

Sage Logic Class

La Madrileña-Perchán SA apoya la evolución de su negocio con Sage Logic Class



Ciente

La Madrileña- Perchán SA

Perfil

La Madrileña-Perchán SA es un especialista en la venta de pinturas, barnices, maquinaria, herramientas y otros productos para industrias como la automoción, la madera, la metalúrgica, la construcción, la decoración y las bellas artes. Fundada en 1960, cuenta hoy con un equipo de 36 profesionales y un almacén de más de 3.000m2.

Localización

Écija. Sevilla

Solución

Sage Logic Class

Objetivos

Adquirir un programa de gestión, acorde a sus nuevos requisitos y dimensión.

La Madrileña-Perchán SA es un especialista en la venta de pinturas, barnices, maquinaria, herramientas y otros productos para industrias tan diversas como la Automoción, la madera, la metalúrgica, la construcción, la decoración y las bellas artes.

Esta firma andaluza de carácter familiar fue fundada en Écija por D. Alfonso Pérez Gutiérrez, en el año 1960. Tras medio siglo de crecimiento y expansión, cuenta hoy con un equipo de 36 profesionales, una superficie total de ventas y almacén de más de 3.000 m2 y con cinco establecimientos: dos de ellos, en Écija y, los otros tres, en Sevilla, Córdoba y Huelva.

Las principales actuaciones de La Madrileña-Perchán SA se centran en el mercado nacional y, sobre todo, en Andalucía, aunque la firma opera en toda la CE. Varias marcas la han visto crecer y se han convertido en parte de su esencia, como Industrias Titan, 3M, Barpimo o Du Pont.

Los programas informáticos siempre han sido un apoyo para la mejora de procesos en la compañía.

Entre ellas, Du Pont merece una mención especial, pues es el proveedor con el que la firma ha crecido, codo a codo, en su división de pintura de automoción que es la que mayor crecimiento ha experimentado, dentro de su negocio. Muestra de ello son los más de 200 sistemas de mezcla, que La Madrileña-Perchán SA tiene instalados en los talleres más emblemáticos de su región.

La actividad comercial de la firma también abarca otros ámbitos como la droguería, la perfumería, el bricolaje o la comercialización de productos para la instalación y mantenimiento de piscinas o para la jardinería. La Madrileña-Perchán SA mira al futuro con optimismo, apostando por un crecimiento continuo y controlado, en los próximos años, con la ayuda de los más avanzados sistemas de gestión.

“Teníamos la base de datos saturada y necesitábamos una mayor escalabilidad”

Antonio Pérez Chamorro
Gerente La Madrileña-Perchán

Los programas informáticos siempre han sido un apoyo para la mejora de procesos en la compañía. La Madrileña-Perchán SA estuvo utilizando durante años la solución de gestión Sage 100. Debido a su crecimiento y evolución, sin embargo, a finales del año 2007 este programa se le había quedado pequeño. “Teníamos la base de datos saturada y necesitábamos una mayor escalabilidad”, explica D. Antonio Pérez Chamorro, Gerente de la firma, y ésta fue la principal razón para que la misma se planteara adquirir un nuevo programa de gestión, adaptado a sus nuevos requisitos y dimensión.

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

“su integración con el ERP central, lo que nos evita tener que actualizar diariamente la información y nos ofrece datos fiables acerca del stock global y de los movimientos en las tiendas”.



“El control de una organización con el volumen de negocio y la actividad de La Madrileña-Perchán SA hoy sería prácticamente imposible, sin un avanzado sistema de gestión”

La elección final recayó en la plataforma Sage Logic Class Advanced, tanto por sus amplias capacidades y su adaptación a los requerimientos de evolución de la empresa, como por la buena experiencia que se había tenido hasta la fecha con Sage.

En el proceso de selección se analizaron varias herramientas ERP del mercado. La decisión final recayó en la plataforma de gestión Sage Logic Class Advanced, tanto por sus amplias capacidades y su adaptación a los requerimientos de evolución de la empresa, como por la buena experiencia que se había tenido hasta la fecha con Sage, como su proveedor. La nueva solución ERP fue adquirida con sus módulos para la gestión financiera, para la gestión de compras, ventas y de almacén, al igual que con sus funcionalidades CRM, de Análisis de Negocio y con su módulo de Gestión Documental.

El despliegue de Sage Logic Class Advanced en La Madrileña-Perchán SA se inició en enero del año 2008 y, el 1 de junio de este mismo año, la herramienta ya estaba en pleno funcionamiento. En cuanto a la gestión de tiendas, la compañía siguió utilizando el TPV de la plataforma Sage 100, hasta principios del año 2011, cuando en sus cinco sucursales se implantaron siete licencias del nuevo aplicativo Sage Retail.

Entre las principales ventajas del programa para la gestión de tienda destacan, en opinión del Gerente de La Madrileña-Perchán SA, “su integración con el ERP central, lo que nos evita tener que actualizar diariamente la información y nos ofrece datos fiables acerca del stock global y de los movimientos en las tiendas”.

En la actualidad, la plataforma Sage Logic Class Advanced se utiliza por unos 20 usuarios de la compañía, con un total de 15 licencias concurrentes. En el ERP también se integran los ficheros maestros de nómina.

Entre los principales beneficios obtenidos por La Madrileña-Perchán SA con la última evolución de sus sistemas de información, destacan “una mejora sustancial en los tiempos de ejecución de los procesos, la reducción de costes y la optimización de recursos”, afirma D. Antonio Pérez Chamorro. “Sage Logic Class también nos ha ayudado a mejorar la toma de decisiones y la gestión con clientes y proveedores”, añade el Gerente de la firma, para quien la total e inmediata integración del ERP con aplicaciones Office también ha facilitado de forma importante el día a día de la gestión en la organización.

La integración del programa para la gestión de la tienda con el ERP central “nos evita tener que actualizar diariamente la información y nos ofrece datos fiables acerca del stock global y de los movimientos en las tiendas”.

“El control de una organización con el volumen de negocio y la actividad de La Madrileña-Perchán SA hoy sería prácticamente imposible, sin un avanzado sistema de gestión”, concluye el portavoz de la compañía, destacando el papel de Sage Logic Class en la competitividad de la organización y la buena colaboración con Sage como su proveedor.

“Sage Logic Class también nos ha ayudado a mejorar la toma de decisiones y la gestión con clientes y proveedores”



Alcance y principales beneficios del proyecto

Las capacidades de Sage Logic Class Advanced para la gestión financiera permiten que La Madrileña-Perchán SA realice un adecuado control de las cuentas de los clientes, la generación automática de declaraciones y la automatización de otros múltiples procesos, con los consiguientes ahorros de tiempos y eliminación de errores.

En el área de ventas, con la solución se gestionan ágilmente unas 15.000 referencias de producto, con sus correspondientes precios y cualidades, y se lleva a cabo el control de ventas y comisiones de los comerciales. Las capacidades del sistema, en este ámbito, se han visto ampliadas con varios desarrollos adicionales, para la bonificación automática a clientes por un volumen de compras anual o para la actualización masiva de tarifas, cuando cambien los costos, lo que ahorra mucho tiempo a la organización.

La gestión de existencias también es un proceso clave en la organización. Con un espacio de almacenamiento total de 2.500 m², "hoy, Sage Logic Class Advanced y sus desarrollos, nos permiten controlar todo nuestro stock de manera automática por mínimos y máximos, en función de unidades y días", explica el Gerente de La Madrileña-Perchán SA. El nuevo ERP también ha facilitado el reaprovisionamiento de los almacenes, con la realización de pedidos automáticos por segmentos de almacén, en base a los estadísticos de ventas, por tipo de artículos y para almacenes concretos.

Otro proceso, que hoy con el ERP también se gestiona mejor, son los trasposos entre almacenes, "que en la compañía son diarios y que, agrupados por cada almacén junto con las devoluciones, nos dan una imagen muy clara de las existencias, que representan uno de los principales activos de la compañía", explica D. Antonio Pérez Chamorro. En la gestión de almacén, a los usuarios también se les da acceso únicamente al almacén o almacenes con los que estén autorizados a operar, evitando cualquier error.

Otro desarrollo adicional en el sistema ha permitido que para los clientes más importantes se les envíen avisos automáticos, cada vez que en la solución se genera un documento asignado a ellos. A Sage Logic Class Advanced también se ha incorporado un banco de datos con los contactos por proveedor, idéntico al que ya existía para los clientes y que ha facilitado mucho su gestión.

La gestión de los almacenes a través del ERP "nos da una imagen muy clara de las existencias, que representan uno de los principales activos de la compañía"

El uso de las capacidades CRM en La Madrileña-Perchán SA está orientado, sobre todo, al apoyo a la fuerza comercial. "A través de este canal, en el que los comerciales tienen su agenda, canalizamos toda la información de clientes y productos, controlamos sus tareas y podemos prestarles el apoyo que necesitan", explica Alfonso Pérez Chamorro.

Otras de las funcionalidades útiles de la solución son las que apoyan la toma de decisiones. "Sage Logic Class Advanced nos proporciona unas herramientas muy potentes y abiertas, que usamos activamente para todo el análisis de estadísticos de compras, ventas y acciones por cliente, artículos, etc. Los datos, además, se exportan a Excel fácilmente", explica el Gerente de la firma.

Con las capacidades CRM de la solución, "canalizamos hacia los comerciales toda la información de clientes y productos, controlamos sus tareas y podemos prestarles el apoyo que necesitan".

La Madrileña-Perchán SA también aprovecha las capacidades para la Gestión Documental, "que agilizan el manejo de los documentos ligados a personal, clientes, proveedores y artículos, creando la ruta para su fácil acceso y consulta", añade Alfonso Pérez Chamorro.

Beneficios

- Actualización automática de tarifas.
- Gestión del stock por mínimos y máximos.
- Agilidad en el manejo de los documentos ligados a personal, clientes, proveedores y artículos.



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 La Madrileña-Perchán SA puedes encontrarla visitando www.perchan.com