

Caso real

Novagric

Septiembre 2024



Caso real

Este caso real destaca a Novagric, una destacada pyme con más de 40 años de experiencia, que se ha consolidado en líder en innovación dentro del sector agroalimentario español. Su actividad principal es el diseño, fabricación e instalación de tecnologías para la producción agrícola intensiva.

Fundada en 1978 en Mazarrón, Murcia, Novagric se estableció con la visión de revolucionar la producción de alimentos. Desde sus inicios, la empresa ha sido un referente en la implantación de tecnologías innovadoras que han transformado sus procesos productivos y operativos. Actualmente participa activamente en numerosos proyectos de I+D+i. Estos proyectos abarcan diversas áreas del sector agroalimentario, desde el desarrollo de nuevos sistemas de riego más eficientes hasta la creación de invernaderos inteligentes que optimizan el uso de recursos naturales.

El objetivo de este análisis es presentar la evolución de Novagric en su proceso de digitalización, así como resaltar los desafíos y obstáculos que enfrentan las pymes en el sector agrícola. Se pretende que este caso sirva de inspiración para otras pymes, mostrando las numerosas ventajas de incorporar herramientas digitales, y cómo estas innovaciones pueden facilitar un desarrollo más sostenible y eficiente para la industria.



01. —

Novagric

Comercio de
material agrícola



Dirección web
<https://novagric.com/>

Localización
Carretera de Mazarrón,
Km. 2, 5, 30870, Murcia,
España

Número de empleados
180-200 empleados

Tipo de sociedad
Sociedad limitada

Sector
Agroalimentario



02. ———

Desafíos y barreras

Novagric, es una empresa que nació ofreciendo **sistemas de riego por goteo** a los agricultores en España. Rápidamente fueron **creciendo y abriendo nuevas líneas de negocio**, ofreciendo invernaderos para cultivar los 365 días al año y **desarrollaron tecnologías propias** para aumentar el rendimiento de las cosechas de sus clientes. A medida que iban ampliando el número de clientes y trabajadores, la **organización interna era más complicada** y necesitaron hacer uso de **nuevas herramientas** que iban surgiendo para **optimizar los procesos**.

El sector agrícola es un sector con **enfoque tradicional**, lo que significa que históricamente se ha basado en métodos y prácticas transmitidas de generación en generación, con poca adopción de nuevas tecnologías o innovaciones, lo que representa uno de los **principales desafíos** para Novagric. La empresa ofrece **soluciones tecnológicas innovadoras** que pueden optimizar numerosos procesos agrícolas. Sin embargo, la implementación de estas tecnologías resulta complicada debido a las **características conservadoras** de la industria. Este reto se incrementa por la **diversidad de soluciones tecnológicas** disponibles en el mercado, lo que hace que los agricultores tengan dificultades para identificar qué solución se adapta mejor a sus necesidades.



“Uno de los retos que nos encontramos es ese cambio generacional que está habiendo y que está virando de ese sector tradicional que siempre ha sido un poco reacio hacia estos cambios. Están entrando nuevas generaciones que afortunadamente aceptan mucho mejor esos cambios tecnológicos y esa digitalización de la empresa....”

03. ———

Centralizar los procesos a través de un CRM

Novagric adoptó un sistema CRM hace unos años, y como señalan, la implementación de este tipo de herramienta es un proceso continuo. El CRM ofrece una amplia gama de funcionalidades que permite a la empresa seguir optimizando y adaptando sus procesos comerciales.

Novagric ha implementado un sistema CRM que **ha transformado su gestión interna**, unificando todas las operaciones comerciales en una plataforma integral. Esta herramienta les ha permitido centralizar las diversas áreas de la empresa, ofreciendo **una visión global y en tiempo real** de cada situación. Esto mejora significativamente la toma de decisiones y la eficiencia operativa.

Además, el CRM ha permitido **personalizar las campañas comerciales**, lo que ha mejorado considerablemente el éxito de estas.

Otro ejemplo

PWD Nutrition, una pyme ubicada en Benicarló, especializada en la **venta de complementos alimentarios**, decidió optimizar sus procesos internos mediante la implementación de **SAP Business One**.

Tras la adopción de esta herramienta, **PWD Nutrition** ha experimentado una mejora en la expedición de sus pedidos, incrementando **su eficiencia en un 50%**. Además, la empresa ha logrado **reducir los errores en la gestión de datos en un 70%**, lo que ha mejorado significativamente su precisión operativa.



04. ———

Darse a conocer a través de Youtube

En Novagric, vieron que **no había prácticamente contenido de agricultura en Youtube**. La empresa vio una oportunidad valiosa para entrar en este nicho, brindando **contenido educativo** que resalta el conocimiento que hay detrás de cada proyecto agrícola.

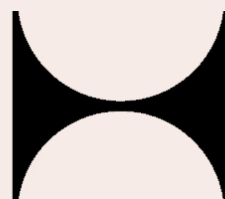
A través de su canal de YouTube, Novagric ofrece información sobre los **productos que comercializan y prácticas agrícolas** innovadoras que son de gran utilidad para otros agricultores.

Al compartir **historias reales de éxito de agricultores**, Novagric inspira y motiva a otros en el sector agroalimentario a **adoptar nuevas herramientas tecnológicas**, demostrando los beneficios de la transformación digital en el sector agroalimentario.

Otro ejemplo

Beré Casillas es una pyme de Granada con más de 30 años de experiencia en el sector de la sastrería y cuenta con **más de 300.000 seguidores en YouTube**.

En su canal de YouTube, comparten una **colección de videotutoriales** que abordan temas prácticos de moda. Gracias a estos contenidos, han conseguido crear una comunidad que les ha permitido **crecer y aumentar sus ventas**.





05. ———

La importancia de formar a tus trabajadores

En Novagric, la implementación del CRM ha sido un **proceso gradual**, con un fuerte enfoque en la **capacitación del personal**. Involucrar a los trabajadores en este proceso de cambio es fundamental, ya que fomenta un sentido de participación y compromiso con los nuevos sistemas. Es esencial establecer **directrices claras que promuevan el uso de esta herramienta**, incluso cuando pueda resultar desafiante.

En este sentido, reconociendo la diversidad de edades y habilidades digitales entre sus empleados, Novagric ofrece una **plataforma de formación completa** con recursos en video para capacitar a su personal en el uso del CRM. Esta iniciativa la complementan **con sesiones individuales y grupales**, permitiendo que cada empleado se familiarice con la nueva herramienta, **avance a su propio ritmo** y pueda aprovecharla al máximo.



“Tenemos que tener claro que queremos trabajar con él y que bajo ningún concepto podemos no trabajar con él. Una vez que eso se tiene claro, y desde la dirección se marcan las pautas correspondientes, somos los primeros que damos ejemplo de que esta es una de las soluciones que más ventajas nos puede aportar a la empresa”

06. ———

Beneficios obtenidos

La constante búsqueda de Novagric por crecer y estar a la vanguardia de la innovación, les ha proporcionado tres grandes beneficios:



01.

Gracias al **uso del CRM**, Novagric ha mejorado el conocimiento de sus clientes, lo que les permite desarrollar **campañas de publicidad más personalizadas**. Esto ha resultado en un **mayor éxito comercial** y una reducción en el gasto.



02.

Las **herramientas de análisis** que utiliza Novagric les permiten identificar si los clientes llegan **al proceso de venta a través del contenido que publican**. Esto les facilita centrar sus esfuerzos y comprender mejor al consumidor.



03.

El canal de YouTube les ha permitido aumentar su visibilidad y construir una comunidad con más **de 6.000 suscriptores**, lo que ha contribuido a su **crecimiento y reconocimiento en el mercado**.

07. —

Próximos pasos y recomendaciones

Novagric ha definido su estrategia de crecimiento futuro: no es viable seguir aumentando el personal como hasta ahora. La clave está **en continuar implementando soluciones tecnológicas** que permitan automatizar y digitalizar procesos, **eliminando tareas repetitivas** y liberando al personal para que se concentre en labores más estratégicas. Además, están desarrollando herramientas con **sistemas predictivos** para ayudar a los agricultores a anticipar cuándo deben regar o cómo se comportará el clima, **optimizando así el uso de recursos**.

Para otras pymes que consideren afrontar un proceso de digitalización, Novagric recomienda primero **realizar una auditoría interna** para evaluar las capacidades **tecnológicas actuales** y definir qué tipo de pyme son. Este diagnóstico es crucial para identificar qué soluciones tecnológicas **se adaptan mejor a sus necesidades** específicas y asegurarse de que sean **accesibles y viables de implementar**.

En resumen, la experiencia de Novagric es un ejemplo inspirador de una pyme que ha abordado un proceso de transformación digital y **continúa avanzando**, destacando las ventajas competitivas que estas tecnologías les brindan frente a sus competidores.

Este caso real destaca cómo el uso de herramientas tecnológica puede ayudar a una pyme a reducir costes, mejorar su organización interna y hacer sus procesos más eficientes.



Acelera *pyme*