



ALIMENTACIÓN

Caso de éxito

Mercaóleo

Mercaóleo es el resultado de una "joint venture" entre la multinacional andaluza hojiblanca y la multinacional americana cargill, que surge de la necesidad de unir producción y comercialización en el sector del aceite.

El objetivo empresarial de Mercaóleo es envasar y comercializar aceite de oliva para la distribución de marca blanca a nivel mundial.



Soluciones implantadas

SAP ERP
Mantenimiento 24x7
IaaS: Servidores y almacenamiento On Demand

Necesidades del cliente

- Obtener una herramienta de gestión para controlar la totalidad de la empresa de forma directa.
- Realizar un seguimiento de las tareas de envasado y comercialización
- Afrontar los cambios en el mercado y las nuevas necesidades de los clientes.
- Contar con un soporte técnico de calidad para mantener el sistema de información en perfecto estado.

Retos conseguidos

- Integrar la gestión diaria de la empresa en un sistema específico para todos los departamentos.
- Combinación de los módulos: compras, gestión de almacenes, ventas y distribución, producción, financiero y controlling.
- Controlar la contabilidad y mejorar, de ese modo, el retorno de la inversión y los beneficios económicos.
- Crecimiento notable de la productividad y del rendimiento de las actividades de comercialización.
- Satisfacción de los clientes nacionales e internacionales con la calidad de los productos de marca blanca Mercaóleo.
- Monitorización y mejora de la disponibilidad de todos los componentes de la infraestructura SAP.
- Rápida resolución de incidencias en los entornos críticos del negocio de Mercaóleo.

