

La Flor de Rute apoya su crecimiento en las capacidades de Sage Murano y en la cercanía de ISGe – Infogenil Sistemas de Gestión

“Apostamos por el crecimiento y, para ello, necesitábamos mejorar tanto nuestra capacidad productiva y comercial, como nuestros sistemas de información”

Juan José Garrido Sánchez,
Gerente de La Flor de Rute

La Flor de Rute es un fabricante de dulces navideños, ubicado en la localidad cordobesa de Rute. La empresa se creó hace ahora 50 años, aunque la tradición confitera de la familia se remonta a más de un siglo.

La Flor de Rute inició su andadura con unos pocos artículos artesanales hasta llegar a contar, en la actualidad, con un catálogo de más de 30 especialidades y presentaciones que incluyen los tradicionales dulces navideños y especialidades exclusivas como las Cordobesas, turrone de calidad suprema y varios productos sin azúcar.

La compañía fabrica unos 400.000 kg. de producto al año, que llegan a la mesa del consumidor a través de sus tres tiendas de venta al público y de un grupo de más de 4.000 distribuidores, entre los cuales se cuentan grandes superficies de alcance nacional, como Carrefour o El Corte Inglés, múltiples establecimientos del canal HORECA, supermercados y pequeñas tiendas de alimentación en todo el país.

La principal característica de La Flor de Rute es su pasión por el trabajo bien hecho y su compromiso solidario con su región. Para fomentar el turismo en la zona, en el año 1996, la empresa creó el Museo del Mantecado en el que cada año miles de personas visitan gratuitamente una colección única de obras realizadas íntegramente en azúcar, entre ellas, réplicas de edificios monumentales, figuras de personalidades ilustres, etc.

Otra de las obsesiones de la compañía es la calidad de sus productos. Para garantizarla, la Flor de Rute colabora desde hace dos décadas con un laboratorio cordobés independiente que realiza análisis periódicos de sus materias primas, proceso de elaboración y envasado. La Flor de Rute fue la primera compañía del sector en obtener la certificación ISO 9001, en el año 2001 y también, en obtener el distintivo de calidad Alimentos de Andalucía. Desde 2007, sus productos también exhiben el sello 'Calidad Certificada' otorgado por SGS Food.



En 1 minuto

Sector

Dulces navideños artesanales

Perfil

Ubicado en la localidad cordobesa de Rute, La Flor de Rute es un fabricante de dulces navideños que inició su andadura hace 50 años y que cuenta hoy con un catálogo de más de 30 especialidades y presentaciones, que incluyen los tradicionales dulces navideños como las Cordobesas, turrone de calidad suprema y varios productos sin azúcar.

Objetivos

Mejorar la atención al cliente e integrar los datos de la central y de las tiendas.

Solución

Sage Murano y Sage Retail

Principales Beneficios

- Facilidades para la gestión de clientes y apoyo a los comerciales en el día a día.
- Mejora de la gestión administrativa de las compras.
- Información centralizada de las existencias en todos los almacenes.
- Gestión integrada entre las tiendas y la central.
- Mayor agilidad en la gestión administrativa.

Apuesta por la eficiencia y la calidad

“Apostamos por el crecimiento y, para ello, necesitábamos mejorar tanto nuestra capacidad productiva y comercial, como nuestros sistemas de información”, afirma el Gerente de La Flor de Rute, Juan José Garrido Sánchez.

“En la Campaña de Navidad realizamos más del 80% de nuestras ventas y nos jugamos todo el año, por lo que debemos ser muy ágiles y manejar información actualizada, para asegurar el buen servicio al cliente”

Uno de los principales retos para la empresa, en cuanto a su gestión, era la gran concentración de sus pedidos, durante la campaña de Navidad. *“Son tres meses en los cuales realizamos más del 80% de nuestras ventas y en los cuales nos jugamos todo el año. El personal de la compañía se multiplica por 12 y debemos ser muy ágiles y manejar información actualizada, para asegurar el buen servicio al cliente”,* explica el portavoz de La Flor de Rute.



Al alto número de pedidos y referencias a gestionar, también se suma la necesidad de controlar a más de 4.000 clientes muy heterogéneos, a los cuales la compañía sirve a través de su propia flota de vehículos y de agencias de transporte. *“Mejorar la atención que ofrecemos a estos clientes, coordinando adecuadamente las diferentes rutas y servicios, era crucial para el éxito de la compañía. Este fue uno de los principales motivos por los que, inicialmente, La Flor de Rute se planteó evolucionar sus sistemas de gestión”,* asegura Juan José Garrido. La compañía, por otro lado, también quería integrar los datos de Central y de sus tiendas en un único flujo de gestión.

Inicialmente, la compañía abordó su informatización con aplicativos a medida. Cuando estos se volvieron obsoletos y su evolución cada vez más costosa, La Flor de Rute apostó por el estándar Sage ContaPlus. En los años posteriores, su crecimiento le hizo migrar al programa Sage 100 y, en 2010, el partner de Sage, ISGe - Infogenil Sistemas de Gestión, desplegó en la empresa la herramienta de gestión Sage Logic Class integrada con Sage Retail para las tiendas. A principios de 2011, asimismo, La Flor de Rute decidió migrar a la nueva versión de este ERP, Sage Murano, *“que nos encantó, por su facilidad de uso y capacidades para visualizar la información”,* explica el Gerente de la compañía.

“Algunos de los aspectos que más valoramos de nuestro sistema de información actual, son su flexibilidad y la facilidad para generar nuestros propios informes sin ayuda externa”, prosigue Juan José Garrido. *“Esto último era especialmente importante para La Flor de Rute, porque no contamos con nuestro propio departamento informático”.*

En la actualidad, Sage Murano con sus módulos financiero, comercial, de compras y gestión de almacenes, se utiliza por todos los empleados de la Central, a los que hay que sumar los usuarios de Sage Retail en sus tres tiendas de venta al público de la empresa.

“Algunos de los aspectos que más valoramos de nuestro sistema de información actual, son su flexibilidad y la facilidad para generar nuestros propios informes sin ayuda externa”

Los buenos resultados obtenidos con las soluciones Sage se deben, en opinión de Juan José Garrido, no sólo a sus capacidades técnicas, sino también al apoyo de los consultores de ISGe - Infogenil Sistemas de Gestión, que han llevado a cabo, no solo su implantación, sino su despliegue y evolución, así como la planificación y ejecución de los planes de formación en La Flor de Rute.

“En el fondo, seguimos siendo una empresa pequeña que precisa un apoyo continuado. ISGe - Infogenil Sistemas de Gestión ha sabido ponerse en nuestro lugar y ha resuelto con éxito todas nuestras necesidades, hasta la fecha, con especial hincapié en la formación que ha sido clave para asegurar un buen manejo de los programas en la compañía”.

Automatización y mejora de procesos

Una de las áreas más beneficiadas con el despliegue de Sage Murano ha sido el departamento comercial. *“El trabajo con más de 4000 clientes activos y muy distintos entre sí hacía difícil unificar criterios”,* explica el Gerente de la firma, *“La información centralizada que nos proporciona Sage Murano ha facilitado muchísimo su gestión, nos ha permitido mejorar el servicio y también, ha facilitado la labor de los comerciales, que ahora pueden visitar a cada cliente con los datos en la mano”.*

El despliegue de Sage Murano también ha supuesto una mejora para la gestión administrativa de las compras. *“La solución simplifica el proceso oferta – pedido – albarán, automatizando múltiples tareas como, por ejemplo, la repetición de pedidos”,* comenta Juan José Garrido.

“La información centralizada que nos proporciona Sage Murano ha facilitado la labor de los comerciales, que ahora pueden visitar a cada cliente con los datos en la mano”

En la gestión de almacenes, por otro lado, *“con Sage Murano, ahora podemos conocer la situación de existencias en todos nuestros almacenes, sin movernos de la mesa”,* explica el Gerente de La Flor de Rute. *“Además, el programa nos aporta capacidades como la gestión por mínimos y máximos o los pedidos automáticos desde las tiendas al almacén central, que evitan las roturas de stock y otras funcionalidades que facilitan el servicio a clientes”.*

Por otro lado, el uso de Sage Retail y su comunicación con Sage Murano posibilitan la gestión totalmente integrada entre tiendas y Central. *“Se trata de una integración en tiempo real, que nos permite conocer en cada momento el estado y evolución de una tienda, para intervenir si fuera necesario”,* comenta Juan José Garrido.

Con el uso de estos dos aplicativos también se han optimizado un importante número de procesos financieros. *“El control financiero unificado entre tiendas y Central ha permitido agilizar la gestión administrativa”,* explica el Gerente de La Flor de Rute. *“Hemos avanzado en la integración entre contabilidad y facturación, y la gestión del cobro es ahora mucho más fácil, gracias a las capacidades del programa para la generación de recibos y remesas bancarias, etc.”.* La compañía, ahora, también dispone de

capacidades más potentes para extraer y analizar los datos de negocio globales.

Los empleados de La Flor de Rute *“están encantados con Sage Murano y Sage Retail, ya que son muy fáciles de manejar por todo el equipo de las tiendas y en la Central”,* comenta Juan José Garrido.



De Izquierda a Derecha: Antonio López de ISGe y Juan José Garrido, de La Flor de Rute.

Entre los planes de futuro de la compañía en relación con sus sistemas de gestión, destaca la informatización de sus procesos productivos. El objetivo del proyecto, que La Flor de Rute abordará en 2012, será optimizar la gestión de la calidad, la trazabilidad y conseguir mejorar la analítica de costes. Entre los planes más inmediatos de la compañía, por otro lado, está el despliegue del módulo de Sage Murano para la gestión documental. La Flor de Rute también tiene puesto el ojo en las capacidades de la solución para integrar su tienda on-line con la gestión central.

En el año 2012, La Flor de Rute se enfocará en optimizar la gestión de la calidad, en la trazabilidad y en conseguir mejorar la analítica de costes, entre otros.

“En definitiva, Sage Murano y Sage Retail nos han dotado de un sistema informático, que con el valor añadido del partner ISGe nos permite ser más competitivos, más ágiles y que nos ayudará a seguir creciendo en el futuro”, afirma el Gerente de La Flor de Rute, a modo de conclusión.

“Sage Murano y Sage Retail nos han dotado de un sistema informático que nos permite ser más competitivos y ágiles, y que nos ayudará a seguir creciendo”

Los Beneficios

- Facilidad de uso y flexibilidad para el análisis de la información.
- Conocimiento inmediato del estado de cada tienda.
- Mejora de la gestión de cobros.

“Los empleados de la Flor de la Rute están encantados con Sage Murano y Sage Retail, ya que son muy fáciles de manejar por todo el equipo”

Juan José Garrido Sánchez,
Gerente de La Flor de Rute



Más información

Si deseas más información sobre los productos y servicios de Sage Logic Control, puedes ponerte en contacto con nosotros a través del 902 104 590 o visita:

www.sagelogiccontrol.com



Si deseas más información sobre La Flor de Rute puedes encontrarla visitando

www.laflorderute.es



Si deseas más información sobre Infogenil Sistemas de Gestión puedes encontrarla visitando www.isge.es

Sage Murano y Sage Retail

Sage Murano es la solución “más allá del ERP”, que resuelve las necesidades más exigentes de las pequeñas y medianas empresas de la forma más eficiente y ofreciendo la máxima productividad y un rápido retorno de la inversión realizada. Sage Retail es la solución de Punto de Venta para el comercio. Resuelve de forma exitosa toda la problemática de cadenas, grupos de tiendas y franquicias, enlazando con los principales ERP de Sage. Incluye soluciones específicas para los sectores de: Tiendas de moda, calzado, papelerías, kioscos, lavanderías, tintorerías, parafarmacia, dietética, supermercados, alimentación, distribuidores, almacenistas, peluquerías, SPA, perfumerías, talleres mecánicos y concesionarios.

Acerca de Sage

Con más de seis millones de clientes en todo el mundo, Sage es líder mundial en el desarrollo y comercialización de soluciones de gestión empresarial y servicios para empresas, de cualquier tamaño y sector de actividad. Presente en 26 países, cuenta con una plantilla de más de 13.400 empleados en todo el mundo, todos ellos expertos profesionales, consultores, técnicos, ingenieros, economistas, etc. La compañía trabaja con un canal de valor añadido de más de 23.000 socios y 40.000 despachos profesionales y expertos contables.

En España, Sage es el líder en desarrollo de soluciones de gestión empresarial para pequeñas y medianas empresas. La compañía cuenta con 25 delegaciones repartidas por todo el país, que dan servicio a una cartera de más de 350.000 clientes, 150.000 de ellos con contrato de servicio, además de 4.700 distribuidores de retail y 250 socios de valor añadido. Con una plantilla de 1.300 empleados, sus centros de atención reciben una media superior a las 8.000 llamadas de clientes al día.