

Molinense, ERPagro e Hispatec, una historia de éxito

Conscientes de que la implantación de nuevas tecnologías es clave para la obtención de información en tiempo real, y que a la vez éstas les ayudarán a la consecución de los objetivos marcados, en Molinense Producciones Naturales acaban de finalizar con gran éxito la implantación del sistema de gestión integral ERPagro.



Jose María Morote Marco
Socio Director



¿POR QUÉ SE DECIDIERON POR HISPATEC Y POR LA IMPLANTACIÓN DE ERPagro?

El volumen alcanzado por nuestra entidad nos obliga a tener un sistema de información capaz de gestionar la gran cantidad de datos que manejamos. Puestos a decidir cuál sería la empresa con la que nos embarcáramos en esta nueva andadura teníamos que buscar una entidad suficientemente implantada en el sector para el éxito del proyecto. Vistas la mayoría de las opciones del mercado, nos decidimos por HISPATEC.

Esta empresa nos ofrecía la posibilidad de crear una sociedad “tecnológica” con la que ambas compañías se beneficiaran de la experiencia acumulada en muchos años de actividad. Y también muy importante su potencial de recursos, y que Hispatec que cuenta con el aval inversor de la entidad de crédito CAJAMAR.

¿CÓMO SE HA INVOLUCRADO EL PERSONAL DE LA EMPRESA EN LA FASE DE IMPLANTACIÓN?

Cuando se inició la implantación, el proyecto del ERP de Hispatec estaba recién salido al mercado, siendo MOLINENSE quizás la primera empresa comercializadora hortofrutícola que iniciaba esta nueva andadura, lo que

“ERPagro nos está suponiendo una mayor agilidad que redundará en la rapidez en la toma de decisiones”

exigía a ambas partes la plena implicación en el proyecto. Nuestra entidad Molinense ha tenido que trabajar en el día a día duplicando sus esfuerzos, manteniendo la antigua estructura informática y a la vez actualizando todos los procesos que implica el ERP. Con el objetivo de limar todas las incidencias que se presentaban en cada uno de los nuevos procesos de esta adaptación.

Molinense
Producciones
Naturales

MOLINENSE comienza su actividad en 1.992 bajo la iniciativa de un grupo de agricultores de la región de Murcia. En 2.010 se ha convertido en un grupo empresarial con más de 2.100 hectáreas de cultivos propios, 26.000 m2 de naves, 26.500 m3 de cámaras de conservación, siendo ya un referente en el sector agroalimentario.

Sus clientes son grandes grupos de distribución internacional, asentados en los principales países de la U.E., y numerosos clientes en otros mercados más lejanos, como América y África.

Un servicio integral de venta, en base a frutas de hueso, cítricos, peras y uvas. Confeccionado según especificaciones del cliente y en el tiempo que desee y con la garantía que ofrecen sus marcas “Chiripa”, “Blancasol” y “Grana Luz”.

Molinense Producciones Naturales S.L. es una empresa de puertas abiertas, transparente. Su sistema de producción, prácticas de cultivo, y gestión, van dirigidas con un sistema ético, respetuoso con el medio ambiente y mejora continua de la seguridad alimentaria.

en
corto

molinense
producciones naturales, s.l.

pasado

En el año 1992 tiene el inicio de la actividad en Molinense, gracias a la iniciativa de un grupo de agricultores de la región de Murcia.

presente

Hoy en día se ha convertido en un grupo empresarial referente en el sector agroalimentario.

futuro

Comprometidos con el medio ambiente, la seguridad alimentaria, una alimentación sana, la investigación y la innovación.



¿QUÉ BENEFICIOS APORTA ERPagro A LA GESTIÓN DE SU EMPRESA?

Esta implantación nos está suponiendo una mayor agilidad y disponibilidad en la información de gestión de nuestra empresa lo que redundará en la rapidez en la toma de decisiones en un sector que se caracteriza por cambios de tendencia en breves periodos de tiempo, tanto es así que la situación de los mercados se producen algunas veces en cuestión de horas..

Además conseguimos dar mayor transparencia a nuestros asociados, pudiendo comunicarles la situación de sus producciones con mayor agilidad.

Juan Carlos Sánchez Piñera,
Director Financiero



¿CÓMO HA SIDO LA IMPLANTACIÓN DE LA NUEVA SOLUCIÓN DE GESTIÓN Y SU POSTERIOR PUESTA EN MARCHA?

La implantación de un ERP, que abarca todos los ámbitos de nuestro negocio, requiere una planificación detallada de todos los procesos, por lo que inicialmente realizamos una auditoría global de la empresa. Se definen todos los ámbitos de gestión. Una vez determinados los requerimientos de la sociedad, procedimos a la implantación de cada uno de los módulos, adaptándolos a nuestros procedimientos de trabajo.

“Acometer un proyecto de esta envergadura no sería posible sin los medios y la experiencia que Hispatec tiene en el sector”



HISPATEC

¿CONSIDERA QUE LA IMPLANTACIÓN DE ESTA SOLUCIÓN HA OPTIMIZADO DE ALGUNA MANERA LOS PROCESOS PRODUCTIVOS, COMERCIALES Y ADMINISTRATIVOS DE MOLINENSE?

La integración en un mismo sistema informático de todos los procesos de gestión consigue la cohesión de las distintas fases del proceso productivo. Se intenta conseguir que se cuente con toda la información del ciclo productivo, desde los cultivos en el campo hasta la liquidación a los asociados, manejando esta información, se optimiza la toma de decisiones con el objetivo de adecuar toda la estrategia en funcionamiento de los parámetros que determinan los datos obtenidos.

¿CÓMO HA AFECTADO A SU DÍA A DÍA EL PROYECTO DE IMPLANTACIÓN?

Un cambio radical en el enfoque de la gestión del negocio requiere una dedicación al proyecto con la implicación de todos los recursos. No sería honrado el simplificar el trabajo realizado. Esto requiere que todos los departamentos de la empresa se impliquen con todos sus recursos disponibles, aportando las necesidades de cada uno de ellos con el objetivo de integrarlos en la misma filosofía de trabajo. Los resultados finales demuestran que con la misma herramienta cualquier fase del tejido productivo tiene la información que necesita para su tarea.

¿QUÉ DESTACARÍA DE LA METODOLOGÍA DE IMPLANTACIÓN UTILIZADA POR HISPATEC EN ESTE PROYECTO?

Partimos de lo que hemos apuntado en la primera pregunta. Este proyecto no sería viable si la empresa suministradora, en este caso Hispatec, no contara con la suficiente base tecnológica y conocimiento de nuestro sector para acometerlo. Creemos que llevar a cabo un proyecto de esta envergadura no sería posible, si el socio de negocio y tecnológico elegido no contara con los medios y la experiencia que Hispatec tiene en el sector.