



Fillgap®

Caso de éxito

DISTRIBUIDORA DE SEMILLAS Y PRODUCTOS
DEL CAMPO LA HERRADURA S. A. DE C. V.



Cliente: : Distribuidora de Semillas y
Productos del Campo La Herradura

Página Web: www.dspclaherradura.com.mx

País: México

Industria: Retail Especializado

Software y Servicios

Microsoft Dynamics NAV y LS Retail

El Reto

Tener el control de la información del POS y del área administrativa. Se requería optimizar la gestión de la empresa, eliminar procesos manuales y una plataforma tecnológica que soportara la estrategia de crecimiento de la compañía.

Los beneficios

- Control de la información y acceso a datos confiables.
- Administración eficiente del inventario.
- Eliminación de procesos manuales.
- Replicación de datos automática.

 **Microsoft** Partner
Gold Enterprise Resource Planning



Con Microsoft Dynamics NAV y LS Retail, La Herradura fortalece su operación y se coloca como líder en el uso de Tecnologías de Información en la Central de Abastos.

PERFIL

En 1990 nació Distribuidora de Semillas y Productos del Campo La Herradura. La central de Abastos de Ecatepec fue su cuna, pues ahí se estableció la primera tienda. A 21 años de su fundación el éxito ha sido indiscutible; la empresa cuenta con 8 sucursales dedicadas a la comercialización de frijol, arroz, chiles secos, semillas, especias y granos. Su oferta está conformada por más de 500 productos nacionales e importados, además de contar con su propia marca.

La Herradura es una empresa familiar que ha logrado el liderazgo dentro de su giro comercial, no sólo por la visión de crecimiento de sus fundadores, los señores Villeda Herrera, sino también por la firme convicción de optimizar sus procesos operativos y administrativos mediante lo más vanguardista en tecnología. Y es que además de la venta de semillas y productos del campo, la compañía considera incursionar en otras actividades como la apertura de una nueva planta de frituras y botanas, así como una empacadora.

La Herradura planea incrementar el número de tiendas y expandir sus operaciones a otras áreas del D. F., Zona Metropolitana y a otros Estados de la República; actualmente las 8 sucursales se encuentran ubicadas en Ecatepec, Tultitlán, Tlalnepantla, Iztapalapa y en este año la 9 sucursal en el Estado de Morelos.

EL RETO

El crecimiento sostenido de los últimos años, el incremento en el número de transacciones, la cada vez mayor cantidad de producto y

el aumento en el número de tiendas elevó la complejidad de la administración motivando a la empresa a considerar una solución tecnológica que integrara todas sus operaciones en un solo sistema, permitiendo tener el control de su inventario y visibilidad de sus operaciones en el punto de venta, ligándolas a su vez, al sistema contable de manera natural.

De acuerdo con Israel Ríos Cabrera, Subgerente de Sistemas de La Herradura el objetivo principal era **“integrar la información para disminuir los márgenes de error y tener el control de la información financiera, administrativa y del punto de venta”**.

Una solución robusta de gestión empresarial con punto de venta le permitiría a La Herradura optimizar sus procesos operativos, tener información financiera de manera oportuna y agilizar la toma de decisiones para mantener el ritmo de crecimiento proyectado.

EVALUACIÓN

Para Ríos Cabrera, la característica principal que debía tener la solución era el POS. **“Tener el control de la información del punto de venta era lo más crítico y la solución tecnológica debía contar con él de forma nativa para evitar desarrollar interfaces adicionales incrementando el costo, la complejidad y el tiempo”**.

Por su parte, Mauricio Silis Villeda, Administrador de Seguridad de La Herradura indicó: **“buscábamos también respaldo de marca, una interface gráfica, intuitiva y amigable, que fuera fácil de usar para motivar la productividad”**. Y es que **“el POS es para vender, no para negarte la venta”**.

IMPLEMENTACIÓN

La empresa seleccionó la solución de Administración de Cadenas de Retail de Fillgap, conformada por Microsoft Dynamics NAV y LS Retail, que controla todos los procesos, desde el POS hasta la contabilidad. Su robustez y facilidad de uso fueron elementos clave para tomar la decisión, además de su escalabilidad para soportar la estrategia de expansión de la compañía.

Fillgap fue el socio que implementó la solución. Al respecto Ríos Cabrera comenta: “Nos gustó su profesionalismo. Ofrecen su respaldo y muestran interés en atender al cliente. La experiencia de los consultores fue notoria y quedó claro por qué el profesionalismo y el conocimiento cuestan. El partner se hizo responsable, se lo tomó en serio. Para Fillgap fue un reto”.

La implementación se dividió en 3 fases, derivadas de un plan de trabajo donde se dimensionó el impacto entre el personal sobre el nuevo manejo de la información, los nuevos procesos y la productividad. La primera etapa se enfocó en el catálogo de productos, inventario de bodega y corporativo. En la segunda fase la solución se implementó en las 3 tiendas ubicadas en Ecatepec y en la tercera al resto de las tiendas.

RESULTADOS

Ambos ejecutivos de La Herradura concuerdan en que los resultados alcanzados hasta el momento se definen como “Eficiencia Operativa”. Y para la empresa “la replicación de datos es una parte medular y a diferencia de los procesos anteriores, actualmente se realiza de forma automática y programada”, explicó Silis Villeda.

Los procesos vinculados con la creación y lanzamiento de promociones también han evolucionado y ahora se realizan automáticamente, lo que ayuda en la optimización del tiempo, indicó Ríos Cabrera, quien agregó: “el concentrar la facturación en un solo sistema nos ayudó a reducir los errores contables, a tener acceso a información confiable sobre las ventas y tener reportes precisos. Antes no cuadraban los datos”.

Sobre inventario expresó: “actualmente ya tenemos el control del inventario y podemos auditarlo. La información sobre la entrada y salida de productos es más confiable y el rastreo de los datos es más fácil”.

Para concluir, Omar Villeda, Director General de La Herradura compartió: “desde un inicio afrontamos con mucha fe este proyecto. Nos mantuvimos muy positivos y con el paso del tiempo hemos incrementado nuestra confianza de que se tomó una excelente decisión. Estamos capitalizando los resultados poco a poco con mucha firmeza y solidez de una manera rentable”.



Fillgap®

Para más información sobre los productos y servicios de Fillgap contáctanos al:
+52 (55) 2452.9202
01 800 Fillgap (3455427)
retail@fillgap.com

 @fillgap

www.fillgap.com