



NURUEÑA EXTIENDE SU NEGOCIO DE LA MANO DE SAP BUSINESS ONE

“Nos percatamos que la tecnología de SAP permitiría que Nurueña tuviera un crecimiento más sostenido y mucho más controlado”,

John Harold Hernández,
Gerente Comercial

FICHA TÉCNICA

Compañía:

- Nombre: Ferretería Nurueña S. A.
- Localización: Bogotá, Colombia
- Comercializadora y distribución de Productos para la construcción.
- Empleados: 80 empleados
- Sitio Web: www.fenusa.com.co
- Socio para la implementación: Bexap Colombia

Retos y Oportunidades:

- Mejorar la relación y actividad con los proveedores.
- Se requería un mayor control de las ventas y logística.

Objetivos:

- Integración de la información.
- Manejo de toda la información eficientemente.
- Integración en el proceso con los proveedores.

Aspectos a destacar de la implementación:

- Excelente asesoría por parte de Bexap Colombia.
- Un adecuado estudio previo sobre la magnitud del proyecto.
- Capacitaciones especializadas para los diferentes módulos.
- Experiencia de Bexap.

Porqué SAP:

- La Herramienta apoya los objetivos estratégicos planteados por la empresa.
- Permite un control adecuado de la información.
- Sistema sencillo de fácil manejo.
Beneficios:
 - Crecimiento del 30%.
 - Ayudó a mantener la rentabilidad proyectada.
 - Agilidad en la generación de reportes y/o información.
 - Facilidad en la toma de decisiones.
 - Información fiable y en tiempo real.



NURUEÑA EXTIENDE SU NEGOCIO DE LA MANO DE SAP BUSINESS ONE

Ferretería Nurueña S.A. es una empresa pionera y líder dentro del sector ferretero en Colombia con más de 55 años de existencia. En su calidad de Distribuidor Mayorista e Importador se dedica a la comercialización y distribución de productos para la construcción tales como tubo-sistemas en PVC, cobre, galvanizado y polipropileno; griferías y porcelana sanitaria, productos químicos para la construcción, registros y válvulas, tejas, tanques, etc.

Su amplia experiencia y el estándar de servicio alcanzado a lo largo de estos años, le permite contar en la actualidad con una extensa base de clientes pertenecientes a los diferentes nichos de mercado que atiende - subdistribución (ferreterías, depósitos y almacenes), constructores y contratistas e industrias - a nivel regional.

La necesidad

A partir del año 2005, cuando se inició el proceso de relevo generacional, en Nurueña se tomaron decisiones orientadas a reposicionar la compañía no sólo como el proveedor confiable sino como el mejor aliado de los fabricantes por su tamaño y condiciones. Es así como se procedió con la implementación de un cambio estructural que implicó la renovación y profesionalización de la planta de personal, ampliación del portafolio de productos, incursión en nuevos mercados y extensión de ofertas hacia nuevos clientes. "Fue un recomenzar con sangre nueva, con altos ideales y con el gran reto de mantener y mejorar el liderazgo alcanzado por el fundador; bajo condiciones de competencia muy agresiva, con márgenes de rentabilidad muy apretados y con una compañía independizada en su actividad

económica del resto de inversiones del grupo familiar, emprendimos el camino hacia la búsqueda de diferenciación e innovación", comenta Clara Ligia Urueña, gerente general de Ferretería Nurueña.

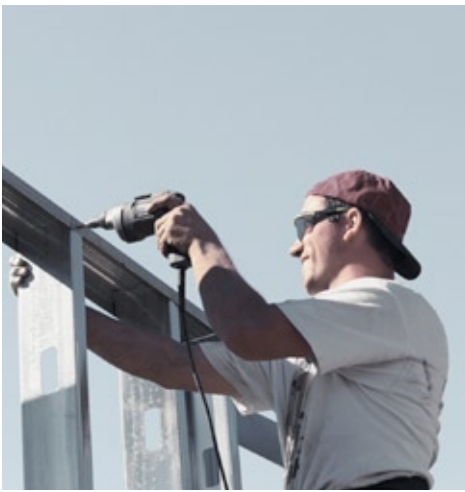
"Desde un comienzo reconocimos la necesidad de un cambio tecnológico que soportara las nuevas exigencias de competitividad, pero limitantes encontradas en algunos de los software considerados, nos forzaron a aplazar el tema por un tiempo.", señala Clara Ligia. Recordó que la empresa utilizó un software que les permitió trabajar durante 15 años; sin embargo con el nuevo esquema organizacional, la herramienta no brindaba la integralidad deseada entre las áreas y los nuevos procesos. Adicionalmente la información generada por el software se limitaba a una consolidación de registros y datos que no facilitaban una mejor gestión

administrativa ni un proceso dinámico de toma de decisiones. "Fue entonces cuando se nos presentó la oportunidad de asistir al pre-lanzamiento de SAP Business One en Colombia por parte de Bexap y allí encontramos muchas respuestas a nuestras necesidades. Nos atrajo que un producto orientado como solución para pymes contara con el nombre y respaldo de SAP - compañía dedicada al diseño de plataformas tecnológicas corporativas de gran complejidad".

Una Solución Conveniente

John Harold Hernández, gerente comercial de Nurueña aseguró que en la decisión de renovación del software se consideró como concluyente el hecho de que nuestro principal proveedor local fuera usuario de SAP: "Tomamos la decisión tan rápido porque dentro de nuestra cadena de valor y en el planteamiento de objetivos estratégicos, contemplábamos una mejor integración de nuestros procesos con los de los proveedores y SAP Business One nos facilitaba esa posibilidad", apuntó.

"Entre los factores que llevaron a los directivos a optar por el cambio en el sistema de administración, sobresalieron la necesidad de una mayor coordinación en los procesos de compras y logística primaria y un mejor control sobre la actividad total de las ventas y la logística de distribución", señaló Hernández. El manejo de pronósticos y proyecciones abrió nuevas posibilidades a cada gestión.



“El hecho de que la implementación la realizara una compañía mexicana con experiencia, nos dio tranquilidad para comenzar el proyecto”.

Clara Ligia Urueña, Gerente General.

De acuerdo con John Harold Hernández, siempre se temía que al incrementar el volumen de operación de la compañía se afectara el buen servicio. “Necesitábamos un crecimiento sostenido pero controlado” y la tecnología de SAP aseguró esa condición a Nurueña.

Una Implementación de Éxito

El Partner que llevó a cabo la implementación de SAP Business One en Nurueña fue Bexap, quien designó a un equipo de trabajo para realizar un estudio previo sobre la magnitud del proyecto y el tamaño de la empresa, lo que se reflejó en un plan de acción que se estableció de acuerdo a la experiencia de los consultores y que se cumplió convenientemente.

Por su parte, Leonardo Buitrago, director del área de sistemas de Nurueña comentó que se realizaron capacitaciones especializadas para los diferentes módulos que SAP Business One maneja; Bexap brindó asesoría a diferentes empleados, desde el personal de mostrador hasta los líderes del proyecto. Finalmente se establecieron las características más detalladas como el tipo de servidores necesarios y licencias que se utilizarían, un proceso que se realizó de acuerdo con lo estipulado.

De acuerdo con la gerencia comercial, gran parte del éxito de la implementación de SAP Business One fue la experiencia que Bexap aportó al proyecto, lo que finalmente se reflejó en una adopción rápida del sistema dentro de la compañía: “El hecho de que la implementación la realizara una compañía mexicana con experiencia en el mercado, nos dio tranquilidad para comenzar el proyecto”, subrayó Clara Ligia Urueña.

El proceso de implementación duró 3 meses. Los temas de localización se han venido incorporando durante el año sin afectar las expectativas de crecimiento ni los volúmenes de operación. Los buenos resultados alcanzados por Nurueña durante el año 2007 fueron soportados adecuadamente por el SAP BO, logrando ventas superiores al 30 % proyectado y manteniendo los niveles de rentabilidad esperados.

Para Nurueña la implementación de SAP Business One ha sido todo un éxito, ya que hoy en día cuenta con un control de la información que permite una oportuna toma de decisiones, tal como lo señala John Harold Hernández, quien comenta que la herramienta le permite ver en cualquier momento el registro de ventas, rentabilidad por línea y por producto, “en cualquier momento puedo ir tomando decisiones durante el mes, apuntando hacia el resultado final y no como antes arriesgándome mucho en términos operativos”, puntualiza.

Agregó que se ha contemplado una segunda etapa en la que se busca conocer a fondo cada una de las opciones que ofrece SAP Business One y orientar su manejo hacia el control de resultados y medición de indicadores de gestión.

A mediano plazo, se planea obtener la certificación de calidad. Con los procesos ajustados a los lineamientos sugeridos por SAP Business One, se facilita y agiliza el diseño e implementación de las normas - “esperamos que en un año ya se tenga este proyecto finalizado”, comentó Clara Ligia Urueña.

“También buscamos avanzar en sistemas móviles y otras aplicaciones de nuevas tecnologías compatibles con SAP Business One, para mantener actualizada nuestra plataforma tecnológica que ya hoy día nos representa una ventaja competitiva. Podemos concluir que somos una compañía más dinámica, mejor integrada y muy fortalecida pues contamos con la herramienta versátil y flexible de control, de seguimiento y proyección que facilita nuestro trabajo. Nos sentimos complacidos por haber sido parte del equipo de trabajo dentro del grupo de pioneros de SAP BO en Colombia.”, finalizó.

50 087 691 (08/01)

©2008 by SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, Business ByDesign, ByDesign, PartnerEdge, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.