

JAIRO HERNÁNDEZ / Director Comercial de Gregal

# “Ofrecemos un servicio global capaz de cubrir cualquier necesidad tecnológica”

Controlar de manera global todo el proceso de negocio de una forma fácil, intuitiva y accesible. Saber cuáles son los costes reales y poder tomar decisiones para mejorar y no repetir errores pasados. Estas —y muchas otras— son las soluciones que ofrece Gregal a las empresas del sector agroalimentario, y es que contar con un socio tecnológico supone una ventaja competitiva bastante importante dentro del sector. En palabras de Jairo Hernández, su director comercial, “Gregal es capaz de conectar todos los conocimientos del sector con lo más avanzado del mundo tecnológico”.

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

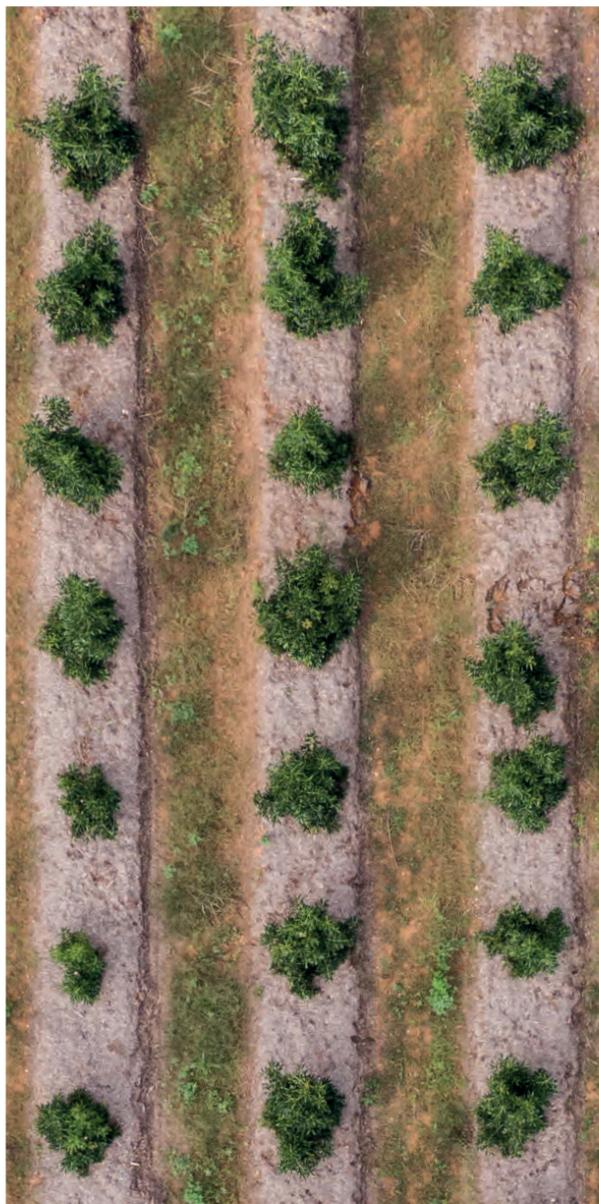
Valencia Fruits. Las herramientas digitales y tecnológicas son vez más importantes...

Jairo Hernández. Sí, porque ayudan a mejorar la competitividad de las empresas agroalimentarias. Permiten al empresario tener controlado al detalle todo el proceso de negocio para que, posteriormente, pueda tomar las mejores decisiones a la hora de realizar cambios en cualquier parte de su actividad.

“Nuestro principal objetivo es que el sector nos vea como el número uno en materia tecnológica”

VF. ¿Qué demanda el sector en materia tecnológica?

JH. Las empresas del sector, sobre todo las grandes produc-



{ FLEXOGRAFÍA }

Productividad más allá de la cantidad.

#marcandoestatierra



Jairo Hernández destaca el cambio en la propuesta de valor de Gregal. / ALBA CAMPOS

toras y comercializadoras, están muy interesadas en controlar al céntimo sus costes. Qué les cuesta producir una variedad, cuánto se gastan a la hora de aplicar los productos fitosanitarios y los abonos, cómo evoluciona su factura eléctrica, si necesitan o no más mano de obra... en definitiva, tener un control milimétrico de sus procesos y conocer al detalle cuáles son los costes reales de su actividad.

Y, para ello, necesitan contar con un partner tecnológico que entienda cómo funciona el sector y que, a su vez, les garantice un crecimiento tecnológico importante.

VF. En esta línea, Gregal ha ido adaptando y ampliando sus servicios y soluciones a las demandas de las empresas agroalimentarias...

JH. Empezamos siendo una empresa especialista en ERP o software de gestión para empresas agroalimentarias pero poco a poco hemos ido cambiando nuestra propuesta de valor. Del mismo modo que la tecnología avanza a pasos agigantados, tan-

to dentro como fuera del sector, queremos ofrecer un servicio global que sea capaz de cubrir cualquier necesidad tecnológica que pueda tener una empresa del sector agro. Por eso, ahora más allá de implantar y optimizar soluciones de gestión empresarial, también ofrecemos servicios de gestión de relación con clientes (CRM), *Business Intelligence*, herramientas y colaboración y soluciones de productividad personal.

Entonces, dejamos de ser solo fabricantes de software y nos subimos a la plataforma de Microsoft para aplicar y adaptar las últimas novedades y actualizaciones de esta multinacional del sector agro.

VF. ¿Qué soluciones conforman actualmente el portfolio de Gregal?

JH. Si bien la parte del ERP, que sería VisioAgro, continúa siendo fundamental para la gestión holística de las empresas, hemos ido incluyendo nuevas aplicaciones para que el control del proceso y de la actividad empresarial sea integral, detalla-

“Con más de 2.000 parámetros personalizables podemos adaptarnos a cualquier tipo de empresa del sector”

“Las empresas del sector, sobre todo productoras y comercializadoras, están muy interesadas en controlar al céntimo sus costes”

do y exhaustivo. Por una parte está a inteligencia de negocio, el cuadro de mandos o el *Business Analytics*, que permite a los usuarios tener a golpe de *click* la información precisa en el momento oportuno.

Siguiendo con este tema, la movilidad está cobrando también mucha importancia, ya que dada la naturaleza de la actividad agrícola, muchas veces la información se puede gestionar mejor desde un *smartphone* o una *tablet*. Así, independientemente del lugar o del dispositivo tecnológico, se puede hacer una gestión muy completa de una actividad muy concreta en tiempo real y que directamente esa información quede registrada en el ERP.

VF. ¿Cuál es la última incorporación al catálogo?

JH. Como expertos en Recursos Humanos, nuestro último lanzamiento al mercado es una herramienta para la gestión de este departamento. Controla aplicación de nóminas y gracias al “Portal del Empleado” la comunicación entre empresa y trabajadores es mucho más sencilla y accesible. Además, permite tener un control de calidad y productividad del personal, como qué empleados están dados de alta, qué formaciones tienen y qué necesitan para desempeñar un determinado trabajo. También contiene toda la información relativa a la vigilancia de la salud y la entrega de EPIs o no en función del puesto de trabajo, entre otras cosas.

De aquí ha salido una nueva vía de negocio, las ETTs focalizadas en el sector agroalimentario y, por supuesto, también tenemos soluciones nuevas para ellos.

VF. ¿A qué tipo de empresas y cultivos están enfocadas estas soluciones?

JH. En nuestros inicios empezamos trabajando con el sector cítrico, pero a lo largo de los años hemos adaptado diferentes personalizaciones para poder abarcar más cultivos y más productos.

Con más de 2.000 parámetros personalizables podemos adaptarnos a cualquier tipo de empresa del sector, incluidos semilleros y viveros, agencias intermediarias agrícolas, empresas dedicadas al suministro y servicio de abonos y productos fitosanitarios y, por supuesto, fincas productoras y comercializadoras hortofrutícolas. Como resultado, somos capaces de dar solución a cualquier área o sub-sector dentro del mundo agro.

VF. ¿Qué objetivos se marca Gregal para el futuro?

JH. Nuestro principal objetivo es que el sector nos vea como el número uno en materia tecnológica.