

Customer Stories



 Fruki Bebidas

Fruki Bebidas utiliza **la solución de Sensedia para reducir en un 50%** el tiempo necesario para crear sus integraciones

Introducción

Fruki Bebidas, una de las mayores y más tradicionales empresas de bebidas del sur de Brasil, emprendió un viaje de transformación digital y, con el apoyo de Sensedia, modernizó sus operaciones, aumentó la eficiencia y se preparó de forma autónoma para ampliar su presencia en nuevos canales de venta.

Con fábricas en Lajeado y Paverama, en Rio Grande do Sul, y una capacidad de producción anual de 620 millones de litros, Fruki estaba experimentando un fuerte crecimiento, pero necesitaba, más que nunca, una infraestructura digital para apoyar su crecimiento y su ambición de ampliar su presencia en nuevos canales de venta y mercados.

Entre los principales retos a los que se enfrentaba, Fruki identificó la necesidad urgente de optimizar los procesos informáticos y superar las limitaciones de sus sistemas heredados.



La creación de flujos y nuevas integraciones llevaba tiempo, y al equipo informático, con recursos limitados, le resultaba difícil satisfacer todas las demandas. Estas dificultades se reflejaban también en la operación comercial, que adolecía, por ejemplo, de una lenta burocracia en el proceso de liberación de cupos de crédito a los clientes.

La elección de Sensedia como socio estratégico

La misión de Fruki era encontrar una solución robusta que pudiera no sólo integrar todos sus sistemas heredados, sino también facilitar la creación de nuevas API para apoyar su expansión digital.

Tras analizar detenidamente las opciones disponibles en el mercado, Sensedia fue elegida por su capacidad para ofrecer una prueba de concepto (PoC) que demostraba la integración del ERP utilizado por Fruki con otros sistemas internos, utilizando un conector desarrollado en tan solo dos semanas para la base de datos Progress.

Con un equipo de TI reducido, la empresa tenía dificultades para crear flujos e integraciones. Sin embargo, con el apoyo del equipo de consultoría de Sensedia, Fruki pudo acelerar este proceso.

“Actuamos como socio estratégico, orientando la definición de las mejores prácticas y el diseño de las integraciones, además de ofrecer un papel consultivo, proporcionando apoyo en la toma de decisiones y contribuyendo al desarrollo profesional del equipo interno de Fruki”, afirma Guido Silvério, Director de Soluciones de Sensedia.





Conectar sistemas y acelerar las ventas

Con una potente plataforma de integración que combina las características de API Management con la versatilidad de iPaaS, Sensedia ha permitido a la empresa resolver sus problemas reduciendo significativamente el tiempo necesario para crear nuevas API, así como agilizar y aplicar políticas de seguridad a través de Interceptors, una característica de la solución que permite personalizar y optimizar eficazmente el flujo de solicitudes y respuestas de API.

“La combinación de iPaaS y API Management ha simplificado toda la estrategia de integración de sistemas de Fruki, automatizando los procesos y reforzando la seguridad y la gobernanza de las API. Ha sido un paso fundamental hacia la madurez tecnológica.”



Guido Silvério

Responsable de
Soluciones de Sensedia

La implantación de las soluciones de Sensedia ha aportado importantes resultados a Fruki, tales como:

La liberación de crédito a los clientes, que antes tardaba hasta 24 horas, se ha automatizado y ahora se realiza en menos de 5 minutos, lo que se ha traducido en un aumento de las ventas, ya que los comerciales han podido ofrecer más productos durante sus visitas a los establecimientos.

La integración de los sistemas de venta de Fruki ha permitido procesar más de 3.000 pedidos al día a través del iPaaS de Sensedia.

Disponibilidad más rápida de las API y acoplamiento de nuevos socios y servicios;

Menor complejidad y tiempo para añadir nuevos canales de venta de la empresa (omnichannel);

Con los recursos de Analytics y API Manager, Fruki tiene ahora una visibilidad completa de todo el tráfico de datos e integraciones en su ecosistema, lo que permite una gestión más eficiente y segura de las operaciones.



Con este proceso de liberación de créditos mucho más rápido, por ejemplo, pudimos aumentar la mezcla de ofertas y cerrar más ventas en menos tiempo. El apoyo consultivo de Sensedia fue esencial para el éxito del proyecto.”



Gustavo Almeida
CIO de Fruki.

La implantación de Sensedia Integrations aportó a Fruki no sólo eficiencia en las integraciones, sino también una serie de beneficios estratégicos que se tradujeron en resultados tangibles. También ha permitido al equipo de TI integrar rápidamente nuevos sistemas y aplicaciones, lo que se ha traducido en una reducción del 50% en el tiempo de construcción de la integración.

Próximos pasos para un futuro innovador

Fruki ya mira hacia el futuro, hacia logros aún mayores. Con el apoyo de Sensedia, la empresa ha superado los retos de la integración de sus sistemas heredados y se ha posicionado estratégicamente para un crecimiento continuo y sostenible.

Sus próximos pasos son ampliar aún más su presencia digital, expandiendo sus canales de venta a través del comercio electrónico. Para ello, la empresa ya está desarrollando flujos de integración que le permitirán unificar los pedidos de venta entre CRM y ERP, creando un hub centralizado para gestionar múltiples canales de venta de forma eficiente y escalable.



“Las soluciones implantadas no sólo han mejorado nuestras operaciones, sino que también nos han preparado para un futuro prometedor en el que podremos atender aún mejor a nuestros clientes y ampliar nuestros canales de venta de forma eficiente”, concluye el CIO Gustavo Almeida.

Habilitando un mundo más digital, conectado y abierto

Para más historias de éxito como ésta, haga clic aquí:

[Historias de clientes](#)

¿Qué le parece dejar que nuestro equipo aporte soluciones como ésta a su empresa?

No pierdas el tiempo.

[Hable con nosotros](#)

