



## Caso de éxito: Arestant y AR Sistemas

Arestant y AR Sistemas mejoran su capacidad de respuesta con Sage X3 Enterprise y los servicios expertos de NSI.



### Sumario

#### Perfil del cliente:

AR Sistemas y Arestant son dos compañías españolas de fabricación de estanterías metálicas y sistemas de almacenamiento industrial. Ambas empresas fundamentan su ventaja competitiva en la automatización y optimización de todos sus procesos de gestión.

#### Situación:

Buscaban un soporte eficiente para la gestión global de la marca AR y solventar la difícil integración de los datos de negocio en AR Sistemas, donde las áreas económico-financiera, comercial, almacenes y producción utilizaban soluciones independientes y obsoletas.

#### Solución:

Sage X3 Enterprise.  
Nº de usuarios: 40  
Cobertura funcional: Área económico-financiera, Gestión de clientes, Producción, Logística y Transporte.

#### Beneficios:

Las soluciones informáticas de última generación les ayudan a garantizar la calidad, el precio competitivo y el rápido suministro del producto a sus clientes en España y el resto de Europa.

### Perfil de Arestant y AR Sistemas

AR Sistemas y Arestant, compañías españolas de fabricación de estanterías metálicas y sistemas de almacenamiento industrial que comercializan sus productos bajo la marca AR, forman parte de una organización empresarial compuesta por cinco empresas de la zona norte, cuyo punto en común es el procesado de acero.

Con una media anual de 200.000 toneladas de acero procesadas, la actividad de la organización se inició en el año 1940, experimentando un continuo crecimiento en años consecutivos. La compañía es ayudada en su gestión administrativa, de marketing, compras y TI por otra empresa de la organización, Bandas de Acero, como su proveedor interno de servicios.

El centro productivo AR Sistemas, emplazado en Galdácano (Vizcaya), se creó en los años 60 para la fabricación de estanterías de ángulo ranurado y estanterías metálicas de carga ligera en kits, mientras que la fábrica de Arestant, en Tudela (Navarra), dedicada a la fabricación de estanterías metálicas de carga pesada / paletización y de media carga / picking, abrió sus puertas en 2004, dotada de la más avanzada tecnología de producción. La automatización y optimización de procesos es el rasgo distintivo de estos dos centros productivos para garantizar la oferta de unos productos de alta calidad a precios competitivos.



## Ganar en competitividad automatizando la gestión

*“Operamos en un mercado de rápido crecimiento, fruto de la orientación de las empresas europeas hacia la importación que impulsa la demanda de infraestructuras para almacenes industriales”, explica José María Robredo, de Bandas de Acero y Director de Sistemas para AR Sistemas y Arestant. “Exportamos el 60% de nuestra producción a Europa, donde debemos competir con servicio y calidad contra los bajos costes laborales de nuestros principales competidores que fabrican en países de Latinoamérica o Europa del Este, por lo que necesitábamos dotarnos, no sólo de la última tecnología en fabricación, sino también de los más modernos sistemas informáticos para la gestión”.*

De este modo, y preparando la inauguración del centro industrial Arestant, en 2003, la organización puso manos a la obra para seleccionar la herramienta de gestión más adecuada, que también se implantaría en AR Sistemas.



La automatización de los procesos tanto de gestión como de fabricación es una de las principales ventajas competitivas de la compañía.

*“Buscábamos un soporte más eficiente para la gestión global de la marca AR y solventar la difícil integración de los datos de negocio en AR Sistemas, donde las áreas económico-financiera, comercial, almacenes y producción utilizaban soluciones independientes y obsoletas”, explica Robredo.*

*“La rápida evaluación de las variables, para conocer la rentabilidad de cada operación, sería imposible sin un sistema de gestión como Sage X3 Enterprise”.*

Se llevó a cabo una amplia prospección de mercado, analizando en profundidad 4 soluciones de gestión específicas, para decidirse finalmente por el ERP Sage X3 Enterprise, que sería implantado por la compañía de consultoría NSI. *“Nos convenció, tanto el alcance funcional del ERP de Sage, que se adaptaba a nuestras necesidades con un mínimo de desarrollos, como el*

*enfoque profesional y la experiencia de NSI como partner de Sage”, explica Robredo.*

## Inicio y primeros pasos del proyecto

Los primeros procesos que necesitaban el apoyo de un sistema de gestión avanzado en las organizaciones eran: la gestión de clientes, tarifas y pedidos. La marca AR trabaja, en la actualidad, con más de 3.000 referencias geográficamente dispersas, desde empresas industriales embarcadas en la construcción de almacenes propios, pasando por instaladores de grandes almacenes, hasta grandes superficies como Leroy Merlín, Alcampo o Eroski, cuya demanda se centra en las estanterías ligeras y cuyos pedidos se deben integrar vía EDI. La gestión de tarifas es compleja, con múltiples condiciones particulares, tarifas especiales por cliente, país o zona de entrega, etc.

Con la agilidad de Sage X3 Enterprise, en 2006 se gestionaron con éxito más de 7.700 pedidos en el área de estantería ligera. *“En almacenes industriales, la complejidad no radica tanto en el número de pedidos, que es inferior, sino en su volumen, ya que algunos superan las 100 líneas”, explica Robredo, una problemática resuelta con la eficiente gestión de Estructuras Comerciales como productos finales en el ERP, donde cada artículo particular se contempla como componente o kit del pedido. Con la solución de Sage, además, se ha facilitado el Control del Riesgo Comercial por cliente, necesario por el volumen de las operaciones y por el trabajo con grandes clientes internacionales.*

En el área de gestión de clientes de Arestant y AR Sistemas, las funcionalidades de Sage X3 Enterprise se han ampliado con la funcionalidad CRM específica de la propia aplicación, que permite contar con una ficha de clientes ampliada y profundizar en el detalle de la información, obteniendo complejos análisis estadísticos de consumos y rentabilidad por cliente con datos de mercado integrados.

*“Las órdenes de producción se programan en el ERP y son visualizadas por el operario en fábrica, lo que reduce los tiempos y errores en la captura de datos para la fabricación”.*

La solución CRM también ha facilitado la labor de los comerciales de la firma, siempre de viaje, y que ahora se conectan directamente al sistema de gestión central, vía VPNs, accediendo en remoto, para registrar visitas, realizar presupuestos y pedidos, introducir comentarios, etc.

## El control de costes, espina dorsal del negocio

*“La solución de Sage no sólo permite conocer mejor nuestro mercado y a nuestros clientes, a los que hoy prestamos un mejor servicio, sino garantizar el eficiente*

División Gran Empresa



Socio Certificado X3



control de costes, que recorre todas las fases de fabricación y comercialización de los productos”, explica el responsable informático de Arestant y AR Sistemas. Y es que la rentabilidad, en cualquiera de las operaciones de las compañías, y sobre todo en operaciones internacionales, no depende únicamente del coste de producción, sino también, y en gran medida, de los costes de almacenaje (donde la marca trabaja con almacenes externos) y transporte (con multientregas y contemplando los costes del transporte compartido con varias empresas del grupo, a través de diferentes agencias).

Las marcas AR trabajan, así, con presupuestos y pedidos 100% personalizados, donde además de la gestión de márgenes comerciales, Sage X3 Enterprise facilita la gestión de rentabilidades y la rápida comprobación de la viabilidad de cada operación.

“La correcta y rápida evaluación de todas las variables para conocer la rentabilidad de cada operación sería imposible sin un sistema de gestión con las características de Sage X3 Enterprise”, destaca José María Robredo, quien, además, comenta que el ERP les ha ayudado a mejorar los costes de almacenamiento, verificar las facturas que les envían los almacenes logísticos externos y calcular fácilmente el transporte óptimo, incorporando las facturas de los transportistas directamente al sistema de gestión.

Para responder a esa necesidad, NSI desarrolló adicionalmente un complejo sistema de gestión analítica, basado en el modelo de costes propio de AR y enfocado a proporcionar su óptimo desglose. Este desglose, además, facilitó que la información de costes se pueda exportar a un sistema de Business Intelligence integrado con el ERP, para cualquier análisis de la gestión comercial en apoyo a la toma de decisiones.

La gestión de otras variables, como reclamaciones, devoluciones y otras incidencias en el trabajo con transportistas y almacenes externos, también apoyan el control de costes; en este caso, la gestión de la no calidad ha allanado el camino hacia un proceso de mejora continua.

### Mayor agilidad en el proceso productivo

Con el ERP también se ha automatizado la gestión de proveedores, con sus tarifas y calidades, para la fácil elección del proveedor más competitivo en cada operación. “Sage X3 Enterprise permite incorporar la información de producto que nos envía cada proveedor directamente al sistema, evitando la introducción manual y agilizando todo la posterior gestión de compras y control de stocks”, explica Robredo.

Otro éxito de la implantación ha sido la resolución de toda la problemática de gestión de procesos internos de subcontratación (como el pintado de estanterías en pedidos muy personalizados), donde la solución permite

gestionar un amplio conjunto de variables, como costes de transformación y transporte, almacenaje en las instalaciones del agente subcontratado, etc.

Sage X3 Enterprise también ha facilitado la gestión de rutas alternativas en el proceso productivo (de fabricación o subcontratación completa o parcial), la planificación de las necesidades de producción y la definición de productos, que ahora se lleva a cabo con una metodología más ágil y en un menor tiempo.

“El módulo MRPII de Sage X3 Enterprise nos permitirá gestionar una mayor capacidad productiva sin afectar a la agilidad en la gestión”.

“Todas estas funcionalidades estaban contempladas en su mayoría en el ERP estándar, por lo que prácticamente no necesitamos desarrollos a medida”, explica Robredo, quien destaca además las facilidades de integración del ERP con los programas de las máquinas de producción: “las órdenes de producción se programan en Sage X3 Enterprise y son visualizadas directamente por el operario en fábrica, reduciendo los tiempos y eliminando los errores en la captura de datos para la fabricación”, aclara.

El sistema ERP implantado por NSI está siendo un factor decisivo para conocer mejor los tiempos de fabricación y para optimizar el uso de recursos en Arestant y AR Sistemas, que mejora su capacidad de respuesta de cara al cliente.



Detalle de uno de los productos fabricados en la planta de Arestant

“El cambio no ha sido traumático y los usuarios están satisfechos con la nueva funcionalidad”.

La trazabilidad de documentos de la solución ayuda a averiguar la procedencia de cada material, el albarán del que proviene una factura o cualquier relación causa-efecto en tarifas y movimientos, para resolver cualquier consulta de clientes. Sage X3 Enterprise también permite incorporar ficheros a procesos, para añadir información, y la integración con otras herramientas, como Adobe, Excel, Word, etc., para el envío de ficheros y la

exportación de datos que se deseen analizar en otros entornos.

## Planes de futuro

*“La colaboración con Sage y con NSL, como implantador que, además, se encargó de la consultoría, desarrollos a medida y formación, ha sido muy satisfactoria”,* explica el responsable de Arestant y AR Sistemas. La puesta en marcha del sistema ERP en Arestant coincidió con la inauguración de la fábrica, en 2004. Un año más tarde, el ERP también empezó a utilizarse en AR Sistemas. *“Estamos contentos con los resultados”,* explica José María Robredo, *“el cambio interno ligado a la implantación del ERP no ha sido traumático y los usuarios están satisfechos con la nueva funcionalidad”.*

La solución en Arestant y AR Sistemas cuenta con 40 usuarios automatizando todas las áreas empresariales: desde la económico-financiera, pasando por la gestión de clientes y producción hasta la gestión logística y de transporte.

*“La solución se encuentra en un proceso de constante evolución y mejora a medida que crece nuestro negocio y necesidades”,* explica Robredo. Arestant que pasó de fabricar 6.100 toneladas en 2005 a una producción de 9.800 toneladas en el año 2006, se ha planteado la ampliación de sus instalaciones de fabricación y de su capacidad productiva. *“Por ello, en este momento estamos implantando el módulo MRP II de Sage X3 Enterprise, que nos permitirá gestionar esta mayor capacidad productiva sin que se vea afectada la agilidad en la gestión de la producción”,* explica el responsable de TI de la marca AR

- **La tarea del partner.** NSI es Socio Certificado de Sage y un proveedor experimentado en servicios TI para todo tipo de pequeñas y medianas compañías del territorio norte. Tras más de 25 años de experiencia y con más de 85 clientes fidelizados, el equipo pluridisciplinar de NSI proporciona herramientas eficaces de gestión empresarial en el ámbito ERP, Business Intelligence y Gestión del Conocimiento, cuya fusión le permite crear soluciones de negocio que facilitan la automatización e integración de procesos, el análisis y la personalización de la información, además de su intercambio y difusión a todos los niveles de la organización. Con un fuerte compromiso en cada proyecto, NSI registra continuos crecimientos en equipo y resultados en los últimos años.



Detalle de la planta de fabricación de estanterías metálicas y sistemas de almacenamiento industrial.

### INFORMACION COMERCIAL

Madrid: 902 884 884  
Barcelona: 902 884 864  
[www.sageadonix.es](http://www.sageadonix.es)

División Gran Empresa

**sage**

Socio Certificado

**nsi**