

Automatización, Servicio y Rentabilidad con Crescendo para Grupo Farmacéutico San Juan

- ▶ **País:** México
- ▶ **Sector:** Farmacéutico
- ▶ **Situación Inicial:** Se requería una solución que soportara la operación de una cadena de farmacias con más de 5 mil productos, que proporcionara información oportuna para tomar decisiones, que garantizara la reducción de costos y tiempos de operación. Una solución que se adaptara al plan de negocios del grupo y se implementara en menos de 3 meses.
- ▶ **Servicio:** Puesta a punto
- ▶ **Soluciones:** Sistema Crescendo por licencias, Comercio electrónico y Top Management.
- ▶ **Logros:** Control absoluto del negocio y reducción del 40% en costos

Grupo Farmacéutico San Juan es una empresa 100% mexicana que nació con el objetivo de dar la mejor calidad y precio a sus clientes y también mantenerse a la vanguardia en productos farmacéuticos.

“Mi frase preferida es ir más allá de lo que el cliente espera” señaló Gerardo Millán, Director General del Grupo Farmacéutico San Juan.

En 2004 inició sus operaciones con una sucursal, pero ésta es sólo la punta de lanza para abrir toda una cadena durante 2005: el plan es abrir una farmacia cada 3 meses, según el proyecto de Millán.

Dado que Grupo Farmacéutico San Juan tenía un plan de negocios muy agresivo, requería una solución que arrancara su negocio a corto plazo, por eso optó por el servicio “Puesta a Punto” de Crescendo, lo que le permitió iniciar operaciones, en 3 meses.



“Lo interesante de Crescendo es que es un sistema integral que te proporciona información oportuna para la toma de decisiones; para nosotros, hoy por hoy Crescendo es la columna vertebral de nuestro negocio, sin Crescendo, nuestro negocio no podría brindar y cumplir la misión de nuestra compañía” Gerardo Millán, Director General.

Pero además de empezar su negocio con esa rapidez, también requería un sistema que le proporcionara información oportuna para la toma de decisiones y que le garantizara la reducción de costos y tiempos de operación, por ello, y porque Millán considera que Crescendo es un sistema integral que esta muy enfocado en darle valor al negocio, antes de hacer su primer compra a laboratorios, decidieron adoptar Crescendo.

“Yo conocía a Crescendo desde hace tiempo, lo había visto operar en otros negocios y me parece un herramienta determinante, yo no hubiera empezado este negocio si no tuviera Crescendo”



Crescendo le ha permitido a **Grupo Farmacéutico San Juan** tener crecimientos constantes mes a mes y ha sido determinante para encausar las estrategias del negocio.

“El motor del negocio es el razonamiento que le damos a todo un proyecto, y para eso se requiere contar con la información necesaria, información que me proporciona Crescendo”

Dicho por Millán, **Crescendo** permite ***“tener acceso a diferentes reportes de información, uno en la parte operativa del día a día y otro que nos permite saber cual es nuestra posición como negocio y saber si estamos invirtiendo bien o mal, análisis de ventas de productos o vendedores, toda esa parte de información, es genial”***

Grupo Farmacéutico San Juan recibió por parte de los consultores de CresCloud el servicio de “Puesta a Punto”, que parte del estudio logístico de la operación de su compañía, hasta la implementación de los recursos y la formación de un equipo de trabajo que cumpla con el adecuado funcionamiento de la misma.

“Los consultores de **CresCloud** pusieron a punto el área de cajas, el área de mostrador, el área de control y la parte remoto a nivel de Internet”

De acuerdo al testimonio de Millán, durante el servicio de “Puesta a Punto” el personal de esta empresa aprendió a usar el sistema de una forma muy rápida, ya que es un sistema muy amigable e intuitivo.

Actualmente el área de ventas se apoya principalmente por la venta convencional por mostrador, pero **Grupo Farmacéutico San Juan** inició la venta por comercio electrónico para proporcionar a sus clientes la mayor gama de servicios con la mejor calidad.

Gerardo Millán ha logrado ofrecer a sus clientes el mejor servicio y los precios más bajos, debido a que **Crescendo** les permite disminuir los costos y tiempos de operación del negocio hasta en un 40%, porque lo hace todo automático. Un ejemplos, es el levantamiento automático de la orden de compra de su proveedor.

“Nosotros importamos la información de forma directa de Nadro, que es nuestro proveedor no. 1 porque nos abastece el 90 % de nuestro producto, nosotros manejamos alrededor de 5 mil productos distintos, con **Crescendo** importamos la compra, la transportamos en nuestro sistema en 4 minutos, si nosotros lo hiciéramos manualmente y lo metiéramos a un sistema diferente a **Crescendo**, nos demoraría de 10 a 12 horas diarias.

De acuerdo a la opinión de Millán, si un negocio no cuenta hoy por hoy con un sistema de información de este tipo, definitivamente esta encaminado a no ser competidor de esta guerra de competencia existente en el giro de comercialización.

“Crescendo realmente cumple con las expectativas del cliente, de nosotros como comerciantes, funciona por Internet, da rápidas respuestas, preciso, confiable, le da valor a tu negocio”

- ▶ Se estima que durante 2005 se abrirá 1 farmacia cada 3 meses.
- ▶ Costos- Beneficios de Crescendo de 10 a 1