



Nuvagro

Optimización y Control de Operaciones

SCORECARD

- Confiabilidad del Inventario 100 % ERP
- Disminución gasto laboral en 23%
- Disminución gasto total PB vs Actual de 33%
- ROI del proyecto de un 5.11 a 1.

PROYECTO

- **Nombre:** "Optimización y Control de Operaciones"
- **Duración:** 6 meses
- **Etapas:** Proyecto
- **Prácticas Implementadas:** Estrategia Comercial, Efectividad en Ventas, Sistema de Gestión, Optimización de Gastos y Reingeniería de Procesos
- **Industria/Sector:** Comercialización.

Nuvagro es una empresa que se dedica a la comercialización de productos orgánicos para el campo con el objetivo de incrementar la producción y calidad en cualquier tipo de cultivo, la restauración microbiológica de suelos y la disminución en el uso de pesticidas y fungicidas convencionales. Nuvagro cuenta con ubicaciones en Tamaulipas, Veracruz, San Luis Potosí, Campeche, Tabasco y Oaxaca, entre otras. Las principales necesidades que tenía la empresa era la optimización de los procesos operativos, carencia de una estructura organizacional alineada a la estrategia y la falta de un sistema de gestión para evaluar el desempeño de la operación. De continuar trabajando con estas áreas de oportunidad detectadas la rentabilidad de la empresa se vería afectada en sobremanera.

RETO: Reducir con los gastos y costos operativos, mejorando la rentabilidad y productividad de Nuvagro. Definir el mercado objetivo/meta alineando la estrategia, estructura y el programa de visitas. Mejorar el seguimiento a las ventas y desarrollos, a través del uso óptimo de las herramientas de gestión y plataformas electrónicas. Mejorar la productividad y comunicación entre las diferentes áreas de la empresa, alineando la estructura organizacional a nivel macro y que vayan en línea con los objetivos y estrategias. Reducir niveles de inventario

RESPUESTA: En primera instancia se trabajó con el área operativa de Nuvagro para realizar el levantamiento detallado de los procesos y estadísticos del área y definir los modelos de procesos a desarrollar. Por otro lado se desarrolló un Plan de Choque con un enfoque en la reducción de la cartera vencida, así como la implementación de negociaciones y seguimiento puntual a los principales clientes. Como segundo punto se realizó un Plan de Ventas en conjunto con la Gerencia de Ventas y equipo de trabajo. Se trabajó en la planeación y desarrollo de herramientas que permitieron redireccionar la fuerza de ventas hacia los clientes potenciales que generan mayores utilidades. A la par se implementaron agendas de visitas desde el ERP para asegurar que los clientes top no dejen de ser visitados y atendidos de manera correcta y puntual. El tercer punto que se realizó Caltic trabajó hombro a hombro con las Gerencias de Nuvagro para implementar los cambios requeridos, adicionalmente se implementó un Sistema de Gestión para dar el seguimiento y poder monitorear el cumplimiento de los procesos y metas mediante indicadores y reuniones de trabajo.

RESULTADOS: Se logró una mejor gestión de los resultados de la operación comercial y mayor visibilidad en la toma de decisiones. Se tuvo una mejor sinergia entre los departamentos de Contraloría y el área de Ventas. Se obtuvo un área comercial más eficiente, organizada y con un nuevo enfoque hacia las ventas, esto debido a los nuevos procesos implementados y las nuevas prácticas realizadas.