



CASO DE ÉXITO

# ABSA BURELA

“Hemos reducido los tiempos de nuestras tareas diarias en un 50% y alcanzado un nivel de control y eficiencia sin precedentes”

José Santomé,  
Responsable de Mantenimiento y Sistemas

## CLAVES DEL PROYECTO:

- Relación de confianza de 20 años
- CofraWin, la solución de gestión
- Digitalización de procesos productivos

### ACTIVIDAD:

Puerto pesquero

### SEDE:

Burela, Lugo

### SITIO WEB:

[www.absaburela.com](http://www.absaburela.com)





## LA COMPAÑÍA:

Fundada en 1997, ABSA comenzó su actividad como **concesionaria de la lonja de pescado del Puerto de Burela** tras la unión de un grupo de armadores que buscaban profesionalizar la gestión de las actividades pesqueras. Más de 25 años después, se ha consolidado como uno de los puertos pesqueros de referencia a nivel nacional y europeo, siendo **la segunda lonja por volumen de negocio en Galicia**.

Su liderazgo en el sector se fundamenta en una combinación de infraestructuras modernas, un servicio de calidad y una relación estrecha con las flotas que confían en sus servicios. Todo ello ha convertido a la compañía en un referente para embarcaciones locales y de otros puertos que operan en su lonja.

Reconocida por su dinamismo, disposición y compromiso con el sector pesquero, ABSA destaca por anticiparse a las necesidades de su flota de socios y ofrece soluciones eficaces a las embarcaciones que confían en su infraestructura.

**300** BARCOS

**60** MILLONES DE FACTURACIÓN





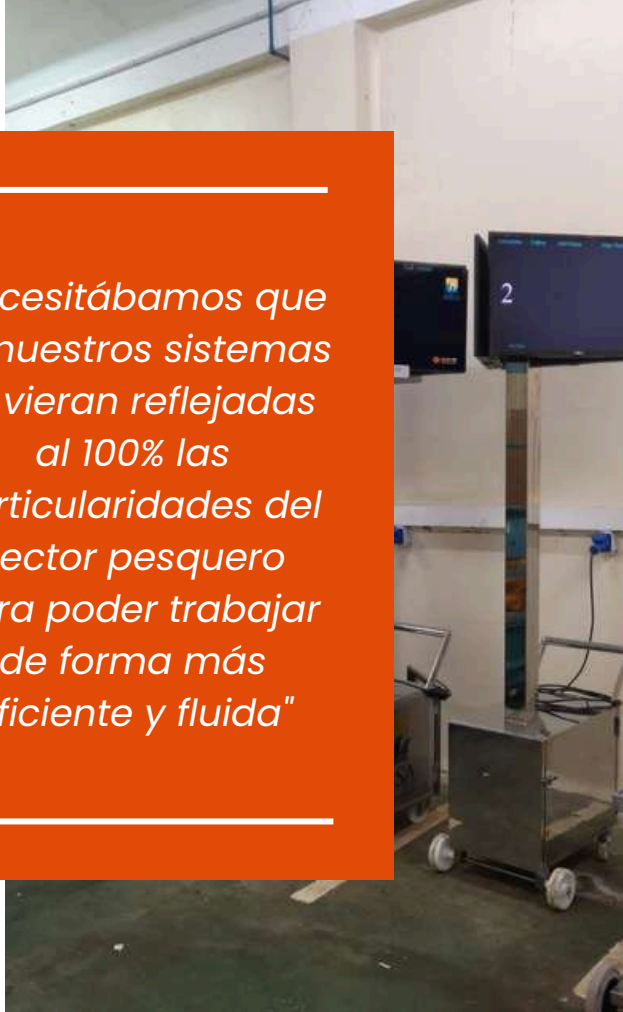
## EL OBJETIVO DE ABSA BURELA:

La relación de Grupo CIE y ABSA Burela empieza **hace 20 años** con el objetivo de mejorar la gestión de la lonja gallega y dar respuesta a las necesidades específicas del sector. Y es que, aunque existían soluciones para la gestión productiva y administrativa, estas no cubrían las particularidades de una gran empresa pesquera.

El uso de estas aplicaciones genéricas apenas permitía a la lonja cumplir con el expediente, dejando **gran parte de la operativa diaria en manos de procesos manuales**. Todo ello no solo suponía una gran inversión de tiempo y esfuerzo por parte de los trabajadores, sino que también dificultaba el control y aumentaba los errores.

“Nuestro sector tiene necesidades muy específicas que no pueden ser gestionadas con sistemas genéricos. Necesitábamos interlocutores que comprendieran nuestras particularidades y nos ofrecieran herramientas realmente adaptadas a ellas”, explica **Miguel Neira, gerente de ABSA**.

En este sentido, la lonja necesitaba automatizar los procesos productivos como la entrada de datos y el control de las operaciones. “El trabajo manual derivaba en **errores que nos obligaban a invertir el doble de tiempo en solucionarlos**, generado desconfianza entre operarios y clientes, señala **Ana Rodil, responsable de Administración de ABSA**.”



*“Necesitábamos que en nuestros sistemas se vieran reflejadas al 100% las particularidades del sector pesquero para poder trabajar de forma más eficiente y fluida”*





## LA SOLUCIÓN:

Con el objetivo de entender las necesidades específicas de ABSA Burela y seleccionar las soluciones adecuadas, Grupo CIE organizó varias mesas de trabajo con todas las partes implicadas en los procesos de la lonja.

El primer paso fue la puesta en marcha de **CofraWin, un sistema de gestión diseñado exclusivamente para cofradías de pescadores y concesionarias de lonjas de primera venta**. Este software permitió estructurar los procesos administrativos y operativos, aportando una base sólida para la transformación digital de ABSA Burela.

Con el tiempo, se integraron aplicaciones adicionales **para la gestión financiera, contable y laboral, de la mano de Sage**, y se desarrollaron módulos específicos para la gestión de subastas, control de gastos y seguimiento de envases.

"El sistema de subasta automatizado ha sido, sin duda, nuestro mayor avance. De hecho, fuimos **la primera gran lonja gallega en adoptar un sistema de venta con pantallas y mandos**", explica el gerente de Armadores de Burela S.A., quien añade que **ABSA es la única lonja en la que la voz del subastador ha sido sustituida por un modulador digital**.



**Eficiencia**



**Innovación**



**Ahorro**

***"Desde el principio, nos identificamos con CofraWin, ya que reflejaba nuestra esencia como empresa"***

Ana Rodil, responsable de Administración





## BENEFICIOS TRAS LA IMPLANTACIÓN:

La colaboración entre ABSA Burela y Grupo CIE ha permitido a la lonja alcanzar un **nivel de control y eficiencia sin precedentes** en su operativa diaria.



Gracias a la digitalización integral de los procesos, la empresa ha logrado **eliminar errores, optimizar tiempos y garantizar un servicio rápido y de calidad para sus clientes**. Estas mejoras han reforzado la confianza tanto del equipo interno como de los clientes externos.

**"Con Grupo CIE hemos logrado una reducción del 50% en los tiempos de ejecución"**

*José Santomé, responsable de Mantenimiento y Sistemas*

Asimismo, la integración de soluciones específicas también ha liberado a los directivos de la gestión operativa, permitiéndoles diseñar **estrategias comerciales más competitivas**.

**"Trabajar con Grupo CIE ha sido clave para nuestra evolución**. Su capacidad para entender nuestras necesidades y desarrollar herramientas adaptadas a ellas nos permite afrontar cualquier reto del futuro", **concluye Neira**.





**grupo cie**  
consultores tecnológicos

Si necesitas más información, no dudes en ponerte en contacto con nosotros a través de nuestros distintos canales:

966 881 020

[marketing@grupocie.com](mailto:marketing@grupocie.com)

[www.grupocie.com](http://www.grupocie.com)

