



## HIT Tomato se apoya en Colt para su transformación tecnológica

Because we love tomato!

### Nombre del Cliente

HIT Tomato

### Sector

Alimentación

### Servicios

Dedicated Cloud Access  
(DCA Azure 100 Mbps IPVPN)

### Negocio

Venta de tomate procesado

### Retos

Automatización de procesos y mejora de la efectividad, conectividad y seguridad, y transformación digital.

La compañía portuguesa HIT Tomato tiene una larga trayectoria en la industria de la transformación del tomate. Es el fruto de la unión de dos fábricas, Itlagro y FIT, situadas cerca de Lisboa y que procesan más de 340.000 toneladas de tomates al año. Perteneciente desde 2012 al grupo japonés Kagome, preeminente a nivel internacional en el sector, la empresa se encuentra en un ambicioso proceso de transformación tecnológica.

Sus fábricas, que operan en el negocio desde hace 50 años, debían afrontar cuestiones relacionadas con la obsolescencia. Fue en 2014 cuando empezaron una transformación técnica de procesos y equipos, con la vista puesta en IoT (Internet de las cosas) y la industria 4.0.

Dentro de este proceso, la compañía ha confiado en el Dedicated Cloud Access de Colt para su migración a la nube. “La transformación se hizo más efectiva el año pasado, cuando decidimos que migraríamos a la nube completamente”, explica Alexandre Nabais, director de tecnología de HIT Tomato. “Aquí empezamos a identificar un ecosistema de partners que nos

ayudara a hacer esto y Colt se convirtió en una pieza clave en la estrategia. Porque cuando migramos a la nube, la transmisión y la calidad de la transmisión era crítica y Colt encajaba de forma conveniente”.

Nabais, cuyo rol abarca todos los aspectos tecnológicos del negocio, incluida la parte de producción, define las operaciones de la compañía de forma muy sencilla: “El tomate entra en la fábrica y, después, el tomate sale”. Esta simplificación intencionada en realidad esconde una estructura compleja de 200 trabajadores, que en la temporada de cosecha alcanzan la cifra de 2.000. A lo que se suma toda la ingeniería y unos sistemas IT que garantizan el correcto funcionamiento de las actividades.

HIT Tomato tiene acuerdos con agricultores a los que compra la producción. La compañía les proporciona las semillas, que son el resultado de un proceso de I+D para optimizar los tomates que entrarán en sus fábricas. Durante la temporada de recogida, unas diez semanas al año en época estival, la producción llega a las instalaciones de HIT Tomato, donde se transforma mediante

técnicas como la evaporación, para obtener una pasta de tomate. Parte de este producto continúa su procesamiento para enviarse directamente a algunos clientes, entre los que están McDonalds, Domino's o la cadena de supermercados Whole Foods, mientras que otra parte se almacena.

La compañía exporta el 99% de su producción y sus mayores clientes están en Japón, el norte de Europa o Arabia Saudí, aunque también Inglaterra y Rusia son importantes. Con 80 millones de euros al año de facturación, HIT Tomato prevé crecer en torno al 3-5% en ventas de forma sostenida. Si bien tienen por delante el reto de ajustar sus operaciones al precio del tomate, que no sube según lo esperado.

De ahí que los procesos deban funcionar de forma milimétrica. Durante la campaña estacional de recogida, si hay algo que falla la producción se detiene y todo este tiempo significa pérdidas. HIT Tomato busca una disponibilidad del 100% en sus sistemas. “Decidimos que no era aceptable usar un servicio de transmisión estándar”, comenta Nabais. “El nombre de Colt llegó como una referencia de Microsoft y, cuando

empezamos a explorar, supimos que podían ser una buena opción”.

La compañía portuguesa trabaja estrechamente con Microsoft. Y precisamente ha contratado el Dedicated Cloud Access de Colt para conectarse a la nube de Microsoft Azure. Utiliza esta plataforma en tres áreas. Una de ellas es el peering privado (todos sus servidores están en Azure), otra es el peering público (aquí alojan sus propias soluciones) y también el Microsoft peering (el espacio dedicado a la suite Office 365 y a todas sus herramientas de colaboración).

La implementación tenía un grado extra de complejidad, pues las fábricas no se encuentran en áreas urbanas, donde Colt opera habitualmente. Hubo que crear un sistema que se salía de lo convencional.

La coordinación de los trabajos se llevó a cabo de manera fluida y la instalación se hizo en un mes y medio. Nabais afirma estar satisfecho con el resultado: “Una vez que el hardware estuvo instalado, la conexión fue cuestión de un día. Puse mis máquinas virtuales en la nube y tengo unos 20 milisegundos de roundtrip (RTT o tiempo de latencia de la red) y esto es como tener la máquina a mi lado”.

El propósito de HIT Tomato es migrar de una estrategia capex a una opex. De esta forma se frena la afluencia de recursos financieros que cada año tienen que dedicar a comprar e implementar nuevos servicios. “Tener un partner tan fiable como Colt, que nos proporciona una transmisión estable, nos ha permitido implementar esta estrategia”, ahonda Nabais. “El retorno de la inversión lo vamos a tener reduciendo la inversión en capex en el área IT entre un 15% y un 25% en dos años. Nuestro plan estratégico es de tres años, hemos cumplido uno y quedan otros dos”.

La infraestructura de Colt ofrece otra oportunidad futura para HIT Tomato, pues su distribución geográfica encaja con los centros de Kagome, especialmente en Japón. Aunque de momento la compañía portuguesa se concentra en sus mejoras locales. Como parte de la transformación, ha empezado a usar SAP internamente, que cubre una buena parte de las operaciones, y el próximo año quiere integrar este software en la nube de Azure. En las líneas de producción, algunos aspectos, como la monitorización y supervisión de los equipos, se externalizará a un partner. Pero sobre todo, HIT Tomato mira hacia la automatización en las fábricas, la incorporación de sensores smart, en el marco de IoT, y el data mining.

El año que viene los planes incluyen migrar las líneas de producción a la nube. Y, al mismo tiempo, el equipo de Nabais tratará de captar más información de las fábricas y almacenes para incrementar sus conocimientos de las operaciones, de forma que se puedan tomar decisiones más informadas. Son pasos necesarios para expandirse en los próximos años más allá del tomate y empezar a trabajar otras verduras u hortalizas.

The plans for next year include migrating production lines to the cloud. At the same time, Nabais' team will aim to capture more information from factories and warehouses to increase their knowledge on their operations so that more informed decisions can be made. These are necessary steps to expand over the years to come beyond tomatoes and start working with other vegetables.

“Colt tuvo una buena aproximación desde el principio. Teníamos un calendario muy agresivo para estos años y ellos escucharon muy atentamente los requerimientos que teníamos y propusieron una solución que realmente cubría nuestras necesidades”

**Alexandre Nabais,**  
**Director de tecnología**  
**de HIT Tomato**



Para más información, contacte con nosotros:

**900 800 607**  
**info.es@colt.net**  
**www.colt.net/es**