

Caso de éxito NIETO

Perfil del cliente

Nieto Comercial y Cía. S.A. de C.V., es líder en distribución de productos de consumo al mayoreo (Como abarrotes, perfumería, materias primas, etc.), de las principales marcas nacionales e internacionales en el país.

Situación

Dada la inminente necesidad de obtener la información oportuna y puntual, la compañía necesitaba un sistema que le permitiera controlar sus operaciones administrativas, así como mantener una vigilancia constante en los niveles de inventario, centralizando la información para consolidarla y así fundamentar adecuadamente y acelerar el proceso de toma de decisiones

Solución

La solución cuenta con los módulos que le permiten a Nieto Comercial manejar en forma entrelazada su contabilidad, las cuentas por pagar, cuentas por cobrar, administración de efectivo, inventarios, compras y ventas, contando con reportes centralizados y con un control exacto en todo momento de la situación de cada uno de dichos departamentos.

Beneficios

- Mayor control informativo.
- Automatización financiera/administrativa.
- Optimización de inventarios.
- Reducción de tiempos de entrega.
- Levantamiento óptimo de pedidos.
- Reabastecimiento oportuno.
- Mejor control y registro de operaciones.

Fillgap®

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Microsoft Business Solutions
Data Management Solutions
Networking Infrastructure Solutions



Nieto
COMERCIAL
Y CIA.S.A.DE CV

Microsoft Dynamics™ SL

Solución inteligente en Productos de Consumo. Marca una Pauta en el abastecimiento de productos de consumo al implantar tecnología de punta

Nieto Comercial y Cía., de C.V., ha incrementado su competitividad al integrar, las áreas de Contabilidad, Finanzas, Distribución, Inventarios, Compras, Ventas, Administración y Servicios. Mediante la implantación del sistema de Planeación de Recursos Humanos Empresariales (ERP) Solomon de la división Microsoft Business Solutions.

Nieto Comercial es una empresa que siempre se ha preocupado por estar cerca de sus clientes y ofrecerles un servicio de excelencia. Con la reciente integración de sus áreas de negocio, logró un impacto contundente al incrementar su nivel de servicio y ofrecer una atención integral de alta calidad y agilidad a sus clientes, contando con la información adecuada, en el momento adecuado y en el lugar adecuado.

“La relación costo-beneficio lo cual es muy importante a considerar en una solución ERP fue muy acertada al adquirir Microsoft Dynamics SL (antes Solomon). Lo comparamos con proyectos de otras empresas que han implementado otro tipo de sistemas de ERP”.

“Sabemos que la inversión realizada fue razonable, muy manejable y redituable”.

Didier Nieto
Director Administrativo

Nieto Comercial y Cía. S.A. de C.V., es líder en distribución de productos de consumo al mayoreo (Como abarrotes, perfumería, materias primas, etc.), de las principales marcas nacionales e internacionales en el país.

La compañía inició labores hace 25 años en Cuernavaca, estados del centro del país, con el objetivo de aumentar su distribución. Se pretende la incursión en los mercados de bodegas de descuento y en el creciente canal de tiendas de conveniencia.

En lo relacionado a tecnología se pretende continuar con el actual programa de modernización tecnológica en todas las áreas de la compañía para ser más productivos y eficientes.

Situación Actual

Dada la inminente necesidad de obtener la información oportuna y puntual, la compañía necesitaba un sistema que le permitiera controlar sus operaciones administrativas, así como mantener una vigilancia constante en los niveles de inventario, centralizando la información para consolidarla y así fundamentar adecuadamente y acelerar el proceso de toma de decisiones.

Para lograr el objetivo, Nieto Comercial se decidió por la implantación de un sistema de Planeación de Recursos Empresariales y luego de un análisis exhaustivo de las soluciones disponibles en el mercado seleccionó Microsoft Dynamics SL (antes Solomon que es el sistema ERP de la división de Microsoft Business Solutions). Con este sistema, Nieto confió en mejorar el servicio hacia los clientes, lograr mayor eficiencia en las visitas a éstos y optimizar el servicio de entrega.

Solución

Nieto Comercial y Cía., buscaba conformar un sistema para administrar su proceso de negocios que sustituyera sus sistemas anteriores y que permitiera realizar levantamiento de pedidos, cobranza, administración de efectivo, mejor control de inventarios, conocimiento integral del proceso compra-venta y administración en general.

La solución cuenta con los módulos que le permiten a Nieto Comercial manejar en forma entrelazada su contabilidad, las cuentas por pagar, cuentas por cobrar, administración de efectivo, inventarios, compras y ventas, contando con reportes centralizados y con un control exacto en todo momento de la situación de cada uno de dichos departamentos.

¿Por qué Microsoft?

La compañía se decidió por el software de Microsoft debido a que la relación costo-beneficio que presenta es adecuada para una empresa mediana Mexicana, a lo que Didier Nieto expresa... "una empresa mediana en Estados Unidos no se puede comparar con una empresa mediana en México o en los países de América Latina, ya que la diferencia de ingresos y de ventas es abismal y aunque el software de esas organizaciones son buenos, también son muy grandes...".

Luego de dos años de contar con el sistema instalando, Nieto Comercial ha podido controlar sus operaciones administrativas y financieras, centralizar la información de sus diferentes clientes, reducir tiempos de trabajo en varios procesos operativos y contar con información oportuna para la toma de decisiones.

Por ejemplo, al tener al momento la solución del inventario de algún producto y notarse que el nivel baja, se puede disparar la generación de una orden de compra, a tiempo para que se realice el reabastecimiento oportuno.

La información que el sistema integra en todas las áreas permite que se consoliden todos los movimientos en la contabilidad, pudiendo generar estados financieros en prácticamente cualquier momento. A sólo siete meses de la implantación del sistema, Nieto ya contaba con un mayor control de la información financiera que le permite ahora tomar las decisiones adecuadas para la empresa en el momento que se requieran. Además de saber en cualquier instante lo que acontece en el negocio.

Beneficios

- Mayor control informativo.
- Automatización financiera/administrativa.
- Optimización de inventarios.
- Reducción de tiempos de entrega.
- Levantamiento óptimo de pedidos.
- Reabastecimiento oportuno.
- Mejor control y registro de operaciones.

Estas y otras mejoras en administración de inventarios se pueden reflejar en la habilidad de la empresa para responder de forma oportuna y a tiempo a las necesidades cambiantes de sus clientes.

“Optamos por Microsoft Dynamics debido a que el sistema está desarrollado con herramientas y lenguajes muy comunes, propios de las empresas medianas, por lo que resultó muy flexible para el tipo de adecuaciones, reportes y datos que requerimos”.

Didier Nieto
Director Administrativo.



Fillgap[®]

Rodolfo Gaona 81, Piso 7, Col. Lomas de Sotelo
Miguel Hidalgo, México DF, C.P. 11200