

Caso de Éxito : Provefe

Sage ERP X3

Provefe impulsa la producción de cítricos,
con la ayuda de Sage ERP X3



Sumario

Perfil del cliente :

Provefe es una compañía que ofrece servicios de asesoramiento agronómico en Valencia, Castellón, Murcia, Tarragona y Andalucía. Cuenta con cerca de 400 clientes nacionales e internacionales, atendiendo toda la zona cítrica española y a fincas en países extranjeros.

Situación :

La ampliación de su oferta, su creciente número de clientes y la necesidad de soportarles fuera de España hizo que, en el año 2002, la compañía se planteara la evolución de sus herramientas informáticas.

Solución :

Sage ERP X3. compras, ventas, gestión financiera, gestión de almacenes y transporte. Sage CRM.

Beneficios :

Reducción de las tareas administrativas, sus costes y las posibilidades de error. Mejor seguimiento de los cobros pendientes y agilidad en la gestión de la tesorería. Control de rentabilidades por proyecto y técnico. Unificación de la información y las capacidades de reporting. Trazabilidad y optimización de almacenes. Mejora en la gestión de tareas y en la atención a clientes. Seguridad e inmediatez de la información.

Introducción

Provefe nació en el año 1979, en Castellón, como una tienda de productos fitosanitarios. Su vocación de líder y capacidad para vislumbrar las próximas exigencias del sector le han permitido ampliar su oferta hacia la prestación de servicios de asesoramiento agronómico y expandir su zona de influencia, que hoy abarca Valencia, Castellón, Murcia, Tarragona y toda Andalucía. Otro de los hitos de la compañía fue la creación, en el año 2001, de un Departamento específico para el Asesoramiento Internacional, a través del cual la compañía está exportando su experiencia en la producción de cítricos de calidad. Con cerca de 400 clientes nacionales e internacionales (la mayor parte de ellos, fincas cítricas, pero también cooperativas), Provefe atiende hoy a toda la zona cítrica española y también a fincas en países extranjeros, como Argentina, Chile, Perú, México, Marruecos, Túnez, Sudáfrica o Australia.

“La mayoría de las fincas no disponen de personal técnico cualificado y necesitan a un especialista como nosotros que les ayude a producir frutas de calidad y a adaptarlas a las exigencias de sus clientes”, explica Joaquín Ferrándis Esteve, gerente de Provefe. Responder de manera adecuada a estas necesidades y su especialización ha hecho que Provefe consiga diferenciarse en un mercado muy competitivo, en el que la compañía ayuda a que sus clientes afronten con éxito múltiples problemas.

Provefe ofrece asesoramiento tanto en cultivos, como en inversiones (de reconversiones varietales, adquisición de fincas o transformación de riegos tradicionales en riegos por goteo, etc.), además de la distribución de una amplia gama de fitosanitarios. En contacto continuo con las nuevas variedades y con todos los subsectores del sector agrícola, la firma pone a disposición de sus clientes un sistema para el tratamiento de la información con el que el empresario agrícola puede conocer en todo momento la evolución de sus explotaciones y de su cosecha.



Entre los servicios concretos de la compañía destacan: el asesoramiento (desde apoyos puntuales hasta la gestión global de empresas agrícolas y la implantación de sistemas de calidad europeos e internacionales); la formación técnica a personal; estudios de viabilidad económica y desarrollo de proyectos agrícolas; la ejecución de trabajos agrícolas de todo tipo, al igual que la oferta de servicios de información técnica (sobre cítricos, jardinería, meteorología y legislación) y proyectos de jardinería para fincas.

“Los nuevos sistemas de producción agrícola, las exigencias en calidad de los consumidores y el respeto por el Medio Ambiente están siempre presentes en nuestras decisiones”, explica el gerente de la firma.

“Siempre hemos sido conscientes de la importancia que tiene un avanzado sistema de gestión para prestar un óptimo servicio a nuestros clientes”.

Uno de los secretos del éxito de Provefe es su equipo multidisciplinar de 15 especialistas, que realiza periódicamente un análisis conjunto del sector, identificando las plagas existentes y las alternativas para combatirlas, las condiciones climatológicas, las necesidades hídricas y de fertilización actuales y futuras, etc.



Otra de sus bazas es la clara apuesta de la compañía por los más modernos sistemas informáticos de gestión, representada por la plataforma Sage ERP X3.

Provefe, que trabaja con Sage ERP X3 desde el año 2002, utiliza esta herramienta no sólo para su propia gestión, sino también para el control de los servicios a fincas (poda, injerta, tratamientos herbicidas, etc.) prestados por Plana Agrícola, empresa con la que Provefe forma un grupo que factura más de 5,5 millones de Euros al año. Con Sage ERP X3 se gestionan, además, los procesos administrativos y financieros de

otras seis compañías independientes de servicios complementarios a la oferta de Provefe.

Los ERPs, un apoyo necesario

“Siempre hemos sido conscientes de la importancia que tiene un avanzado sistema de gestión para prestar un óptimo servicio a nuestros clientes”, afirma Joaquín Ferrándis Esteve. La ampliación de su oferta, su creciente número de clientes y la necesidad de soportarles fuera de España hizo que, en el año 2002, la compañía se planteara la evolución de sus herramientas informáticas.

Antes de la selección de Sage ERP X3, Provefe había pasado por varias soluciones de gestión, *“la última de las cuales era una solución que utilizaban diferentes empresas de nuestro sector”.* Se trataba de un producto poco estandarizado que no cubría las necesidades más específicas de Provefe y que, además, *“se nos empezaba a quedar pequeño”,* explica el gerente de la firma.

En sistemas informáticos, Provefe tenía necesidades comunes a cualquier empresa dedicada a la comercialización, como es el óptimo control de todo el proceso comercial, desde la recogida de los pedidos y la emisión de los documentos de suministro, hasta el control de la facturación y de la gestión contable y tesorera.

“Nuestro nuevo sistema informático de gestión debía cubrir nuestras exigencias de una manera global y a través de una plataforma totalmente estándar, para soportar adecuadamente nuestro crecimiento en los próximos años”.

Provefe, por otro lado, también tenía exigencias particulares, como la gestión del transporte de mercancías peligrosas (con la generación de la documentación correspondiente que exige el reglamento) para algunos de los fitosanitarios que distribuyen; el control de las visitas a fincas o la gestión de los trabajos realizados por La Plana Agrícola. *“Eran unas exigencias que nuestro nuevo sistema informático de gestión debía cubrir de una manera global y a través de una plataforma totalmente estándar, para soportar adecuadamente nuestro crecimiento en los próximos años”,* comenta Joaquín Ferrándis Esteve.

Elección e implantación de Sage ERP X3

La compañía entró en contacto con Sage por la recomendación de un contacto local y se decidió por la implantación de su solución tras el análisis en

profundidad de otras tres soluciones ERP. Las principales razones para esta decisión fueron, como explica el gerente de Provefe, *“su facilidad de uso, el que la solución se ajustaba mejor a nuestros requisitos y, por supuesto, su buena relación calidad/precio”*.

Sage ERP X3 fue adquirida con sus módulos de compras, ventas, gestión financiera, gestión de almacenes y transporte. Provefe también incluyó la solución Sage CRM para el control de sus visitas a fincas y de sus proveedores. Sage ERP X3 y CRM se pusieron en marcha en el año 2003, tras aproximadamente un año de implantación, y son utilizados en la actualidad por cinco profesionales de Provefe en las áreas de Ventas, Compras, Contabilidad y Dirección.

“Seleccionamos a Sage ERP X3 por su facilidad de uso, adaptación a nuestros requisitos y, por supuesto, por su buena relación calidad/precio”.

Se llevó a cabo una implantación en varias fases, donde en una primera fase se pusieron en marcha, a la vez, los aplicativos de compras y ventas. En fases posteriores, al aplicativo de gestión se incorporaron los módulos para el control de mercancías peligrosas, de partes de visita o para el control de los trabajos de La Plana Agrícola.

“Estas soluciones adicionales fueron creadas por personal interno de la compañía”, detalla Joaquín Ferrándis Esteve, *“Sage ERP X3 ofrece unas capacidades muy amplias que nos han permitido que, desde la puesta en marcha del núcleo del ERP, vayamos ampliando continuamente el alcance de nuestra sistema de gestión”*. La compañía, de este modo, incorporó a su equipo un especialista de TI que se formó en Sage ERP X3 para poder llevar a cabo desarrollos de manera autónoma.

Óptima gestión de los cobros

Con Sage ERP X3, Provefe ha abordado la automatización global de su gestión financiera, reduciendo las tareas administrativas, sus costes y las posibilidades de error. Uno de los principales beneficios alcanzados con la herramienta ha sido el mejor seguimiento de los cobros pendientes. La solución también ha supuesto una mayor agilidad en la gestión de la tesorería, especialmente en la generación de ficheros y su envío a entidades financieras, en el seguimiento de remesas, etc.

A pesar de que se trata de una PYME, Provefe ha apostado, de este modo, por una gestión financiera avanzada, llevando un pormenorizado seguimiento y la

imputación a cada comercial de los costes asociados a los servicios prestados y a los trabajos ejecutados.

Con el apoyo de las capacidades de Sage ERP X3 en el área de la contabilidad analítica, también se lleva a cabo un control de rentabilidades por proyecto y técnico.

A través de la contabilidad analítica de Sage ERP X3 también se lleva la gestión de los proyectos, con un control de rentabilidades por proyecto y técnico, imprescindible para una compañía que apoya su actividad en unos recursos humanos tan cualificados.

Integración de todo el proceso comercial

Con la solución de Sage, asimismo, se consigue llevar a cabo un seguimiento efectivo de todo el proceso comercial de Provefe, desde la elaboración del presupuesto, pasando por la gestión de los pedidos, hasta la entrega del producto, el control de albaranes y la facturación.

“Las funcionalidades de Sage ERP X3 para la gestión de este proceso están muy bien integradas y son fáciles de utilizar, lo que nos proporciona agilidad y también seguridad de que los datos son correctos”, explica el gerente de la compañía.



Sage ERP X3 y Sage CRM han hecho posible que Provefe también lleve a cabo un óptimo control del tiempo dedicado a cada cliente y de las visitas a sus fincas. *“Este control nos permite realizar un seguimiento adecuado de las tareas realizadas, analizar los desplazamientos con el fin de optimizar nuestros esfuerzos, y atender adecuadamente a nuestros mejores clientes”*, explica Joaquín Ferrándis Esteve.

La unificación de la información y las capacidades de reporting de Sage han hecho que Provefe asimismo

pueda generar, diariamente, e-mails informativos para cada uno de sus comerciales, que les mantienen al tanto de los productos servidos a clientes, de su cumplimiento de objetivos, etc.

Con la solución CRM ha sido integrado el aplicativo específico para el control de visitas a fincas, a través del que se generan y controlan las partes de visita, dejando constancia en el sistema de los tiempos empleados en cada visita, de la persona atendida, etc.

Otro área de la gestión de clientes, en cuya automatización se ha avanzado con los aplicativos de Sage, ha sido la facturación de servicios. La mayor parte de los clientes de Provefe abonan una cuota mensual, mientras otros realizan pagos anuales o puntuales, en función de los servicios prestados. *“Las capacidades para la generación y gestión de contratos de mantenimiento de servicio de Sage CRM, hacen que las facturas se generen automáticamente, según los parámetros predefinidos para cada cliente”*, explica el gerente de la compañía.

“Las capacidades para la generación y gestión de contratos de servicio de Sage CRM hacen que las facturas se generen automáticamente, según los parámetros predefinidos”.

Con las soluciones de Sage, Provefe también lleva a cabo la gestión de devoluciones. Los datos introducidos en el sistema se reaprovechan para analizar la efectividad de los servicios prestados a fincas, que la compañía lleva a cabo a través de una herramienta especializada.

Uno de los cometidos de la solución Sage CRM en Provefe es también el seguimiento de la relación con proveedores. La compañía mantiene relación constante con unos 40 proveedores diferentes, la mayor parte de ellos suministradores de productos fitosanitarios, fertilizantes y accesorios para la agricultura.

Trazabilidad en el control logístico y de almacenes

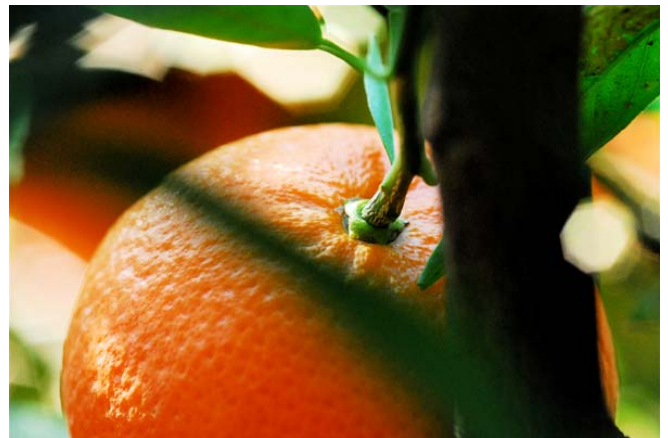
Con Sage ERP X3 también se ha optimizado la gestión logística y de almacenes de Provefe. *“La principal ventaja de la herramienta en esta área es el mejor control de los mínimos y máximos de stock, y si el mismo cumple los estándares de calidad”*, explica Joaquín Ferrándis Esteve.

“La principal ventaja de la herramienta en la gestión de almacenes es el mejor control de los mínimos y máximos de stock, y si el mismo cumple los estándares de calidad”.

La gestión con Sage ERP X3 en el área de almacenes ha permitido reducir los stocks, mejorar los tiempos de suministro e incrementar la rotación de cada producto, *“gracias también a que ahora con el programa conocemos mejor nuestras necesidades de compra de productos”*, explica el gerente de Provefe.

“Sage ERP X3 nos permite gestionar la fecha de caducidad administrativa, estableciendo la trazabilidad de estos productos y pudiendo saber en cada momento qué fitosanitarios se han utilizado y en qué finca”.

La compañía, que almacena un total de 400 referencias diferentes, también ha simplificado la gestión global de este stock. Provefe reserva una parte de su almacén a los productos “no conformes”. Se trata de artículos que no cumplen los estándares de calidad o normas legales, que la compañía gestiona por ubicaciones.



Muchos de los fitosanitarios y fertilizantes utilizados deben estar registrados en el Ministerio de Agricultura, con una fecha de caducidad administrativa. *“Sage ERP X3 nos permite gestionar precisamente esta fecha de caducidad administrativa, estableciendo la trazabilidad de estos productos y pudiendo saber en cada momento, por ejemplo, qué fitosanitarios se han utilizado en qué finca”*, afirma Joaquín Ferrándis Esteve.

Transporte de mercancías peligrosas

Algunos de los productos químicos utilizados por Provefe necesitan ser gestionados como mercancías peligrosas en su proceso de transporte. Esta gestión, que con anterioridad se llevaba a cabo de manera manual, ahora está totalmente automatizada. Generados los albaranes de entrega, Sage ERP X3 se encarga de gestionar de manera automática la documentación que necesita llevar cada vehículo, *“con la tranquilidad de que se está*

utilizando información actualizada y que estamos cumpliendo la ley”, explica el gerente de Provefe.

La compañía utiliza su propia flota de 6 vehículos especialmente acondicionados para el transporte de mercancías peligrosas, con los que se transportan unos 4 millones de kg. de fitosanitarios y fertilizantes al año.

Las rutas de estos vehículos también se están gestionando con Sage ERP X3. La solución, en este caso, ha sido integrada con un programa desarrollado a medida que, a través de la localización de las fincas de clientes por una medición GPS, permite visualizar en un mapa los pedidos pendientes de servir, optimizando las tareas de suministro.

Resultados de la implantación

“Nuestros servicios de asesoramiento son imprescindibles para que muchas de las fincas puedan generar un producto de calidad”, explica el gerente de Provefe. “en esta labor, nosotros mismos ayudamos a nuestros clientes a que se mecanicen y por ello es normal que, Provefe, a su vez, tenga sus procesos de gestión automatizados al máximo”, algo que la compañía ha conseguido con la ayuda de Sage.

“Hemos migrado a la versión de Sage ERP X3 que permite la aplicación del nuevo Plan General Contable sin dificultad y seguiremos ampliando la capacidad de nuestro sistema e incorporando nuevos usuarios”.

Con Sage ERP X3 y Sage CRM, Provefe ha abordado la optimización global de sus procesos de gestión y el aprovechamiento de sus recursos más especializados, reduciendo a la vez los tiempos y costes de servicio.

“Un aspecto importante en la automatización ha sido la inmediatez y la seguridad de la información”.

“Un aspecto importante en esta automatización ha sido la inmediatez y la seguridad de la información, que facilita la toma de decisiones y que nos permiten mantener a nuestros empleados continuamente informados acerca del avance de sus trabajos”, afirma Joaquín Ferrándis Esteve. “Esto, sumado al control de calidad, nos ha ayudado indudablemente a prestar mejores servicios a nuestros clientes”.



La compañía, cuyos empleados se han acostumbrado rápidamente a funcionar con la nueva herramienta, está satisfecha de su colaboración con Sage, tanto en la implantación propia de las herramientas informáticas, como en su actualización a nuevas versiones y soporte. *“Hemos migrado a la versión de Sage ERP X3 que permite la aplicación del nuevo Plan General Contable sin dificultad y seguiremos ampliando la capacidad de nuestro sistema e incorporando nuevos usuarios”, explica Joaquín Ferrándis Esteve. Entre los planes próximos de la compañía se encuentra la incorporación al ERP de toda la información acerca de los servicios específicos prestados en las visitas a cada finca, “con el fin de reducir aún más el uso del papel y permitir que estos datos se reaprovechen por el resto del programa”.*

INFORMACION COMERCIAL
Tel: 900 878 876
infomge@sage.es
www.sage.es/granempresa