



**MICROSOFT DYNAMICS SL
LA PRINCIPAL HERRAMIENTA
DE LOS NEGOCIOS**



"Es una herramienta adecuada para una empresa como nosotros y nos permite la flexibilidad que requerimos para operar el negocio".

"DYNAMICS SL nos ofrece un marco de referencia muy estable y estándar para hacer las cosas".

"Antes de reimplantar DYNAMICS SL, era otro mundo, como el cielo y la tierra"

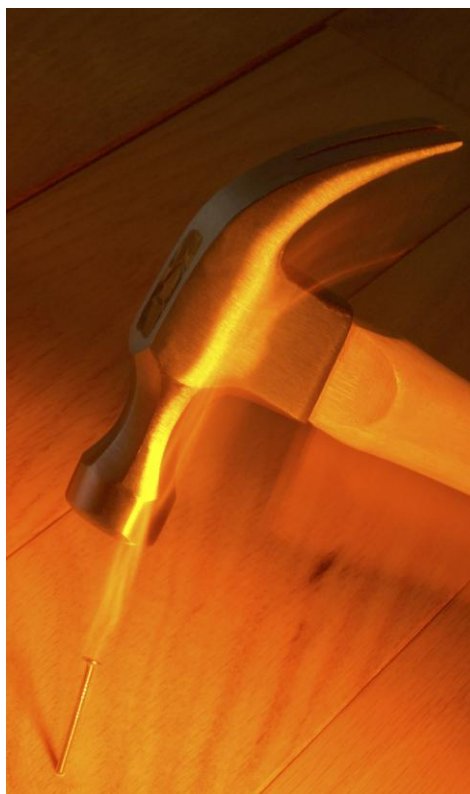
Lic. Marisol Camaño Sánchez
Gerente de proyectos especiales
HECORT



Con la re implantación de su ERP, herramientas HECORT transformó su visión del negocio.

Dedicada a la elaboración de herramientas enfocadas al sector ferretero, **HECORT** es una empresa orgullosamente mexicana con poco más de medio siglo de vida en el mercado; surgió fabricando seguetas para arcos manuales y al paso del tiempo su mercado se expandió hacia otras ramas de su rubro; actualmente posee un catálogo de poco más de mil productos.

Su facturación promedio anual es de 180 millones de pesos; cuenta con 250 empleados distribuidos en sus 8 sucursales: una en la Ciudad de México y en los estados de Monterrey, Guadalajara, Chihuahua, Hermosillo, Veracruz, Mérida y su matriz en Aguascalientes.



RETOS Y BENEFICIOS DEL MERCADO INTERNACIONAL

Explica el director administrativo de herramientas **HECORT**, Raúl Torres Lira, que de su venta total anual, el 6% se exporta hacia centro y Sudamérica, por otro lado, ha representado un reto mantener sus márgenes debido a la desleal competencia China que ha invadido el mercado mexicano, afortunadamente han logrado contrarrestar esta problemática manteniendo la calidad en sus productos.



MEJORES HERRAMIENTAS PARA SU OPERACIÓN

Con el objeto de hacer frente a sus necesidades de implementación tecnológica, en 1999, HECORT decidió invertir en este rubro, eligiendo DYNAMICS SL de MICROSOFT, como su ERP, "conforme fue creciendo la empresa se fueron necesitando mejores herramientas para controlar la operación", comentó Marisol Camaño Sánchez, gerente de proyectos especiales de HECORT, pues en los últimos años se comprobó que la inversión en tecnología ha permitido tener mejor visibilidad del negocio y tomar otras decisiones en base a la información obtenida con estas herramientas.

TRANSFORMANDO LA VISIÓN

Con la adquisición de DINAMYCS SL, se pudo transformar la perspectiva de negocios, sin embargo la operación del ERP no se explotó al 100% en un principio, "sabíamos que el software era bueno, sin embargo era visto más como algo que vencer en lugar de algo sobre lo que se podía apoyar la empresa" aseguró Marisol Camaaño, motivo por el cual se decidió re implantar la herramienta evaluando la necesidad de explotarlo más a su favor, con una visión financiera y contable diferente.

RE IMPLANTANDO DYNAMYCS SL

Una vez reimplantada la solución, existió un cambio radical, pues si bien la empresa tuvo que invertir en hardware y software, se permitió ver la información como se deseaba; comentó La licenciada Camaaño que el ERP se implementó de una manera exitosa y sencilla, "en solo tres meses se logró la re implantación, parecía muy ambicioso pero se pudo llevar a cabo gracias al partner SiS", y agregó que "es una herramienta adecuada para una empresa como nosotros y nos permite la flexibilidad que requerimos para operar el negocio y al mismo tiempo nos ofrece un marco de referencia muy estable y estándar para hacer las cosas"

COMO EL CIELO Y LA TIERRA, EL ANTES Y EL DESPUÉS

Antes de explotar Dynamycs SL, no todas las localidades de herramientas HECORT estaban en línea, por lo cual no transmitían al mismo tiempo, se carecía de los equipos suficientes y adecuados para que las operaciones estuvieran al día, sin embargo esto no era problema del ERP, sino del enfoque con el que se había proyectado la solución, situación que cambió con la re implantación que actualmente se aplica prácticamente en todas sus áreas, desde el proceso de compra y pago de proveedores hasta el levantamiento de pedidos y cobro a clientes, adicionalmente se diseñó un sistema móvil para la fuerza de ventas; todo esto ha permitido integrar la cadena de suministro hasta la cobranza con el cliente; "esto antes era otro mundo, como el cielo y la tierra", aseguró la gerente de proyectos especiales de HECORT, Marisol Camaaño.



LA PRECISIÓN DE LA INFORMACIÓN

Antes de utilizar DYNAMICS SL, había información que no se tenía de manera certera dentro de la empresa, ejemplo de ello era su área de compras, donde no se conocía el stock de materiales con el que se contaba, y se adquiría lo que se tenía en abundancia, ignorando lo que hacía falta; actualmente con la información que se posee en este departamento, se conoce con precisión lo que se tiene, lo que hace falta, donde está el producto o si hay mercancía retenida, también permite conocer al departa-

mento los productos que mas demanda tienen las diferentes sucursales para proveerlos de forma inmediata.

Por otro lado el director tiene en sus manos la información al día, puede ver las ventas, compras, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, "se tiene una visibilidad del negocio que antes ni soñando habríamos podido tener", puntualizó Cammaño Sánchez.

COSTO BENEFICIO

Para esta empresa no contar con DYNAMICS SL, implicaría una gran variedad de procesos manuales, además se carecería de información integra y oportuna, elementos siempre necesarios para enfrentar un mercado cada vez más competitivo; asegura Marisol Camaaño Sánchez, gerente de proyectos especiales de HECORT que sin esta herramienta, no se podría reaccionar de manera adecuada, lo que impediría la prosperidad del negocio, por lo cual el costo beneficio es sin duda excepcional, "una vez que se acostumbra el usuario a tener algo así, después es difícil no tenerlo, ahora esta herramienta es indispensable para la empresa"

RETO

- Explotar DYNAMICS SL al 100%, utilizando la herramienta a su favor.
- Contar con la información oportuna para la organización en su departamento de compras.
- Poseer la herramienta necesaria para enfocar su visión de negocios y hacer frente a sus competidores.

SOLUCIÓN

- La reimplantación de DYNAMYCS SL permitió la utilización de herramientas que antes no eran explotadas.
- Dynamycs SL se ha convertido en el eje central en cuanto a la operación del negocio, donde se registra todas y cada una de las actividades que se realizan.

BENEFICIO

- Se logró aplicar la herramienta en prácticamente todas las áreas de la empresa logrando con ello la coordinación e información que antes no se tenía.
- El proceso se llevó a cabo de forma sencilla contando con un mínimo de personal de IT en la empresa.

Para mayor información acerca de los productos de Microsoft Dynamics visita la página: www.descubradynamics.com

Para más información sobre los productos y servicios del Partner Hipercompetitividad Empresarial comunícale al: (01.52)(81) 83.48.92.94 envía un correo a, ventassisse@sisorg.com.mx, o visita el sitio web <http://sisse.sisorg.com.mx>