



## “El prestigio de SAP y la madurez y posibilidades de SAP Business One, fueron factores determinantes en su elección”.

David Arana  
Responsable Departamento de Gestión. MGS Soft

### DE UN VISTAZO

**Nombre de la empresa**  
MGS SOFT SLU

**Sector**  
Servicios en Sistemas de Información.

**Objetivos principales**

- Integrar la información y los procesos de negocio.
- Facilitar el proceso de toma de decisiones.
- Disponer de un software escalable.

**Partner de implantación**  
INSA.

**Soluciones**  
SAP Business One.

**Entorno existente**  
Varias aplicaciones inconexas: Conta Plus y aplicaciones de desarrollo propio.

#### **Beneficios principales**

- Eliminación de datos redundantes.
- Mayor eficiencia en los procesos administrativos y de negocio.
- Rápido acceso a información de calidad para la toma de decisiones.
- Mejor control de costes y márgenes.

**Hardware**  
Servidor IBM X226.

**Bases de Datos**  
MS SQL 2000

**Sistema operativo**  
Windows 2003

## MGS SOFT

MGS Soft es una compañía dedicada a cubrir las necesidades en el área de Sistemas de Información de las PYMES españolas. Aunque en un principio su actividad se especializó en el desarrollo de software de gestión para el sector de la distribución, en la actualidad ofrece una amplia gama de servicios que incluye: consultoría funcional y de sistemas; suministro y montaje de equipos y redes informáticas; desarrollo de software a medida y sistemas verticales; soporte técnico y formación. Cada una de sus cinco líneas de negocio se gestiona desde un departamento, creando sinergias entre ellos para garantizar un servicio de calidad, aportar valor añadido y, sobre todo, ofrecer soluciones concretas a problemas reales.

Fundada en 1994, en la actualidad cuenta con 27 empleados y dos oficinas en Sevilla y Almería para cubrir todo el sur y este de la península, abarcando Andalucía, Extremadura y Levante.

#### **Situación anterior**

Antes de la puesta en marcha de SAP Business One, MGS Soft disponía de varias aplicaciones inconexas que penalizaban la eficiencia de los procesos y dificultaban la obtención de información.

El rápido crecimiento en que estaba inmersa la compañía, así como los retos previstos para el futuro, hacían aconsejable la implantación de un ERP. La nueva herramienta debía integrar los procesos existentes, ser escalable para evolucionar con la empresa y, por último, permitir realizar adaptaciones para ajustarse plenamente a la operativa del negocio.

Entre todas las herramientas disponibles en el mercado, la opción elegida fue SAP Business One. Además de cumplir los requisitos mencionados, se trataba de una apuesta estratégica de

gran importancia para MGS Soft. No sólo utilizaría Business One para sus procesos internos, sino que la incorporaría al catálogo de soluciones ofertadas a sus clientes, cubriendo las siguientes áreas: consultoría para la implantación de la herramienta, diseño y creación de desarrollos a medida SDK y construcción de soluciones verticales basadas en ella.

El partner elegido para la implantación fue INSA, Partner de SAP y empresa perteneciente al grupo mercantil IBM España.



## El proyecto

El proceso de implantación se articuló en dos fases, divididas en varias etapas detalladas a continuación:

### Fase 1

1. Formación inicial: Durante 2 semanas, los consultores de MGS Soft fueron formados por consultores de INSA sobre las funcionalidades de SAP Business One.
2. Análisis: MGS Soft realizó un análisis interno y elaboró la propuesta de implantación. Este documento cubría no sólo las necesidades detectadas en las entrevistas con usuarios clave, sino también las premisas de información y control fijadas por Gerencia.

3. Implantación: Consultores de INSA y MGS Soft colaboraron en la parametrización, migración de datos y puesta en marcha de SAP Business One, abarcando los procesos de Compras, CRM Ventas, Ventas, Finanzas y Bancos.
4. Planificación de mejoras: Se realizó una planificación para abordar otras funcionalidades que, por su grado de especialización y/o crecimiento, serían requeridas a corto plazo.

### Fase 2

1. Formación SDK: Consultores de INSA formaron a los consultores y programadores de MGS Soft en la herramienta de desarrollos integrados en SAP Business One, SDK (Software Development Kit).
2. Desarrollo: Para adaptarse a las necesidades específicas de MGS Soft en el control de costes de personal, se realizó una adaptación a medida que complementaba el control de costes por proyectos y centros de beneficio de SAP Business One.

La primera etapa tuvo una duración de dos meses, siendo la entrada en productivo el 1 de enero de 2006. La segunda etapa se desarrolló durante el segundo semestre del 2006 y el resultado inmediato ha sido la puesta en marcha en Enero de 2007 de un módulo para el control de horas por proyecto del personal.

**“Además de las mejoras administrativas, la implantación de SAP Business One ha supuesto un salto cuantitativo y cualitativo en los servicios ofrecidos por MGS Soft a las PYMES españolas”.**

David Arana  
Responsable Departamento de Gestión. MGS Soft

## Beneficios

La implantación de SAP Business One ha supuesto para MGS Soft importantes ventajas, entre ellas:

- Eliminar la redundancia de información, manteniendo una única base de datos para los distintos departamentos y procesos. Ahora, cada usuario graba en el sistema la información que recibe o genera (ya sea un pedido, oferta, recepción o entrega) y queda disponible, de forma centralizada, para el resto de usuarios.
- Fijar los procedimientos y metodología de los procesos.
- Mejorar la eficiencia de los procesos administrativos y de negocio, y con ello la productividad, ya que la carga de trabajo administrativo se ha reducido considerablemente.
- Disponer de la información necesaria para la toma de decisiones, así como mejorar la calidad y rapidez en la obtención de dicha información.
- Mejorar el control de los costes y márgenes. Gracias al desarrollo hecho a medida, ahora es posible imputar los costes de personal por proyecto, lo que, además de simplificar el proceso, permite acceder a esta información de gran valor en un tiempo récord.

Además de los beneficios experimentados en la gestión interna de la compañía, es preciso destacar el papel protagonista que SAP Business One ha cobrado dentro de la cartera de servicios que MGS Soft ofrece a sus clientes.



## Planes de Futuro

Una vez afianzada la herramienta en los procesos asociados a la actividad comercial, está previsto abordar la implantación de los módulos de Almacén y CRM Servicio, vitales para afrontar con éxito el rápido crecimiento de la compañía.

El módulo de Almacén permitirá, además de trabajar contra pedido, mantener un stock suficiente para satisfacer en plazo la demanda de los clientes, mientras que el módulo CRM Servicio gestionará los contratos de mantenimiento, el Call Center y las garantías de equipo.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que la flexibilidad y facilidad de SAP Business One para adaptarse a necesidades específicas, así como el perfil y las capacidades del personal de MGS Soft garantizan la idoneidad de la herramienta para enfrentar futuros retos.

[www.sap.com/spain](http://www.sap.com/spain)

Mayo 2007

© 2007 by SAP AG. Todos los derechos reservados. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp y otros productos y servicios de SAP citados en este documento, así como sus respectivos logos son marcas o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países del mundo. Todos los demás productos o servicios que se mencionan son marcas registradas de sus respectivas empresas. Los datos que contiene este documento tienen un propósito meramente informativo. Las especificaciones nacionales de producto pueden variar.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

