



## COMPARFARM automatiza su gestión con KRITER ERP con movilidad integrada

COMPARFARM, inició su actividad en el año 2002 en Mataró con el objetivo de poner a disposición del público producto de parafarmacia de los principales laboratorios farmacéuticos y mayoristas de parafarmacia, ofertándolos con un valor añadido, el consejo profesional.

Por ello, desde su inicio se inició en poseer un amplio surtido de producto para bebés y embarazo, cosmética, belleza e higiene, ortopedia, productos sanitarios, óptica, etc. Todo ello encaminado a convertirse en un centro de referencia.



### COMPARFARM

“KRITER, nos proporciona información de gestión de manera ágil y sencilla, además de la necesaria flexibilidad para adaptar la gestión a las necesidades propias.

Xavier Canal. Director General.

Desde el año 2002 Comparfarm se dedica al suministro de productos de parafarmacia, ortopedia y material fungible.

Durante estos años, la empresa ha consolidado su posición e intenta cubrir todas las demandas de los clientes. El equipo humano garantiza un trato personal.

## SITUACIÓN INICIAL

El crecimiento experimentado por la empresa en los últimos años, les llevó la necesidad de modernizar las herramientas de gestión. El mercado exige la máxima competencia. Era necesario dar un impulso con la incorporación de un nuevo soporte tecnológico que permitiese abordar de manera integrada toda la información generada en el proceso de comercialización de sus productos.

Para adecuar el sistema al volumen de actividad generada eran conscientes de la necesidad de incorporar una solución adaptada a sus nuevas exigencias. Empezando por el **estricto control de la situación de stock** con las particularidades del producto, pasando por disponer de una herramienta que permitiese implantar **políticas comerciales** adecuadas al sector, y **optimizar las previsiones de compra**, gestionando los movimientos de material. Controlar la distribución de la multitud de artículos con un control efectivo de plazos de entrega y aprovisionamiento correcto, supone un reto importante en un mercado competitivo.

Atender a los clientes requería mejorar los procesos comerciales del equipo de ventas, suponía innovar mediante **sopORTE y dispositivos** que permitieran agilizar la gestión de pedidos.





## ELECCIÓN DE KRITER ERP

A través de una recomendación, la empresa contactó con KRITER SOFTWARE, lo que le permitió conocer la extensión de la solución KRITER ERP, desde las amplia modularidad que ofrece el ERP para el sector de la distribución a las posibilidades de integración con aplicaciones y dispositivos para movilidad.

Módulos específicos para el negocio de la distribución, que permitan un control satisfactorio de todos los movimientos del almacén, inventarios de pedidos y devoluciones, gestión de comisiones, todo ello con el soporte y ayuda de una [gestión automatizada del aprovisionamiento](#), con evaluación del riesgo y gestión de cartera de efectos, con un conjunto de procesos que determina una gestión eficiente y productiva.



Comercialmente destaca la fácil adaptación en la implantación de [políticas comerciales](#) en función del perfil del cliente adaptadas a las promociones de cada momento.

La solución incorpora de un Portal de Internet para acceder al ERP de usuarios autorizados mediante permisos, Clientes, Agentes comerciales, i proveedores además de una Plataforma de movilidad para tabletas del equipo comercial con disponibilidad de un proceso de ventas de principio a fin desde casa del cliente.

## IMPLANTACIÓN paso a paso

La implantación de la solución se inició con los módulos fundamentales de KRITER ERP para la gestión interna, módulos comerciales de clientes y proveedores, así como, de gestión de almacén con sus procesos asociados..

Paralelamente se realizó la integración de los módulos económico financieros , todo ello en apenas 6 semanas de duración.

Con posterioridad, se configuraron las aplicaciones de movilidad, incorporando nueva información además de la ya existente a los dispositivos de movilidad.

## BENEFICIOS

La completa solución proporcionada por KRITER SOFTWARE permite a COMPARFARM optimizar sus procesos administrativos, permitiendo focalizarse en el análisis de la información, para determinar la estrategia de la compañía. "*Gracias a KRITER ERP, hoy contamos con información de negocio, para facilitar el análisis necesario en la toma de decisiones*".

La herramienta de Cálculo de Necesidades permite una correcta gestión para el aprovisionamiento de los almacenes, además de garantizar una alta disponibilidad de la mercancía, que a día de hoy se recibe y se entrega una gran cantidad de referencias con agilidad y control exhaustivo del stock..

Con la aplicación KRITER ERP, dispone de un control e integración absoluta de la información esencial en la toma de decisiones, disponiendo de una panorámica precisa y a tiempo real.

La plataforma de movilidad optimiza el trabajo del departamento comercial por su integración con el Sistema ERP, poniendo a disposición catalogo actualizado, disponibilidad del los productos, en definitiva, una gestión de pedidos, etc.

**CLIENTE:** COMPARFARM

**ACTIVIDAD QUE DESARROLLA:** Venta de Productos Farmacéuticos.

**USUARIOS CLAVE:** Departamento de Administración.

**DURACIÓN DEL PROYECTO:** 2 meses

**ARQUITECTURA TECNOLÓGICA:** Sistema Windows con base de datos SQLSERVER

**NÚMERO DE LICENCIAS:** 8 Licencias de usuario KRITER ERP, NS/NL 2 Licencias Finances, Modulo Sales UP de movilidad.