

CASO DE ÉXITO

Herencia de Monteagudo controla al 100% su trazabilidad con Sage.

Sage 200 se ha convertido en la columna vertebral de la gestión de la empresa, integrando todos los procesos en planta.



Empresa familiar de larga tradición que se dedica a la producción, envasado y comercialización de aceite de oliva. Su facturación supera los 6 millones de euros, y cuenta con una gran proyección internacional, presente en más de 10 países de todo el mundo.

Beneficios clave:

- Información de planta y administración totalmente centralizada e integrada, habiendo evolucionado a una oficina sin papeles.
- La trazabilidad está gestionada al 100% con Sage, que aporta seguridad alimentaria y un control en tiempo real de procesos y costes.
- El potente análisis de negocio de Sage se complementa con los cuadros de mando y KPIs aportados por el vertical de almazaras de Idesa.

El control abarca todas las fases de una almazara: recepción, molturación, transformación, envasado, distribución y venta, proporcionando información en tiempo real y los KPIs específicos del negocio.



The Olive Oil Company

Nombre

Heredad de Monteagudo

Localización

Torrenueva (Ciudad Real)

Sector

Fabricación de aceite de oliva

Solución

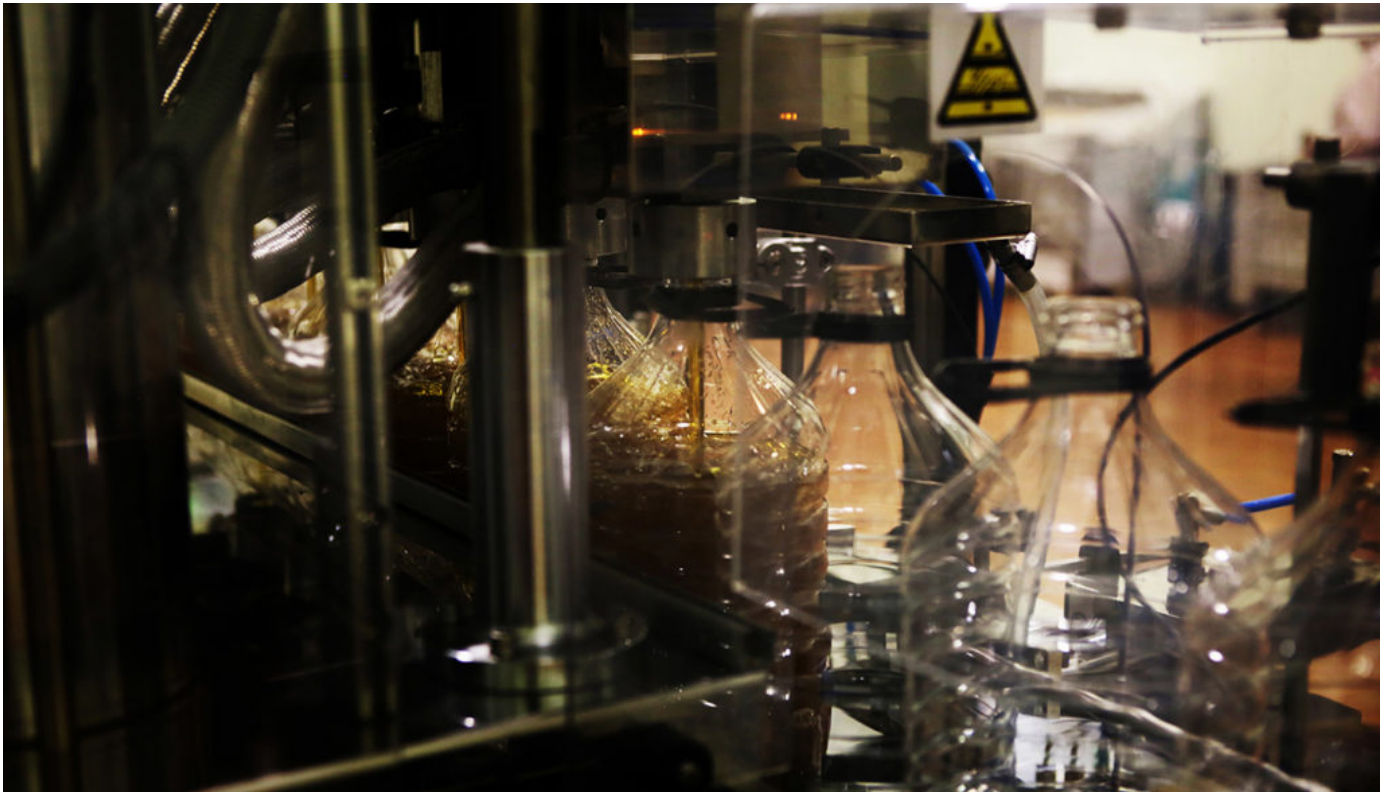
Sage 200

Partner

Idesa

Para más información

www.sage.com



“La información está disponible a tiempo real. Antes recurríamos a importaciones manuales con pendrives, además de repararla a mano. Ahora Sage va recabando la información de diferentes fuentes, sin errores ni pérdidas de tiempo.”

Francisco Javier Tomás Monteagudo, Gerente, Heredad de Monteagudo

Información en tiempo real, con todos los datos de planta para un mejor control de procesos

Heredad de Monteagudo es una empresa familiar dedicada a la producción y comercialización de aceite de oliva a nivel nacional e internacional, ubicada en el término de Torrenueva (Ciudad Real) en una planta que se construyó en el 2006. Si bien la familia propietaria lleva dedicándose a la producción de aceite de oliva y a la explotación de fincas de olivos desde hace dos generaciones.

Cuenta con una plantilla de más de 10 personas que trabajan en unas instalaciones totalmente adaptadas a las más exigentes normas de gestión de calidad, disponiendo de avanzadas herramientas tecnológicas que les facilitan la labor diaria, enfocadas siempre a la mejora continua y a la excelencia en la atención al cliente.

Su principal necesidad era trabajar a tiempo real con la monitorización de datos de producción en planta, y el control de costes que generan los diferentes procesos de la empresa, desde producción hasta comercialización de sus productos, pasando por la gestión diaria de la empresa.

Era preciso también integrar datos procedentes de diferentes SCADAS (Sistema de Supervisión, Control y Adquisición de Datos, del inglés ‘Supervisory Control and Data Acquisition’) ubicados en planta, cuyos datos se recogían periódicamente mediante dispositivos USB. Pero carecían entonces de una información en un repositorio único y siempre actualizado.

“Conocíamos a Sage por referencias de otras empresas, pero nunca habíamos trabajado con ellos. Teníamos un programa de gestión más sencillo para almazaras, pero todo se llevaba a cabo por separado y no centralizado en una sola herramienta como lo tenemos ahora”.



“Desde Sage tenemos un control 100% de la trazabilidad. Para nosotros no sólo es fundamental por seguridad alimentaria. Implica también un exhaustivo control de costes”.

José María Parras, Responsable de calidad y Marketing, Heredad de Monteagudo

La automatización de procesos y la integración de sistemas les permite centrarse más en los clientes

La empresa conoció el vertical de almazaras desarrollado por Idesa sobre Sage 200 en mayo de 2019. A finales de junio elaboraron un documento completo con los requisitos del proyecto, y en octubre comenzó la implantación coincidiendo con la nueva campaña agrícola. Tras las fases de formación y parametrización, comenzaron a trabajar en su día a día con Sage 200.

“No pudimos migrar prácticamente nada, y la información se tuvo que introducir en su totalidad. Fue mucho trabajo, pero ahora estamos muy satisfechos al aprovechar la calidad de la información que Sage nos puede proporcionar”.

Pocos meses después, ya controlaban la gestión diaria, la producción, el análisis del negocio... estando al 100% con la nueva herramienta.

“Ahora el operario tiene una orden de trabajo generada por Sage, se pone a trabajar directamente sobre las máquinas en planta: producción, bodega, entrada de aceite, salida de aceite, filtrado, envasado... Cuando concluye su trabajo, en el SCADA se genera un fichero que incluye toda la información de procesos. Y ésta se pasa automáticamente a Sage.”

Posteriormente Sage 200 procesa toda la información a efectos tanto de trazabilidad como de control económico: unidades, tiempos, producción, costes, márgenes, etc.

“Contamos con un exhaustivo análisis de negocio en finanzas, contabilidad, administración y fabricación, al que se suma el generado específicamente por Idesa para la explotación de almazaras y la producción de aceite. Y además de todo ello, disponemos de informes desarrollados ad-hoc para nosotros.”



“Sage es a día de hoy la columna vertebral del conjunto de herramientas con las que se trabaja en nuestra empresa, integrándose soluciones de diferentes partners”

Francisco Javier Tomás Monteagudo, Gerente, Heredad de Monteagudo

Un análisis de negocio potente mediante Business Intelligence, y con KPIs específicos para el negocio

Heredad de Monteagudo trabaja bajo el estándar IFS Food e ISO9001, custodiando todos los registros de mantenimiento preventivo, limpiezas, no conformidades... Antes se registraba a mano en planta. Ahora todo se ha digitalizado con ISOGESONLINE, una herramienta que automatiza la gestión de calidad en todos los procesos con Sage 200.

Para ello recoge directamente la información de la base de datos de Sage (proveedores, clientes, salidas, compras, órdenes de trabajo...) y lo almacena en una gestión documental. “De cara a una auditoría lo tenemos todo preparado de antemano, y los auditores lo agradecen una barbaridad.”

Adicionalmente, la gestión documental almacena todo lo que acompaña a cada expedición (packing list, certificados de origen, las “sábanas” oficiales de Sanidad, los bill of lading...) para tener centralizado todo por expedición y cliente. También desde el apartado de contabilidad analítica y financiera, tienen escaneadas todas las facturas. Para ello cuentan con Ubiqoo, integrado en Sage, que automatiza un porcentaje altísimo de lectura y mecanización de facturas. “Al cabo de poco tiempo, dependiendo del volumen de facturas, se ha contabilizado todo sin apenas intervención”.

Aprovechando el impulso de Sage 200, en breve lanzarán una nueva web en la que potenciarán la imagen de la empresa, incluyendo la venta online de su línea premium de AOVE MAROS, en un ecommerce integrado con Sage. “Introduciremos algunos productos más, pero como nosotros trabajamos sobre pedido, es complicado tener stock de todas nuestras referencias. Y por ello esa venta a cliente final se hará únicamente de algunas de ellas.”



“La primera campaña nos sirvió para rodar. En la siguiente vamos a poder sacarle todo el partido a Sage, ya que conocemos la herramienta a fondo.”

Francisco Javier Tomás Monteagudo, Gerente, Heredad de Monteagudo

Ser 100% nube será su siguiente paso, para integrarse con Office 365 y dar mejor servicio a los clientes

“Tener Sage no significa que vayas a comprar más o vender más de forma inmediata... Tienes un mayor control de tu empresa, eres mucho más eficiente, todo más automatizado, la comunicación entre departamentos es mucho más fluida... y todo redunda en poder dedicarle más tiempo a lo que es verdaderamente importante: estar más tiempo con tus clientes.”

En estos momentos, Sage 200 y toda la información que el ERP gestiona reside en un servidor local, dada la imposibilidad real de trabajar en la nube, por falta de unas infraestructuras de comunicaciones que posibiliten el paso.

Cuando puedan dar el paso a la nube serán capaces de aprovechar toda la integración con Office 365, mejorando así el acceso a la información cuando interactúen con los clientes. De hecho, actualmente ya trabajan con el CRM conectado con Sage.

“Utilizamos el CRM como herramienta principal para gestionar la relación con nuestros clientes, desde que se realiza el primer contacto. Nos permite realizar campañas, lanzamientos... y conocerles mejor, al gestionar entre otras cosas el histórico de compras. Con el cliente hay que estar en contacto permanente.”



Sobre Sage 200

Gestiona en cualquier momento tus cuentas y clientes, fabricación, cadena de suministro, inteligencia empresarial y más con Sage 200. Aprovecha la potencia de una solución de escritorio, con la movilidad que ofrece la nube.