

# Casos de éxito

# MO BAI

## MOBAI: listo para fijar

Fundada en el año 1989, MOBAI es una empresa familiar y joven cuya principal actividad hoy en día es el montaje de puertas en block. Con una plantilla de 20 empleados, el principio básico de MOBAI, cuyo lema es "block port: listo para fijar", es garantizar la calidad de sus productos fabricados en las plantas de producción propias de la compañía. Esta apuesta por la calidad también rige el proceso productivo de la compañía, que cuenta con una avanzada tecnología de secado UV y cuyos profesionales se encuentran en constante formación. Prueba de su propósito de ofrecer siempre el mejor servicio al cliente es la certificación del cumplimiento de la norma UNE-EN ISO 9001:2000 sobre Sistemas de Gestión de Calidad, que la compañía recibió en julio de 2006 y que avala los procedimientos de trabajo con clientes y proveedores, así como las líneas de desarrollo de nuevos productos y servicios.

A lo largo de su historia, MOBAI ha conseguido adaptarse a un mercado cambiante y con muchas turbulencias, consiguiendo una estabilidad empresarial que les ha proporcionado un crecimiento sostenido llegando a una facturación de 4 millones de euros el pasado año. Entre los planes inmediatos de la compañía cabe destacar la completa renovación de sus instalaciones para poder así implantar nuevos procedimientos de trabajo adaptados a las necesidades actuales.

### PUNTO DE PARTIDA:

Desde la constitución de MOBAI en el año 1989, la compañía ha contado con las soluciones de DATISA de Contabilidad, Gestión Comercial y Producción, por las ventajas que aporta a la hora de trabajar como son su robustez, sencillez, fiabilidad y seguridad. En la actualidad, estos módulos de DATISA gestionan las áreas de contabilidad, financiera, comercial, producción y logística de MOBAI.

Tal y como nos comenta Javier Nieto, Director Financiero de MOBAI, "en MOBAI entendemos que un proyecto de empresa es un proyecto de comunicación, de ahí que desde nuestra constitución tuviéramos muy presente la necesidad de crecer, tanto a nivel productivo y comercial, como en herramientas que facilitasen la comunicación y la gestión, ya que esta última no es más que una parte de la primera". Esta necesidad llevó a la empresa matriz en el año 1987 a consultar diversas soluciones de gestión en monopuesto, así como para la implantación en red en el año 1993, decantándose finalmente por DATISA por su facilidad de manejo. "Por su sencillez y robustez, el aplicativo de DATISA nos pareció una



*"DATISA nos ha facilitado información rápida y sobre todo segura. La facturación, entendida como una parte de la gestión comercial es lo que nos ha permitido tomar decisiones a tiempo real.*

*La integración y modulación de las aplicaciones, ha sido, sin ningún género de dudas, lo que ha hecho posible el éxito de DATISA y en cierta medida también el nuestro."*

Javier Nieto, director financiero de MOBAI

herramienta muy intuitiva que se implantó de manera muy sencilla en nuestra organización. Además, la interconectividad de todas las áreas de la empresa y su integración han permitido que los datos sean más fiables, agilizando la toma de decisiones”, continúa Nieto.

## SOLUCIÓN DATISA:

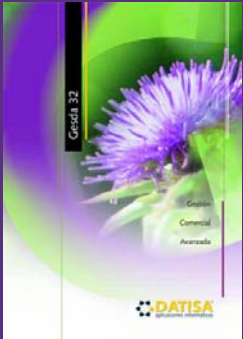
En estos momentos MOBAI trabaja con la Serie 32 de DATISA. En el área de Contabilidad, DATISA facilita los procesos de gestión contables, además de permitir el análisis de la información contable, a través de elaboración de informes, listados, comparativas. Además con esta solución tecnológica puede adicionar empresas y tener un control exhaustivo para la presentación de las cuentas anuales, entre otras muchas funcionalidades. Sin olvidar, que todas estas acciones son efectuadas de una forma rápida y garantizando en todo momento, la protección de los datos.

Por otra parte, GESDA 32 de DATISA, la aplicación de Gestión Comercial ayuda a MOBAY a gestionar sus compras poniendo a su disposición funciones de pedidos a proveedores automáticos en función de diferentes criterios. Asimismo, GESDA 32 ha agilizado los procesos de venta de MOBAY, desde el presupuesto hasta la factura, mediante su rápido e intuitivo sistema de introducción de datos. Por último, con esta herramienta la empresa líder en el montaje de puertas en block, ha conseguido un adecuado control del stock existente en sus almacenes, y el valor de los mismos en función de diferentes criterios como precio medio, precio último de compra o precio de tarifa.

Finalmente, el módulo de Producción de la Serie 32, DESDA 32 ayuda a MOBAI en la toma de decisiones, gracias a los informes y estadísticas que obtiene a través de ella con información de primera mano. Además, con DESDA 32, MOBAI tiene un mayor control de los procesos de fabricación, pudiendo llevar a cabo un tratamiento de los procesos de fabricación por fases, o un tratamiento por niveles. Otra de las funcionalidades que le aportan esta solución tecnológica, es tener los costes totales de los productos terminados al día. De esta manera, MOBAI tiene reajustados los costes de las puertas en block,

## RESULTADO:

En definitiva, DATISA ha ayudado a MOBAI a agilizar la comunicación, que es un activo imprescindible que les ha permitido contar con la posición de éxito que ostentan hoy en día. “DATISA nos ha facilitado información rápida y sobre todo segura. La facturación entendida como una parte de la gestión comercial nos ha permitido tomar decisiones a tiempo real. La integración y modulación de las aplicaciones ha sido, sin ningún género de dudas, lo que ha hecho posible el éxito de DATISA y en cierta medida también el nuestro,” concluye Nieto.



**DATISA**

C/ Joaquín Turina 2. 28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid.

Tel. 917159268. E-mail: [comercial@datisa.es](mailto:comercial@datisa.es)

[www.datisa.es](http://www.datisa.es)