles de primera y segunda división.

Ya en los '90, DAPLAST también trazó una ambiciosa estrategia de exportación para sus asientos y tribunas, que le ha convertido en suministrador de este tipo de productos para instalaciones deportivas en más de 50 países de los cinco continentes.

Hoy, en un entorno de crisis, DAPLAST mantiene sus ventas nacionales y registra, año tras año, un incremento de alrededor de un 15% en sus exportaciones, con la mirada puesta en los mayores eventos deportivos del mundo.

‘Sage Murano ha mejorado nuestros tiempos y costes y ha facilitado la toma de decisiones en la organización, gracias a la disponibilidad de información completa y rápida de acceder.’



‘Igual de importante que el software, era encontrar un socio en TIC capaz de acompañarnos en nuestra evolución.’

Necesidades y despliegue de Sage Murano

El ímpetu de DAPLAST en la innovación y el emprendimiento, hacía necesario un software de gestión que fuera capaz de soportar el crecimiento de la organización. En aquel entonces, la compañía utilizaba diferentes herramientas: los aplicativos ContaPlus y FacturaPlus de Sage en facturación y contabilidad, un desarrollo propio para el control de producción y almacén, y otra solución distinta para la gestión de las nóminas, todas ellas independientes y sin posibilidades de intercambiar información.

Consciente de estas carencias, en 2010 la organización decidió desplegar un nuevo sistema de gestión ERP integrado y muy flexible, debido a que los parámetros manejados por la compañía, sobre todo en la fabricación de tribunas y asientos, cambiaban en cada proyecto. “Nuestro objetivo principal era agilizar la toma de decisiones y mejorar la calidad de la información, el tiempo necesario para su procesamiento y para la elaboración de informes”, explica D. Rafael Pérez-Esparza, Gerente de la organización.

“También queríamos eliminar la duplicidad de datos, causada por el uso de distintas herramientas e integrar todos estos sistemas en una única suite de gestión”. Con el despliegue de un ERP, la compañía también esperaba mejorar la comunicación y la integración entre sus diferentes áreas y departamentos.

DAPLAST evaluó diversas soluciones de gestión, entre ellas, Sage Logic Class, “cuyo fabricante ya conocíamos a través de FacturaPlus y ContaPlus”, explica el portavoz de la empresa.

La elección final recayó en la suite ERP de Sage debido a su funcionalidad, su coste y la facilidad para volcar la información contable desde las herramientas antes mencionadas. “Igual de importante que la selección del software, en este proceso, era encontrar un socio en TIC capaz de acompañarnos en nuestra evolución. Dar con IDESA, como el proveedor de servicios TI de Sage en Córdoba, fue todo un acierto. Su cercanía, profesionalidad y calidad humana quedaron patentes en las demos de Sage Logic Class, como una garantía adicional para el éxito del proyecto”, añade Rafael Pérez-Esparza.

La implantación de Sage Logic Class en DAPLAST se inició a finales de 2010 y se llevó a cabo en varias fases, abordando primero el despliegue de la parte contable y de gestión y, después, la producción. “El estándar de la solución resolvía nuestras necesidades casi al 100%, a pesar de las diversas áreas en las que trabaja la organización. No se necesitaron desarrollos a medida, salvo pequeños ajustes en los módulos de producción, control de negocio y CRM”, comenta el Gerente de la empresa.

Todas las tareas de análisis, consultoría e implantación de Sage Logic Class se llevaron a cabo por IDESA, que hoy presta el soporte y mantenimiento de la solución.

En 2012, la compañía de servicios TI cordobesa también llevó a cabo la migración de todo el sistema informático de DAPLAST a la nueva suite Sage Murano, sin complicación. En la actualidad, la suite está en pleno funcionamiento en las áreas financiera, de compras, ventas, logística y producción, y se utiliza por 25 empleados de la organización.

Expectativas tecnológicas cumplidas

“Entre los principales beneficio de Sage Murano, está la integración de la información. La incorporación de todas las áreas de la empresa a una única suite de gestión ha eliminado las duplicidades en los datos y en las tareas, y ha facilitado el flujo de información y la comunicación en toda organización”, asegura Rafael Pérez-Esparza.

Para el Gerente de la firma, en el área financiera destaca especialmente el Módulo de Análisis de Negocio de Sage Murano, “que nos ha dotado de mucha rapidez para lanzar consultas y obtener todo tipo de informes”. En la producción, a su vez, el despliegue de Sage Murano ha supuesto una mejora importante respecto al programa a medida anterior, en aspectos como la asignación de costes o la trazabilidad.

“Al integrar las ventas con las previsiones de compra y con la producción, se ha optimizado todo el proceso de petición de materiales, la gestión de almacén y el control de costes de fabricación”

El uso de la suite de Sage también ha supuesto una mejora en el control de compras y de almacén. “Normalmente, trabajamos bajo pedido y el cálculo de necesidades de producción y de compra con Sage Murano es ahora mucho más ágil. Además, al integrar las ventas con las previsiones de compra y con la producción, se ha optimizado todo el proceso de petición de materiales, la gestión de almacén y el control de costes de fabricación”, asegura Rafael Pérez-Esparza.

‘El estándar de la solución resolvía nuestras necesidades casi al 100%, a pesar de nuestras diversas actividades.’



‘El módulo CRM de Sage Murano nos está dando muy buen resultado, ya que nos permite gestionar diferentes contactos (clientes finales, prescriptores, etc.) y agruparlos alrededor de una única oportunidad de negocio.’

‘Sage Murano nos ha dotado de mucha rapidez para lanzar consultas y obtener todo tipo de informes.’

‘El resultado del proyecto ha sido bueno y estamos satisfechos, tanto con la plataforma de gestión de Sage, como con los servicios que nos presta IDESA.’

Rafael Pérez-Esparza
Gerente de Daplast

En el área de ventas, a su vez, con Sage Murano se ha conseguido estandarizar la introducción y seguimiento de pedidos. “El módulo CRM de la suite también nos está dando muy buen resultado. Trabajamos con muchos clientes muy diversos y, sobre todo en la fabricación de asientos y tribunas, necesitamos mantener el contacto, tanto con el cliente final que podría ser una constructora, como con el prescriptor (el arquitecto) y el promotor (un Ayuntamiento, organismo público, etc.).

El módulo CRM de Sage Murano nos permite gestionar conjuntamente estos diferentes contactos y agruparlos alrededor de una única oportunidad de negocio”, afirma el Gerente de la DAPLAST.

En la actualidad, la compañía está incorporando las capacidades de gestión de nómina y de contabilidad analítica de la suite, y abordando su integración con el sistema de control de presencia en fábrica.

“Sage Murano ha mejorado nuestros tiempos y costes, y ha facilitado la toma de decisiones en la organización, gracias a la disponibilidad de información completa y rápida de acceder”, asegura Rafael Pérez-Esparza. La integración alcanzada con Sage Murano también ha permitido mejorar la comunicación entre departamentos y la atribución de tareas, para que cada empleado tenga clara su responsabilidad.

“El resultado del proyecto ha sido bueno y estamos satisfechos, tanto con la plataforma de gestión de Sage, como con los servicios que nos presta IDESA”, concluye el Gerente de la organización. Las próximas iniciativas de DAPLAST en relación con su ERP, serán el despliegue de los módulos de gestión documental y de tesorería avanzada de Sage Murano. La organización también quiere alcanzar un mejor aprovechamiento de las capacidades de la suite en el área de RRHH, sobre todo en tareas como el control del desempeño y de las atribuciones por puesto.

Los beneficios

- Agilidad en el cálculo de necesidades de compra y de producción.
- Optimización de la gestión del almacén y del control de costes en la producción.
- Mejora de la comunicación entre departamentos
- Fácil asignación de tareas, para que cada empleado tenga claras sus responsabilidades.



Si deseas más información sobre DAPLAST, puedes encontrarla visitando www.daplast.com



Más información

Si deseas más información sobre los productos y servicios de Sage, puedes ponerte en contacto con nosotros a través del 900 878 060 o visita: empresa.sage.es



Si deseas más información sobre IDESA, puedes contactar con nosotros en el 957 449 055 o visita: www.lawebdeidesa.com