



- **Compañía:** Negociaciones Varias S.A.
- **Nombre Comercial:** Nevarsa
- **Localización:** Guatemala
- **Industria:** Mayorista
- **Producto y Servicios:** Venta de Bienes y Servicios
- **Cantidad de empleados:** 20 empleados
- **Marcas Líderes:** Panasonic, Whirlpool, Across, Camas Olimpia, BluComfort y HP
- **Posición en el Mercado:** 4to
- **Partner de la implementación:** Bexap Centroaméric.
- **Hardware:** HP
- **Soluciones y Servicios SAP:** SAP Business One

Historia de Exito

NEGOCIACIONES VARIAS S.A.

CASO DE ÉXITO DE LA INDUSTRIA DEL MAYOREO, REALIZADO POR BEXAP CENTROAMÉRICA

“ Estamos en una etapa de crecimiento y nos estamos preparando para ello” Roberto Anaya

Nevarsa es una empresa joven fundada en 1998, la cual se dedica a la distribución de electrodomésticos y línea blanca de marcas reconocidas a nivel mundial, cubriendo todo el territorio Guatemalteco, el cual se distingue por ser un mercado altamente competitivo; además Nevarsa, ha conseguido grandes logros en poco tiempo pues se a logrado un buen posicionamiento a nivel nacional.

En su afán de cumplir las exigencias del mercado, Roberto Anaya, gerente administrativo toma conciencia de la necesidad de una herramienta que permitiera controlar todas las áreas de la empresa “Nevarsa necesitaba una herramienta confiable.”

En Busca de una Solución

Empezaron la búsqueda evaluando varios softwares hasta quedarse con tres opciones. Los requerimientos eran muy específicos, debía ser accesible, fácil de usar y que cumpliera con el objetivo fundamental de Nevarsa “Alcanzar sus metas de crecimiento”. Esto implicaba que la solución debía brindar información actualizada al minuto, para no tener más retrasos con la elaboración de reportes y documentos. Es en SAP Bussines One que encuentran una herramienta que garantiza cumplir con los criterios anteriormente descritos.

La visión de Nevarsa era extensa, pues tras el objetivo de crecimiento se encuentra la prioridad de la Empresa: El cliente.

“Escogimos SAP porque sentimos la confianza y el respaldo, incluso hice investigué sobre esta solución antes de tomar la decisión.”

Roberto C. Anaya R. Gerente Administrativo





Emprendiendo el Desarrollo con SAP Business One

La implementación de SAP fue un éxito, Nevarsa confió plenamente en Bexap Centroamérica, se entregaron todos los requerimientos para una implementación triunfante y en cinco meses Nevarsa y SAP Business One trabajaban juntos para cumplir los mismos objetivos.

Para marzo 2009, Nevarsa contaba con un software a la altura de las grandes empresas, permitiendo a la distribuidora tener más control sobre la cartera de clientes, control sobre su inventario y mayor agilidad para el despacho. "El área de servicio al cliente ha tenido una mejora notable, definitivamente estamos cumpliendo con nuestra prioridad: El Cliente".

SAP Business One, ha traído grandes beneficios para Nevarsa, ahora pueden controlar a sus proveedores y acreedores cumpliendo con exactitud los límites de crédito, gracias a las alarmas pudieron ordenar su Cashflow.

Principal problemática:

- La toma de decisiones gerenciales implicaba más tiempo por la elaboración de reportes.
- Desorden en la Cartera de Cobros.
- Poca atención al área de compra.
- Manejo de inventario

Objetivo del Proyecto:

- Mejorar el tiempo de respuesta al cliente.

Claves de la implementación:

- Gracias a la colaboración de Bexap Centroamérica la implementación se llevó a cabo en cinco meses.
- La confianza que se generó entre Nevarsa y Bexap.

Con todos estos beneficios, las visiones de Nevarsa se han extendido, Roberto nos indica "Ahora llevo un negocio paralelo a la administración de Nevarsa"

Bexap Centroamérica ha brindado la atención y el respaldo esperado. Roberto concluye esta entrevista con la siguiente exclamación. "Nos hemos sentidos respaldados siempre por Bexap".

Porque SAP?

- SAP ofrecía solucionar todas las áreas de oportunidad que tenía Nevarsa.

Beneficios:

- Se agilizó el servicio al cliente.
- Cashflow
- Optimizar la toma de decisiones, basada en información precisa.
- Mejor control en cuentas por cobrar e inventarios



**LA EMPRESA CON MÁS CASOS DE ÉXITO
SAP Business One
EN LATINO AMÉRICA**

Partner:

Bexap, siempre le dió a Nevarsa el respaldo para que se sintiera seguro de su decisión.

BEXAP CENTROAMÉRICA

Paseo Plaza Business Center
Oficina 705, 3 Av. 12-38 Zona 10
Ciudad de Guatemala
Tel: (502) 2323-5396 al 99
sapcentroamerica@bexap.com

**Josué Cano Burgos
Director Bexap C.A.**

jcano@bexap.com
www.bexap.com/guatemala.html

