



Cliente: Grupo Venso
Web: www.venso.es
Nº de empleados: 150
País: España
Sector: Deshidratadora
Partner: IFR GROUP

Perfil del cliente

Grupo Venso con sede en Almacelles (Lleida) fue fundado en 1960 y ha ido consolidándose como uno de los mayores grupos agroalimentarios dedicados a la producción y fabricación de forraje deshidratado. Además incide en el sector hortofrutícola del que destaca la producción de cereza y nectarina.

Software y servicios

Microsoft Dynamics AX sobre SQL Server

Hardware

IBM

Para más información sobre otros casos de éxito de Microsoft, por favor visite:
www.microsoft.com/casestudies

Consolidar la producción de forraje deshidratado dentro de los parámetros exigidos por la UE.

“IFR GROUP ha sabido desarrollar una solución capaz de gestionar todas las áreas de nuestro negocio.”

D. Joan Serra Murgó, Administrador, Grupo Venso SA.

Grupo Venso inicia su trayectoria a finales de los 60 incrementando sus fábricas por toda la geografía española, diversificando su negocio hacia otros sectores como el hortofrutícola y basando su estrategia en la calidad; cuyo certificado ISO 9001 en producción y comercialización de forraje deshidratado y fruta refleja su máxima calidad de productos, ya sea en la industria deshidratadora como en el sector hortofrutícola. Las 2.500 Hect., que posee el Grupo han sido adaptadas a los protocolos de la GAP (Buenas Prácticas Agrícolas).

Situación

Migrar de un sistema carácter a un entorno gráfico que integrase todos los procedimientos facilitando los vínculos entre departamentos y la consolidación de la información del grupo. La aplicación debía personalizarse según las características del Grupo Venso con el objetivo de que los usuarios no acusaran el cambio, desde la nomenclatura utilizada hasta la unificación de funcionalidades en una misma pantalla.

IFR GROUP desarrolló una solución basada en el programa de gestión empresarial Microsoft Dynamics AX cuyos módulos desarrollados para la gestión de la industria deshidratadora incluyen los parámetros que exige la UE en la producción de forraje deshidratado. El objetivo básico de la industria deshidratadora es llevar el control de los libros que deben presentarse al SERMA. La materia prima que recibe en fábrica, el control de su producción y la correcta



deshidratación son prioridades en la gestión de estos libros. Es necesario tener un control exhaustivo entre los contratos de compra, la producción realizada y las ventas que genera dicha producción.

Solución

Módulo de Compras : La mayoría de los procesos de la aplicación desde los contratos de compra pasando por los albaranes de compra, la producción y los albaranes de venta que generan de forma automática toda una documentación que servirá posteriormente para la obtención de los libros (entradas/salidas). El control de las entradas y las salidas son el objetivo básico en la aplicación ya que son la base para la obtención de la subvención europea. La correcta gestión de estos libros y el correcto control de la humedad, en cada una de sus fases, determina la obtención o no de la subvención europea. En cada proceso se genera documentación paralela que servirá tanto para la documentación de estos libros, como para la correcta gestión que precisa en todos sus procesos.

Contratos: En la gestión del Grupo Venso es imprescindible presentar al SERMA, antes del mes de abril, los contratos de compra realizados y la documentación de la producción estimada de alfalfa deshidratada. Estos contratos son un compromiso por parte de Venso en la compra de materia prima para generar forraje deshidratado e incluyen un compromiso de fabricación de forraje deshidratado durante todo el año.

Albarán de compra: Una vez realizado el contrato de compra se lleva a cabo el albarán de compra. La empresa recibirá los kilos de alfalfa comprados con un porcentaje de humedad que no debe ser inferior al 31%. Si no se cumple este

requisito la empresa automáticamente pierde dicha subvención. En el proceso de deshidratación debe rebajar la humedad al 12%. La empresa a través del albarán de compra realizado, calcula al 12% la cantidad de forraje deshidratado que generará. Además de ser obligatorios para el cumplimiento de los procesos que exige la subvención europea, y que controla el SERMA, los contratos de compra son el punto de partida con el cual empieza la actividad de producción de forraje deshidratado que va a realizar la empresa.

Estimación de Kg al 12%: En el albarán de compra al introducir la cantidad de alfalfa recibida y en función de su porcentaje de humedad se realizará la estimación de producto desecado al final.

Módulo producción: Para la producción de forraje deshidratado Grupo Venso coge la materia prima que le ha llegado, al deseca y aplica la fórmula de producción para obtener el forraje.

Módulo ventas: Se trata del control por parte de la empresa para formalizar la correcta gestión de las ventas. Minutas de venta: Las minutas son un contrato en el que el cliente accede al compromiso de comprar una cantidad determinada de forraje deshidratado. En la minuta se informará del precio al cual se venderán al cliente. En función de la cantidad de forraje deshidratado que compre el cliente se le hará un precio u otro.

Albarán de venta: Una vez destacada la materia prima y obtenido el forraje deshidratado la empresa deshidratadora entrega su producto a la comercial que será quién ocupará de venderla. La empresa comercial generará albaranes de venta que nos permitirá llevar el control de las entregas al cliente. Son la confirmación de la compra acordada con anterioridad y controlan la venta que queda pendiente por entrega. En este caso el cliente se ha

comprometido a comprar una cantidad determinada y debe cumplir con dicho compromiso. Este proceso permite saber si el cliente está cumpliendo con dicho compromiso.

Trazabilidad del forraje deshidratado:

De cada paca pedida se extrae una muestra. Esta muestra que se identifica con un número de lote servirá para tener controlada la producción de forraje deshidratado. Además con cada muestra queda reflejada la trazabilidad del producto, es decir su camión expedido o venta realizada, su porcentaje de humedad, su destino, la fecha de llegada a la comercial, la fecha de salida de la comercial, el cliente al cual se destina el producto, todo aquello que contenga información del forraje deshidratado, fórmula aplicada, características de cada lote, etc.

Módulo control de libros: Venso dedica especial atención a que todos sus procesos generen su debida documentación necesaria para la subvención a la que están sujetos. Desde el módulo de producción se analiza estrictamente sus procesos de deshidratación para que el producto cumpla con los requisitos esperados. Así mismo se controla continuamente la generación de documentación que realiza el programa automáticamente en cada proceso. Con esta documentación es posible de forma cómoda y fácil la gestión de los libros, la misma aplicación genera los datos necesarios para su realización.

IFR GROUP ha diseñado módulos y personalizaciones adaptados por el implantador como: Contratos, albarán de compra, producción, minutas de venta, albarán de venta, muestras, libros de entradas, salidas.

La puesta en marcha de Microsoft Dynamics AX tuvo lugar en enero del 2003.

Beneficios

La industria deshidratadora requiere una especial atención además de un método específico y concreto que ayude a la capacidad de seguimiento de un producto a lo largo de la cadena de suministro. Todo ello implica un procedimiento a seguir en cuanto a llegada de los productos hasta su salida y entrega a la comercial. Desde la identificación de todas las configuraciones en las exigencias estrictas de la normativa europea para el control de la producción, la entrega de la documentación y los libros de entradas y salidas.

Control de la documentación: En la actualidad Grupo Venso trabaja bajo una única herramienta para toda la gestión gracias a Microsoft Dynamics AX, controlando la tecnología punta adaptada a su negocio, la documentación en todos sus procesos y en todas las transacciones, la unidad de todos los módulos y la gestión de los libros de entradas y salidas de forma automatizada.

IFR Deshidratadoras ha sido diseñado para cubrir todas las necesidades funcionales del sector aprovechando la versatilidad y potenciar de Microsoft Dynamics AX, logrando así la plena satisfacción del cliente. La nueva tecnología software ha permitido ver aumentada la eficacia de la empresa además de su calidad ya que agiliza los flujos de información y en consecuencia garantiza la gestión de los usuarios.

IFR Deshidratadoras ha ayudado a mejorar la agilidad en la gestión completa de Grupo Venso. El objetivo decisivo en incorporar Microsoft Dynamics AX a su empresa fue la necesidad de ofrecer el mejor producto al mejor servicio.