

CASO DE ÉXITO



#FEEDYOURDREAMS

226ERS[®]

Rendimiento y eficiencia

EXPERIENCIA
SUPERACIÓN
RENDIMIENTO
INVESTIGACIÓN
COMPETICIÓN
PASIÓN

Qué vas a descubrir
en este caso de éxito

226ERS®

Sector: Nutrición deportiva.

Tamaño: ~50 personas.

ERP anterior: Odoo v11.

Nivel de facturación: +13M€

**Resultado tras 2
meses de Gextia:**

+95% OTIF.

-90% tiempo en
conciliaciones.

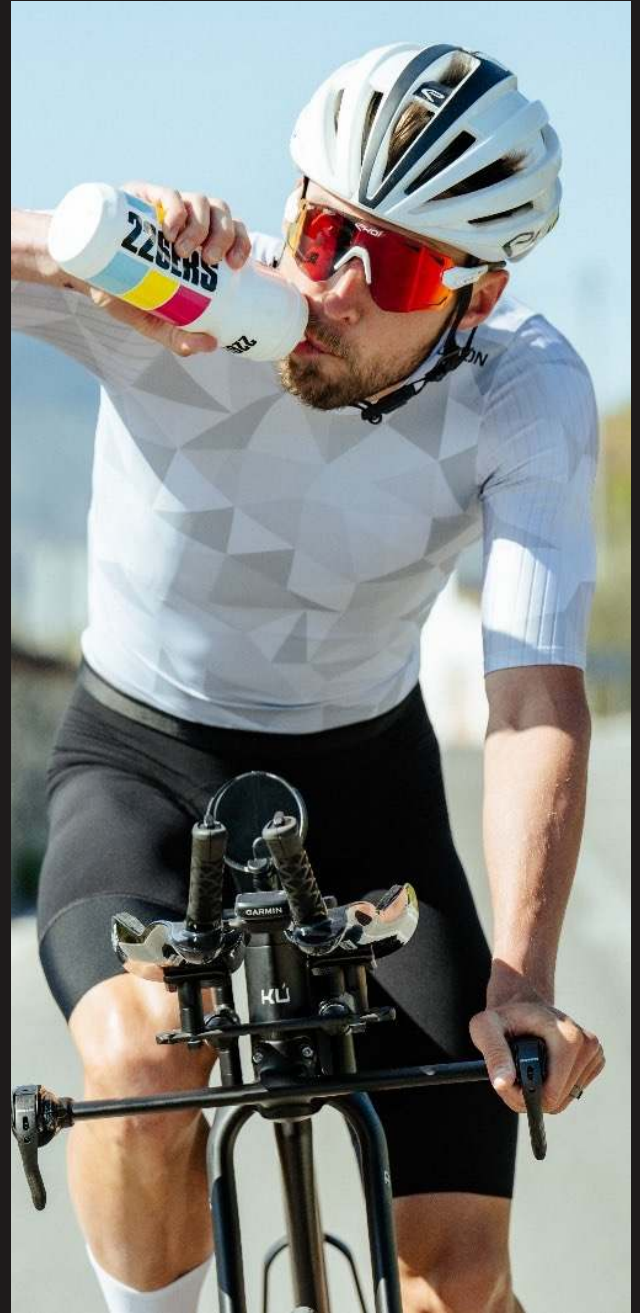
- 1 Cómo se pasó de una gestión algo improvisada a ganar control en 4 meses**
La historia real de un cambio decidido y bien ejecutado.
- 2 El salto: de papel a tablet en 3 días**
¿Es posible digitalizar el almacén sin frenar la operativa? Aquí, sí.
- 3 +35% de productividad sin contratar a nadie**
Conocerás qué cambió en supply chain, facturación y conciliación bancaria.
- 4 Errores del pasado que tú puedes evitar**
Lo que no funcionó con el ERP anterior y cómo elegir bien un partner.
- 5 Consejos directos de quien ya lo vivió**
Qué haría (y no haría) el responsable de IT y Supply Chain de 226ERS si empezara hoy.

Productos desarrollados
con ingredientes naturales,
y un compromiso fuerte
con la salud.

Una trayectoria anunciada

Jesús Sánchez Bas, con tan sólo 13 años ya pudo descubrir lo importante que era la nutrición para el rendimiento deportivo. Se había iniciado en natación, aunque posteriormente practicaría otros deportes a buen nivel: MTB, windsurf, voleibol, baloncesto... hasta dar en 1994 con el **triatlón**, que convirtió en su PASIÓN.

En 1999, en su **primer Ironman**, pudo comprobar cómo uno de los obstáculos principales de los atletas en larga distancia son los problemas digestivos y la nutrición durante la prueba, lo que le llevó a crear la marca **226ERS** de nutrición deportiva.



En 2010 creó la marca. **226ERS** **arrancó en un pequeño despacho en su garaje, con sólo 3 referencias:** Energy Drink, Isotonic Drink y Recovery Drink.

En la actualidad, es una marca ampliamente reconocida con cerca de **200 referencias** volcadas en cubrir las necesidades de los deportistas.

+ 13 M€

alcanzados de facturación en 2024



Crecimiento respecto
al ejercicio anterior:

>50%

+150 referencias en
el mercado.

Más de 6 grandes
eventos patrocinados.



En buena compañía.

Un programa de colaboración y patrocinio consolidado, con más de 15 años de recorrido.



De izquierda a derecha: Tariku Novales y Yago Rojo (maratón), Susana Rodríguez (triatlón adaptado), Ibón Zugasti (ciclismo de montaña) y Patrick Lange (triatlón).



Algunos de los equipos que apoyan
(MTB, ciclismo, baloncesto, ciclocross, motor, vela, fórmula, etc.)



Cuidado de las materias
primas, pero también
de los procesos

**= Trayectoria que
no deja de crecer.**

2010

Nace 226ERS

Momentos
iniciales de
226ERS, Jesús
compagina su
trabajo en un
estudio de
arquitectura con
la creación de su
empresa.

2011-12

**Se abre un
hueco en las
carreras**

Primeros
patrocinios,
Saleta Castro,
Menéndez de
Luarca, Javi
Guerra, Josef
Ajam, Santi
Millán...

2015

Cambio de sede

Además, lanzan
más referencias,
algunas
destinadas a
competiciones
más
largas.

2016

**226ERS llega
a Hawái**

11 embajadores
en Hawái,
entre ellos,
Jesús Sánchez.
Se externaliza
la distribución
en España.

2018

Nuevos lanzamientos y reformulaciones

Ángel Sevillano se une a la compañía, centrado en Marketing y Ventas.

Se amplía mercado a más países de Europa y América.

2018

Nuevos patrocinios.

Se sitúan en eventos de prestigio: IRONMAN de Lanzarote, los equipos Baskonia y Alavés...

2019

Nueva web y app

Crecimiento imparable.

2023

Nazca Capital invierte en 226ERS

Una apuesta por el mañana, con enfoque en el crecimiento.

LO MÁS RECIENTE

Nueva fábrica de 226ERS en Murcia, proyectada para 2026: buscando triplicar su producción.