|  |  |
| --- | --- |
| Resumen**País**: Venezuela**Industria**: Farmacéutica**Acerca de Now de Venezuela**Empresa dedicada a la distribución y comercialización de productos nutracéuticos.**Situación**El sistema de gestión tenía limitadas funcionalidades y no cubría las necesidades de la compañía, como tampoco los requerimientos gubernamentales. Los módulos funcionaban en forma aislada.**Solución**Implementación de Microsoft Dynamics GP 10, herramientas de Inteligencia de Negocios de SQL Server. **Beneficios*** Reportes que se demoraban 2 meses preparados en 10 días.
* Reducción a un tercio el plazo requerido para balances y estados financieros.
* Inteligencia de negocios simple de usar.
* Integración para generar reportes fiscales a pedido del gobierno.
 | *“Con Microsoft Dynamics GP logramos reducir a un tercio el tiempo para la elaboración de los balances y estados financieros, y para la conciliación de cuentas. El tiempo de carga de información se ha reducido significativamente y ya no tenemos que solicitarle al personal que realice horas extras lo que permite un ahorro importante a la compañía.” Daniela Rojas, Gerente de Operaciones.*Now de Venezuela gestiona la comercialización y distribución de productos en más de 4000 farmacias y droguerías del país. Adoptó Microsoft Dynamics GP 10 y SQL Server para lograr una gestión integrada de todos los procesos del negocio y brindar mejores herramientas a su fuerza de ventas. Ahora procesa un mayor volumen de transacciones, reduce los tiempos y costos operativos y cumple con holgura las normativas vigentes.  |





Situación

Now de Venezuela (CA Sapphire Company), es una empresa dedicada a la distribución y comercialización de productos nutracéuticos, es decir, destinados a la nutrición y la prevención en el área de la salud de origen natural. Importa la mercadería fabricada por Now Foods International en Chicago (Illinois, USA), una compañía con reconocimiento en todo el mundo. *“Operamos en el mercado venezolano desde hace más de 20 años; trabajamos con las principales droguerías del país y llegamos a más de 4000 farmacias”*, comenta Daniela Rojas, Directora de Operaciones.

*“La plataforma que hemos montado es robusta y a la vez flexible. Reportes de ventas que antes podían llevarnos hasta dos meses, ahora los tenemos listos en 10 días y seguimos trabajando para reducir aún más esos plazos. Tenemos los inventarios consolidados, y podemos extraer informes utilizando filtros con mucho nivel de detalle.”*

Yaileen Hernández, Gerente de IT

La clave del negocio de Now de Venezuela es su fuerza de ventas distribuida en todo el territorio nacional, y una eficiente gestión de los pedidos y las entregas coordinadas desde sus oficinas en tres estados. *“Cada vendedor tiene una cuota y para alcanzarla debe realizar una planificación estratégica en función de la cantidad de clientes que atiende y de la cartera de más de 50 productos que ofrecemos para cuestiones cardiovasculares, osteoarticulares, antioxidantes, para el deporte y nutricionales, entre otras”*, agrega Rojas.

*“En un determinado momento de la compañía, cuando comenzamos a crecer significativamente, detectamos que el sistema que estábamos utilizando para la gestión operativa no cubría las necesidades, dado que sus funcionalidades eran bastante acotadas. El volumen de transacciones que empezó a tener la empresa, superaba la capacidad del software, los módulos de compras, ventas y contable operaban de forma aislada, y había muchas tareas que se realizaban en forma manual, lo que obligaba en determinados momentos a realizar horas extras que generaban un costo adicional para la empresa, y la generación de los balances e informes de gestión se demoraban demasiado”*, recuerda Yaileen Hernández, Gerente de IT.

Solución

*“Elegimos trabajar con Microsoft Dynamics GP porque vimos que tenía un rango de prestaciones muy amplio, que cubría todos nuestros procesos de negocios. Dada la flexibilidad de la herramienta, con la ayuda de Apple Green Technology logramos adaptarla perfectamente a las particularidades fiscales venezolanas y así fue que montamos en el sistema toda nuestra operación”*, acota Hernández.

Para una correcta implementación, se realizó una planificación de varios meses, se conformaron mesas de trabajo para conocer al detalle las necesidades de cada área, se configuró cada uno de los procesos en la solución y cuando estuvo todo preparado se realizó un cambio completo y simultáneo para toda la compañía.

*“Nuestra operación incluye la importación de los productos desde Estados Unidos, y la entrega a nuestros clientes; salvo una cadena de farmacias que posee 60 sucursales, el resto de la mercadería llega a los puntos de venta a través de las droguerías. No obstante, nuestra fuerza de ventas visita a las farmacias y les ayuda a realizar sus pedidos, por lo tanto tenemos vínculo con ambos actores del canal. Toda la gestión de pedidos, ventas, entregas y pagos está en Dynamics GP”*, detalla Daniela Rojas.

El área de TI de Now de Venezuela es pequeña; tiene una persona para la administración de redes, una de producción audiovisual, una de soporte y la Gerente de TI. El apoyo de un partner certificado como Apple Green Technology le ayuda a cubrir todas sus necesidades, incluyendo recientemente la migración a Dynamics GP 10, la última versión disponible del producto. *“Nosotros desarrollamos internamente un sistema para los equipos portátiles que utiliza nuestra fuerza de ventas, que le permite cargas la información incluso fuera de línea para luego sincronizar con el ERP; con nuestro socio tecnológico, agregamos algunas funcionalidades específicas de nuestro negocio, por ejemplo una para el manejo de descuentos, que son muy particulares en esta industria ya que permiten combinaciones de hasta 6 reducciones de precio, y también la liquidación de comisiones por ventas”*, acota Yaileen Hernández.

Luis Salcedo, de Apple Green Technology, explica que la localización de Dynamics GP para Venezuela significó un desafío, *“dado que teníamos que montar la lógica de negocios dentro del sistema, lo cual nos obligó a programar en el lenguaje nativo. Sin embargo, con la documentación en línea de Microsoft y la combinación con desarrollos sobre SQL Server, pudimos preparar las funcionalidades para la generación de los libros de compras, ventas, inventario y declaración de ganancias, como así también para la administración de las retenciones de IVA que corresponde a Now por ser un Contribuyente Extraordinario según la normativa local”*. Esta compañía panameña tiene certificaciones en Dynamics GP 10, Dynamics NAV 2013, SQL Server y .NET, lo que la ha preparado para resolver este tipo de necesidades de sus clientes en la región.

Beneficios

Más información

Para saber más acerca de las tecnologías Microsoft, visite: [www.microsoft.com/venezuela](http://www.microsoft.com/venezuela)

Para saber más acerca de Now de Venezuela, visite: [www.nowfoods.com.ve](http://www.nowfoods.com.ve)

Para saber más acerca de Apple Green Technology visite en Facebook: /AppleGreenTechnology

*“Con Microsoft Dynamics GP logramos reducir a un tercio el tiempo para la elaboración de los balances y estados financieros, y para la conciliación de cuentas. El tiempo de carga de información se ha reducido significativamente y ya no tenemos que solicitarle al personal que realice horas extras lo que permite un ahorro importante a la compañía”*, explica Daniela Rojas.

*“El personal puede consultar el histórico de ventas, revisar sus proyecciones en función de la cuota que tenga cada uno y organizar en función de esos datos sus negociaciones. Es decir que esta herramienta de gestión no solo impacta positivamente en la operación sino que es una herramienta clave para el desarrollo del negocio”*, agrega la ejecutiva.

*“Estamos utilizando también Reporting Services como herramienta de inteligencia de negocios basada en SQL Server, que nos permite hacer diferentes análisis, como la comparativa de venta de un año a otro, los vencimientos de las cuentas por cobrar, los inventarios de los diferentes almacenes que utilizamos para depósito y también los informes que requieren los entes gubernamentales”*, agrega Hernández.

*“La plataforma que hemos montado es robusta y a la vez flexible. Reportes de ventas que antes podían llevarnos hasta dos meses, ahora los tenemos listos en 10 días y seguimos trabajando para reducir aún más esos plazos. Tenemos los inventarios consolidados, y podemos extraer informes utilizando filtros con mucho nivel de detalle. En algunos casos, exportamos la información para trabajar con los datos en Tablas Dinámicas de Excel… la facilidad con que pasamos de una herramienta a otra es muy conveniente”*, agrega la Gerente de TI.

Documento publicado en Febrero de 2014, con fines informativos exclusivamente.