

MCM TELECOM DIGITALIZA SU PROCESO DE CREACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS CON SAP Ariba



El pasado 24 de agosto, comenzó la salida en vivo del proyecto de implementación de **SAP Ariba Contract Management** en nuestro cliente **MCM Telecom**, el cual contó con la colaboración del equipo de implementación de **Stratesys Latam**

MCM Telecom es una importante empresa mexicana del sector de telecomunicaciones, que se destaca en el mercado por brindar servicios de alto desempeño, exclusivos para el sector corporativo, donde consolida su fuerte presencia en las principales ciudades y zonas de negocios más importantes del país como lo son Guadalajara, Ciudad de México, Monterrey y Querétaro.

El departamento jurídico de MCM Telecom buscaba en su proceso de transformación digital mejorar su proceso de creación y formalización de contratos, para evitar que sus actividades tuvieran reprocesos y demoras.

El desafío de estandarizar y centralizar el proceso para mejorar los tiempos y actividades del mismo impulsó a MCM Telecom a confiar en el módulo **SAP Ariba Contract Management**. Allí se logró la optimización del ciclo de vida de la creación de contratos, teniendo una trazabilidad y repositorio de la información centralizado. Además encontró en el equipo de Stratesys un aliado para la implementación de su nuevo proceso.



Wilmer Forero
Responsable Proyecto
Stratesys

“Es satisfactorio haber conseguido nuestro objetivo, teniendo en cuenta los diferentes desafíos a los que nos enfrentamos. Sin duda alguna uno de los más complicados, pero que logramos solventar de la mejor manera, fue el hecho de hacer una implementación 100% remota debido a la pandemia mundial del Covid-19. Es importante mencionar que, usando la metodología Activate, estructuramos actividades para conseguir el “go live” en el tiempo requerido por el cliente. Fue un trabajo en conjunto, con una excelente sinergia que nos ayudó mucho a alcanzar el reto propuesto”, afirmó Wilmer Forero, gerente del proyecto por parte de Stratesys.

Asimismo, se destacan los beneficios esperados que tienen a corto, medio y largo plazo. Por ejemplo: la disminución de tiempos, mejora en la eficiencia del proceso minimizando ocurrencia de errores y la centralización de la información y repositorio de contratos.

“Tenemos clara la funcionalidad que nos brinda la herramienta. Ahora nuestro desafío interno es buscar que todas las áreas de MCM Telecom comiencen a adoptar los procesos definidos y, con el tiempo, ir ganando madurez para que Ariba nos brinde todos los beneficios que puede ofrecer. Agradecemos a Stratesys Latam por la implementación de esta nueva tecnología que, sin duda alguna, está llena de beneficios para el desarrollo de nuestra empresa” apuntó **Juan González**, sponsor del proyecto y líder del departamento jurídico de **MCM Telecom**.

Juan González
Líder Departamento Jurídico
MCM Telecom



Emmanuel Corona
Gerente Proyecto
MCM Telecom

“MCM Telecom siempre ha buscado ofrecer a sus clientes y colaboradores rapidez y eficiencia en cada aspecto de la operación. Ariba se convierte ahora en un aliado en nuestro proceso de gestión de contratos, brindándonos una plataforma intuitiva y adaptable, de uso amigable para el usuario y adaptable tecnológicamente, lo que nos permitirá ahora mejorar los tiempos de respuesta con nuestros clientes ofreciendo agilidad y seguridad para realizar todo tipo de negociaciones en línea” **Emmanuel Corona**, gerente del proyecto del equipo de **MCM Telecom**.

De esta manera se consolida una alianza entre compañías con base en los éxitos logrados por las dos partes.