

Impulsando la Gestión Comercial inteligente

Vistex, la gestión
empresarial del mañana



minsait

An Indra company

Vistex[®]
Now it all **adds up**[®]

Nuevo modelo de servicio adaptado a las necesidades de tu empresa

Transformación en el sector Industrial

El sector industrial en España (Consumo, Farma, Retail, Manufacturing...) ha experimentado cambios profundos debido al entorno macroeconómico desafiante, incluyendo crisis de salud, conflictos e inflación.

Para mantener su rentabilidad, las empresas han adoptado la digitalización como parte fundamental de sus operaciones diarias.



Desafío Clave:

La gestión precisa de precios, descuentos, promociones y stock es crucial para mejorar los márgenes y ganar mercado. Un manejo eficiente de estos procesos puede marcar la diferencia entre el estancamiento y el crecimiento.

Soluciones Minsait y Vistex:

En Minsait y Vistex, hemos observado que las herramientas avanzadas de gestión de precios pueden incrementar los márgenes de beneficio entre un 6-10%, mejorar la lealtad del cliente y fomentar un ciclo de crecimiento sostenible.

Nuevo modelo de servicio adaptado a las necesidades de tu empresa

Los datos son ahora un activo estratégico y su análisis permite tomar decisiones informadas

Vistex ofrece soluciones que brindan visibilidad y control sobre procesos críticos de negocio, asegurando que cada euro invertido realmente impulse el crecimiento de tu empresa:



Gestión de precios



Acuerdos comerciales



Gestión de márgenes



Promociones



Principales retos y desafíos del sector

En el entorno actual, las compañías enfrentan una serie de desafíos significativos debido a la complejidad del mercado y la necesidad de adaptación rápida.

Desde Minsait, destacamos los diez retos más relevantes para la industria:

01.

Percepción del valor:

Descuentos frecuentes pueden desvalorizar los productos, haciendo que los clientes esperen siempre ofertas.

02.

Gestión de márgenes y ROI:

Sin una gestión adecuada, los descuentos pueden reducir los márgenes de ganancia, afectando el **ROI**.

03.

Lealtad del cliente:

Mantener la fidelidad del cliente sin sacrificar márgenes es un equilibrio delicado.

04.

Gestión de stock:

Las promociones pueden causar fluctuaciones de inventario, requiriendo un sistema de gestión adaptable.

05.

Regulaciones y cumplimiento:

Asegurar que todas las estrategias cumplen con las regulaciones vigentes es crucial.

06.

Relación con proveedores:

Las promociones pueden alterar las previsiones de demanda, necesitando coordinación con proveedores.

07.

Análisis de Datos y Big Data:

Es esencial integrar y analizar grandes volúmenes de datos para tomar decisiones informadas.

08.

Competencia:

Las respuestas de los competidores pueden desencadenar guerras de precios, afectando la estabilidad del mercado.

09.

Capacitación del personal:

El equipo debe estar bien entrenado en estrategias de precios y promociones.

10.

Costes logísticos:

Aumentar las ventas con descuentos puede incrementar los costes de logística.

Nuevo modelo de servicio adaptado a las necesidades de tu empresa

Minsait y Vistex: La Solución

En Minsait, integramos la tecnología de Vistex en cualquier sistema ERP y CRM para ayudar a nuestros clientes del sector industrial a optimizar programas complejos de precios, promociones, incentivos y royalties.

Visibilidad y control:

Vista detallada de todos los programas comerciales y mayor transparencia en los acuerdos comerciales.



Optimización de ingresos y márgenes:

Gestión eficiente de precios y promociones para maximizar ingresos y toma de decisiones basadas en datos para optimizar incentivos.

Automatización y eficiencia:

Automatización de procesos complejos, reduciendo errores y una gestión simultánea de múltiples programas comerciales.



Mejora de la toma de decisiones:

Análisis detallados para evaluar estrategias comerciales y un ajuste ágil basados en datos.

Cumplimiento y reducción de riesgos:

Cumplimiento normativo y reducción de riesgos en la gestión de acuerdos.



Nuevo modelo de servicio adaptado a las necesidades de tu empresa

¿Por qué elegir Minsait?

En Minsait, ofrecemos un enfoque integral y detallado para resolver los desafíos de nuestros clientes.

Conocimiento:

Dominamos todos los procesos de la cadena de valor y el mapa tecnológico asociado a cada uno de ellos.

Equipo de Trabajo:

Combinamos capacidades sectoriales de negocio y técnicas, creando un equipo multidisciplinario altamente especializado.

Método:

Utilizamos aceleradores y actividades predefinidas para asegurar una implementación eficiente y efectiva.

Referencias:

Basamos nuestras soluciones en casos de éxito, aportando experiencia práctica y comprobada en el sector.

Acompañamos a las empresas en la selección y optimización de soluciones como Vistex, alineando cada decisión con sus objetivos estratégicos.



Casos de uso

Gestión de Precios

Implementación de un sistema automatizado para mejorar la eficiencia y precisión en la gestión de precios.

Este sistema permitirá ajustes rápidos, manejar grandes volúmenes de datos y realizar simulaciones en tiempo real de márgenes de beneficio, eliminando intervenciones manuales y asegurando un control óptimo de costes.

Solución:

La problemática se resuelve con **SAP Extended Price Management by Vistex** (integrado en SAP ERP) o **GTMS Price Management** (nube pública, integrado en cualquier ERP).

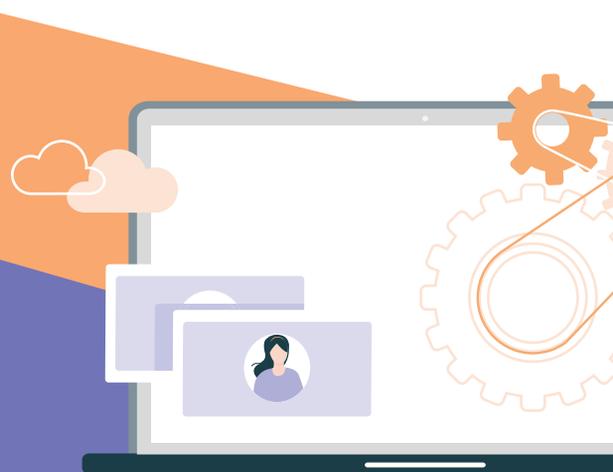
Estas soluciones permiten **gestionar datos de precios no contractuales con una interfaz flexible**, automatizando actualizaciones masivas y gestionando eficientemente operaciones con márgenes reducidos.

Beneficios:

- Gestión eficaz de precios, con cargas y cambios masivas.
- Manejo de modelos complejos y con múltiples parámetros.
- Estrategias de precios flexibles para alcanzar objetivos empresariales.
- Simulación de escenarios para toma de decisiones.
- Cumplimiento de políticas de precios.
- Visualización en tiempo real de márgenes de beneficios.

Sectores Aplicables:

- Alimentos y servicios.
- Productos forestales.
- Electrónica y entretenimiento.
- Salud animal.
- Productos químicos y polímeros.



Casos de uso

Jealsa Foods

Líder en conservas en España y gran referente en Europa y Latinoamérica

Con la compra de Mare Aperto (2016), Jealsa necesitaba integrar y gestionar eficientemente los acuerdos comerciales y la red de ventas externa.

Requisitos de la solución:

Flexibilidad y eficiencia para manejar contratos, incentivos, rappels, precios, márgenes y provisiones.

Solución:

Vistex
Now it all adds up

Jealsa implementó Vistex como herramienta clave para gestionar contratos con clientes, proveedores y comisionistas.

La solución permitió el control detallado de las operaciones de ventas externas, la gestión de condiciones fuera de factura, la reconciliación de cargos y deducciones, y la automatización de procesos de cálculo de provisiones.

La evolución del sistema, hasta la versión Vistex 1909, **ha proporcionado mayor funcionalidad y adaptabilidad.**

Beneficios:

- **Control exhaustivo:** gestión eficiente de la red de ventas externa y contratos con condiciones complejas.
- **Visión global:** integración con SAP Cash Management, SAP AFO, y SAP Sales Cloud, permitiendo una visión detallada de la gestión comercial.
- **Optimización de procesos:** automatización de cálculos de provisiones y control sobre márgenes y agentes comerciales.
- **Proyección de cierres:** mejora en la proyección de cierres mensuales y control financiero.

Próximos pasos:

Implementar nuevas funcionalidades de pricing con Vistex y mejorar el control de márgenes.

Casos de uso

Pescanova

Empresa española, fundada en 1960, dedicada a la pesca, el cultivo, el procesamiento y la comercialización de productos del mar.

La empresa Pescanova cuenta con **más de 10.000 empleados**, una flota de **más de 70 barcos**, y **presencia en 27 países**. Entre sus principales productos se encuentran los langostinos, el salmón, el bacalao, el rodaballo o la merluza.

Se ha caracterizado **por su innovación y sostenibilidad**, aplicando las últimas tecnologías al sector acuícola y respetando los recursos marinos. La empresa ha superado una grave crisis financiera que la llevó al borde de la quiebra, y actualmente está inmersa en un plan estratégico para consolidar su crecimiento y liderazgo mundial.

Solución:

Vistex
Now it all adds up

Pescanova ha confiado en Minsait la reimplantación de la solución de SAP

Vistex tras el arranque inicial del módulo con la implantación de SAP S4HANA.

El proyecto consistió en la configuración de los módulos **Incentives Administration y Paybacks and Chargebacks de Vistex**, que permiten gestionar de forma eficiente y transparente los incentivos comerciales, los descuentos, las devoluciones y los cargos relacionados con la actividad de la empresa.

Beneficios:

- Optimizar sus procesos comerciales
- Mejorar la rentabilidad de sus operaciones
- Aumentar la fidelización de sus clientes
- Tener una visión global y detallada de su negocio.
- Además, la integración de **Vistex** con el **ERP de SAP** y otras herramientas de análisis e inteligencia de negocio han facilitado el acceso a la información y la toma de decisiones estratégicas.

Casos de uso

Grupo Fuertes

uno de los holdings empresariales más importantes de Europa,
100% capital español

Grupo Fuertes agrupa a **más de 20 empresas** diferentes cuya actividad se centra, principalmente, en el sector agroalimentario. Entre ellas está **ElPozo Alimentación**, líder en el sector.

El grupo cuenta con más de **8.700 empleados** y su **volumen de negocio supera los 2.500 millones de euros**. Tiene un fuerte compromiso con la excelencia y la transformación tecnológica, y se ha consolidado como un motor de innovación en el panorama organizacional global.

Solución:

Vistex
Now it all adds up

Grupo Fuertes ha contado con Minsait para la implantación de SAP Vistex V4, una solución que

permite gestionar los acuerdos comerciales de forma eficaz y transparente. El proyecto se ha desarrollado en dos fases:

1º FASE: centrada en la mejora de dichos acuerdos comerciales y la automatización de las tareas.

2º FASE: Enfocada en la evolución y el desarrollo de nuevos informes.

Beneficios:

Esta solución ha supuesto para Grupo Fuertes una ventaja competitiva:

- Al permitirle adaptarse a las **necesidades de sus clientes**.
- **Controlar** mejor sus márgenes.
- **Reducir** los errores.
- Obtener más información, **precisa y actualizada** de su negocio.

Mark Making the way forward

Avda. de Bruselas 35
28108 Alcobendas
Madrid (Spain)
T +34 91 480 50 00

minsait.com

C. de Ramírez de Arellano, 17
28043 Madrid (Spain)
T +34 91 025 78 49

vistex.com

minsait

An Indra company