

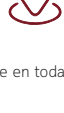


# REVOLUCIONAR EL CONCEPTO DE CARNICERÍA TRADICIONAL A TRAVÉS DEL EMPRENDIMIENTO Y LA DIGITALIZACIÓN DE DAMMA

**CASO DE ÉXITO** SOBRE LA IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL PERSONALIZADO PARA LA INDUSTRIA CÁRNICA

## DAMMA

**Microempresa - sector industria agroalimentaria:** elaboración, distribución y comercialización de productos cárnicos (Lechazo churro IGP<sup>1</sup> CYL, cochinitillo DO Segovia, Carne de Cervera de Pisuegra, etc.)



**Localización:** Calle Mayor, 37 34420 Amusco, Palencia



**Análisis situación:** Índice de intensidad digital bajo

<sup>1</sup> IGP: Indicación Geográfica Protegida, lechazos nacidos y criados en Castilla y León; denominación protegida legalmente en toda la Unión Europea.

## ÍNDICE DE INTENSIDAD DIGITAL\* // BAJO

Más del 50% de los empleados utilizan computadoras con acceso a Internet para fines comerciales	✓	Tener CRM*	✗
Paquete de software ERP <sup>2</sup> para compartir información entre diferentes áreas funcionales	✓	Comprar servicio de Cloud Computing sofisticados o intermedios (2021)	✗
La velocidad de descarga máxima contratada de la conexión a internet fija más rápida es de al menos 30 Mb/s	✓	Cualquier uso de Inteligencia Artificial	✗
Ventas web más del 1% de la facturación total y las ventas web B2C más del 10% de las ventas web	✓	Compra de servicios de Cloud Computing básicos utilizados a través de internet	✗
Cualquier uso de la tecnología de IoT <sup>3</sup>	✗	Ventas de comercio electrónico de al menos 1% de facturación	✗
Cualquier uso de red social	✓	Uso de dos o más redes sociales	✓

\* Índice Intensidad Digital: Resumen del modelo de evaluación de índice de intensidad digital validado por ICE de la Junta de Castilla y León.  
<sup>2</sup> ERP: Sistema de software para la planificación de recursos empresariales de un negocio.  
<sup>3</sup> Tecnologías IoT: internet de las cosas, se refiere a la red colectiva de dispositivos conectados y a la tecnología que facilita la comunicación entre los dispositivos y la nube.  
\* CRM: Sistema de software para la gestión de las relaciones con los clientes.

## ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

ÍNDICE INTENSIDAD DIGITAL BAJO

NECESIDADES DETECTADAS

### 01// INFRAESTRUCTURA DIGITAL

#### Presencia en internet:

- ▶ Si página web con e-commerce (gestión externalizada)
  - ▶ Si catálogo y descripción de productos
  - ▶ Si área de clientes
  - ▶ Tienda online e-commerce:
    - Carrito compra virtual con Terminal Punto Venta digital (TPV)
    - Si dispone de un sistema de recepción y seguimiento de pedidos realizados (manual)
    - No realiza análisis de datos visitas o tráfico web (tasa conversión, valor medio pedido, etc).
  - ▶ Si formulario web de contacto para comunicarse con clientes, email y teléfono
- ▶ Si Redes Sociales pero escaso uso, eventualmente
- ▶ Si usa servicios en la nube pero:
  - ▶ Escaso uso
  - ▶ No aprovecha funcionalidades
  - ▶ No maximiza su rendimiento
- ▶ Si acciones promocionales puntuales a través de email marketing pero no aprovecha herramientas digitales para fomentar venta B2C (empresa a consumidor).

### 02// SISTEMAS GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

- ▶ Sistema ERP gestión información:
  - ▶ Limitado y desactualizado
  - ▶ Sin posibilidad de implementar mejoras o continuar actualizaciones software
  - ▶ Control de trazabilidad producto pero necesita actualizaciones
- ▶ Gestión y almacenamiento de datos con sistemas en la nube para compartir y almacenar información
- ▶ Herramientas ofimáticas de gestión para organizar información de clientes (Microsoft Office) // manual
- ▶ Si cuenta con base de datos dinámica de clientes pero:
  - ▶ No usa estos datos para mejorar la experiencia del cliente o tomar decisiones (realización de forma manual)
- ▶ Si sistema de control digital de producción y registro de temperatura de equipamiento empresa (cumpliendo normativa vigente Sanidad)
- ▶ Si software de gestión de contabilidad y gestión de recursos humanos (externalizado)
- ▶ No software para análisis de datos o sistema Business Intelligence (BI)
- ▶ Gestión inventario: principalmente manual con revisiones periódicas

### 03// SEGURIDAD DIGITAL

- ▶ Si herramientas básicas de seguridad en todos los equipos y herramientas antifraude (mantenimiento externalizado)
- ▶ Si realiza copias de seguridad periódicas de datos más relevantes
- ▶ Sistema de seguridad de contraseñas equipos

### 04// TALENTO DIGITAL

- ▶ No estrategia predefinida para desarrollo talento y capacitación digital de personal
- ▶ No realiza acciones formativas puntuales para sus empleados.
- ▶ No dispone de servicios TIC externalizados o propios dentro de la empresa

## ACCIONES

### 01 // ERP<sup>5</sup>

MIGRACIÓN A NUEVO SISTEMA ERP ESPECIALIZADO EN SECTOR CÁRNICO

- ▶ Adaptación de toda la gestión empresarial a características legales, sanitarias y de procedimiento del sector (100% digital)
- ▶ Planificación eficaz proceso de fabricación de productos:
  - ▶ Planificar, supervisar y gestionar la producción en un entorno dinámico automatizado y bien controlado
  - ▶ Cuenta con funcionalidades específicas para impulsar productividad y rentabilidad:
    - Control trazabilidad procesos
    - Control y gestión stock (pedidos, aprovisionamiento y envíos) tiempo real conectado a e-commerce de Damma
    - Gestión digital producción y despiece producto
    - Control recepción materias primas (temperatura, estado, olor, etc.)
    - Planificación producción en función de pedidos y gestión de envases
    - Análisis costes, informes automatizados para agilizar toma de decisiones
- ▶ Implantación financiada con bono Kit Digital

## RESULTADOS

### RESULTADOS ACCIÓN 01 //

- ▶ Significativo avance en la eficiencia y administración de procesos productivos de Damma. Reciente implantación, próximos meses resultados cuantificados.
- ▶ Mayor confianza y respaldo en la toma de decisiones estratégicas.
- ▶ Previsión resultados
  - Mejora de un 20% en la gestión de procesos.
  - Tener un control más amplio y detallado de todas las etapas productivas
  - Avanzar en la transformación digital y fortalecer la sostenibilidad corporativa de la empresa
- ▶ Actualmente a través del nuevo ERP cuentan con información estratégica en tiempo real sobre estado productos, pedidos y visión detallada de las ventas.

### 02 // MARKETING EN REDES SOCIALES

ESTRATEGIA DE MARKETING EN REDES SOCIALES

- ▶ Estrategia específica en redes sociales para impulsar la visibilidad y promoción de sus productos:
  - Planificación de campañas de publicidad online
  - Reactivación canales sociales para impulsar marca y venta online de productos quinta gama
  - Mejora calidad contenido publicaciones canales sociales
  - Marketing bidireccional con su nueva marca Vitalchef (venta online productos gourmet quinta gama)

### RESULTADOS ACCIÓN 02 //

- ▶ Posicionamiento de la marca en redes sociales como distribuidora y comercializadora de productos cárnicos gama gourmet
- ▶ Incremento visibilidad de productos de la tienda online de Damma y productos de quinta gama de la nueva marca Vitalchef
- ▶ Impulso interacción entre marca y audiencia de su canal de Instagram

## RETOS TÉCNICOS Y ADAPTATIVOS

**Reto técnico superado con éxito**

- ✓ Identificar y encontrar un proveedor tecnológico con experiencia en el sector, capaz de migrar el antiguo sistema ERP y adaptarlo a la nueva plataforma de gestión

**Reto adaptativo en proceso**

- ✓ Implantar al 100% todas las funcionalidades del ERP
- ✓ Actualmente solventado algunas incidencias se han encontrado durante proceso de implantación

**Reto técnico en proceso**

- ✓ Operatividad al 100% de la plataforma está siendo el reto más complicado de cumplir: aún en proceso implantación algunas funcionalidades del nuevo ERP

## FACTORES CLAVE DEL ÉXITO

- Proveedor**  
Elegir el proveedor tecnológico con gran conocimiento en el sector para poder realizar la migración del Sistema ERP con éxito
- Subvenciones**  
Subvenciones que apoyan el desarrollo y mejora digital de micropymes.  
El Kit Digital<sup>6</sup> y el programa CODIPA<sup>7</sup> de promoción y apoyo a la digitalización lo han hecho posible.

<sup>6</sup> Kit Digital: Iniciativa del Gobierno de España para subvencionar la implantación de soluciones digitales disponibles en el mercado y conseguir un significativo avance en el nivel de madurez digital de una PYME.  
<sup>7</sup> Programa CoDIPA: Programa de promoción y apoyo a la digitalización, de empresas de la provincia de Palencia, desarrollado por el ICE de la Junta de Castilla y León, en colaboración con la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Palencia.



## TESTIMONIO

**HÉCTOR JUÁREZ GIL**  
ADMINISTRADOR DAMMA

"Nuestro sueño de convertir la carnicería del pueblo en una gran industria cárnica se ha hecho realidad, y la digitalización ha sido uno de los pilares fundamentales para conseguirlo. Hoy las ventas web representan más de un 20% de nuestra facturación anual."

"La calidad de nuestros productos y la confianza que hemos generado entre nuestros clientes son también puntos clave para seguir creciendo y ofrecer lo mejor de la granja, que es nuestro eslogan."

"Nuestra apuesta por la digitalización ha supuesto revolucionar el concepto de carnicería tradicional"