

## CASO DE ÉXITO



Equipo Metalmecánica MCK.

### Empresa duplica sus ventas con software de planificación organizacional

En el 2018, Katherine Quiroga y Carlos Maldonado pasaron de tener un trabajo estable —ella en un colegio y él en una empresa de fabricación de cocinas— a quedar cesantes. Ante este escenario, decidieron abrir un puesto de helados en el Persa de Los Morros, en la comuna de El Bosque, en Santiago. Pero, poco después, se dieron cuenta de que la experiencia de Carlos les permitiría incursionar en otro negocio: la fabricación de maquinaria industrial.

Ese mismo año decidieron crear Metalmecánica MCK, dedicada a fabricar componentes metálicos de manera industrial, que son vendidos a diferentes comercios. Entregan servicios como tornería, matrilería, estampado y doblado de fierros, entre otros. Todo iba bien para ambos hasta que se toparon con una pared: sabían que podían crecer, pero no cómo.

La digitalización llegó a sus puertas de la mano de Fortalece Pyme, un programa de asistencia digital de Corfo. Gracias a las mentorías personalizadas, y a un *software* de planificación organizacional, lograron optimizar recursos y duplicar sus ventas en menos de un año.

Por ejemplo, la información del *software* permitió a la pyme —donde hoy trabajan 13 personas— coordinar periodicidad y cantidad de compras de materia prima y el tiempo invertido en cada trabajo. Además, la herramienta les mostró una forma más simple de leer los planos, facilitando la labor del operador de las máquinas y, entre otras cosas, hizo posible organizar nuevos proyectos y designar encargados de tareas.

Para sus dueños, digitalizar su negocio fue un salto enorme que les permitió consolidarse a nivel nacional e, incluso, recibir pedidos de otros países de Latinoamérica. "Nosotros apostamos a que podíamos hacer algo, salir adelante de forma independiente y de a poquito fuimos escalando, creciendo, sacando productos nuevos. Sin el *software* y sin las mentorías no estaríamos donde estamos", sostiene Quiroga.