



# VALLFORMOSA

## RENOVACIÓN TECNOLÓGICA Y REORGANIZACIÓN INTERNA PARA APORTAR VALOR AÑADIDO A LOS CLIENTES

### DE UN VISTAZO

“SAP nos proporciona una plataforma que nos permite no tener límites tecnológicos en nuestros planes estratégicos futuros y a la vez nos aporta una excelente solución en uno de los temas clave en las empresas del siglo XXI, las TIC.”

**Queta Doménech**, Directora General  
Grupo Vallformosa

#### Organización

- Nombre: Masia Vallformosa S.L.U.
- Localización: Bodegas en Vilobí del Penedès (Barcelona) y Ventosa (La Rioja).
- Sector: Vitivinícola.
- Productos y Servicios: Vinos y cavas bajo cinco denominaciones de origen: Penedès, Cava, Catalunya, Rioja y Ribera del Duero.
- Web site: [www.vallformosa.com](http://www.vallformosa.com)
- Partner de implementación: itelligence.

#### Retos y Oportunidades

- Actualizar la plataforma tecnológica de la compañía sustituyendo los sistemas existentes, obsoletos y de costoso mantenimiento, por un sistema integrado que soporte el crecimiento de la empresa, aportando fiabilidad y escalabilidad.

#### Objetivos

- Integrar todas las áreas de la compañía para optimizar los recursos y disponer de información centralizada y fiable.
- Reorganizar los procesos eliminando tareas repetitivas, cuellos de botella y actividades que no aportan valor añadido, para mejorar la calidad del servicio al cliente.
- Asegurar la trazabilidad del producto desde la viña hasta el cliente final.

#### Soluciones y Servicios SAP

- Solución it.consumer basada en SAP ERP .

#### Lo más destacado

- La implantación del sistema SAP formó parte de un proceso de redefinición de los procesos de la compañía con el objetivo de optimizar los recursos, mejorar la competitividad de la empresa y la calidad del servicio ofrecido a los clientes. La experiencia del partner en el sector contribuyó de forma significativa en dicho proceso.

#### Por qué SAP

- El prestigio de la compañía, la amplia implantación en las principales empresas de Gran Consumo, las impresiones positivas de los clientes SAP y el conocimiento del sector por parte del partner.

#### Beneficios principales

- Optimización de todos los procesos de negocio.
- Disponibilidad de información útil, veraz y centralizada por parte de todos los departamentos.
- Disminución de los niveles de stock.
- Mejora de los plazos de entrega a clientes.
- Reducción de costes por la optimización de la planificación de compras y de producción.

#### Entorno existente

- Entorno heterogéneo formado por diversas aplicaciones de difícil integración.

Historia de Éxito de Clientes SAP  
SAP ERP

# VALLFORMOSA

## RENOVACIÓN TECNOLÓGICA Y REORGANIZACIÓN INTERNA PARA APORTAR VALOR AÑADIDO A LOS CLIENTES

La compañía vitivinícola Vallformosa disponía de varios sistemas heterogéneos de difícil integración y escasas posibilidades de desarrollo y adaptación a las nuevas tecnologías del sector de Gran Consumo. La implantación de la solución SAP no sólo renovó la plataforma tecnológica, aportando fiabilidad y escalabilidad, sino que propició una redefinición de los procesos de la compañía, optimizando la gestión, mejorando la comunicación interdepartamental y aportando valor añadido al cliente.

Vallformosa es una compañía familiar del sector vitivinícola con tradición desde 1865. Toma su nombre, que significa Valle Hermoso, de la antigua ermita románica Santa María de Vallformosa, situada al lado de las bodegas. Cuenta con tierras de cultivo en el Penedès y en La Rioja, y en sus 397 hectáreas coinciden un amplio abanico de suelos y climas que permiten obtener vinos y cavas con un estilo muy personal.

Actualmente Vallformosa produce alrededor de 6 millones de botellas anuales, bajo cinco denominaciones de origen: Penedès, Cava, Catalunya, Rioja y Ribera del Duero, aunque está previsto introducir en el futuro otras denominaciones de prestigio.

A nivel internacional, la compañía ha obtenido un gran reconocimiento en los principales concursos y catas del sector. Aproximadamente el 50% de la producción es exportada a más de 40 países en todo el mundo, contando con una sólida presencia en mercados europeos, centroamericanos y asiáticos, donde está experimentando un fuerte crecimiento. Por otro lado,

Vallformosa ha iniciado recientemente su trayectoria en Estados Unidos.

Su actividad se ha completado en 2007 con un nuevo proyecto: el Vallformosa Winery Convention Center, un espacio dirigido a satisfacer las necesidades de empresas y colectivos que desean celebrar sus reuniones, eventos o convenciones en la bodega, descubriendo a la vez la cultura del vino.

Para finalizar cabe destacar que dentro de su política de Responsabilidad Social Corporativa, Vallformosa ha firmado un acuerdo con la Fundación Institut Català d'Oncologia (ICO) para ceder una parte de los beneficios del centro de convenciones a esta institución y contribuir a la investigación contra el cáncer. Además, anualmente organiza una Cena Solidaria a favor de esta Fundación, que en su primera edición, celebrada recientemente, ha recaudado más de 20.000 euros.

### Situación anterior

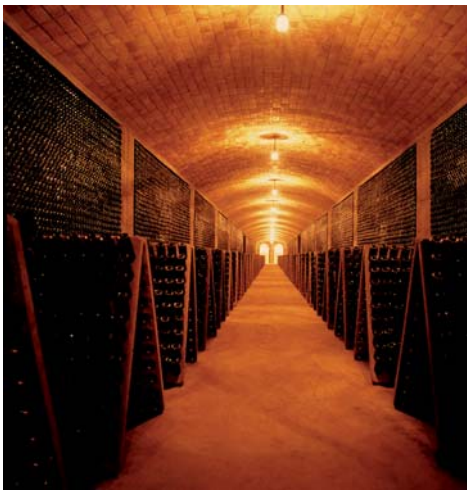
Previamente a la implantación de SAP, Vallformosa disponía de un entorno

heterogéneo formado por diversas aplicaciones de difícil integración:

- Programa Datisa para Contabilidad y Tesorería.
- Programa Softrioja para el control de las viñas y la bodega.
- Programa A3 para la gestión de Nóminas.
- Programas a medida para el área de Ventas, Producción y la gestión de Impuestos Especiales.

Esta infraestructura dificultaba la obtención de datos fiables y centralizados para la gestión, e impedía realizar un correcto seguimiento de la trazabilidad del producto. Muchas tareas se duplicaban en más de un sistema y los costes de formación de personal resultaban muy elevados, a causa de la diversidad de soluciones.

Además, las aplicaciones utilizadas presentaban dificultades para conectarse a otros sistemas como EDI o Plataforma Catanet, y para integrar nuevas tecnologías como la firma electrónica o la factura digital. Las posibilidades de ampliación eran muy limitadas y de compleja realización.



“La implantación de SAP excede el ámbito tecnológico, es decir, no sólo comprende reemplazar los diferentes tipos de software existentes por un único sistema integrado para la realización de los procesos y operaciones, sino que significa redefinir el modo de hacer las cosas dentro de la organización”.

Toni Gálvez, Jefe de Administración y de Proyecto SAP. Grupo Vallformosa

Por todo ello, Vallformosa abordó el reto de implantar una única plataforma tecnológica que integrara todas las áreas de la compañía y diera soporte a la futura evolución de la empresa, proporcionando fiabilidad y escalabilidad.

Se analizaron las principales soluciones existentes en el mercado, pero finalmente el proveedor elegido fue SAP, por múltiples razones.

“La decisión de implantar SAP en todas las áreas de la empresa, se enfocó con el objetivo final de dar un importante salto cualitativo en la agilidad y fiabilidad de la toma de decisiones, imprescindible para gestionar las empresas del futuro. El excelente trabajo realizado por el equipo de Vallformosa e itelligence, nos ha permitido cumplirlo”.

Vicenç Vidal, Director Servicios Centrales. Grupo Vallformosa

Para empezar, su prestigio a nivel nacional e internacional garantizaba la calidad de la solución, con un coste similar al de otros ERPs. El gran número de implantaciones en las empresas más relevantes del sector de Gran Consumo avalaba su conocimiento del mercado, y la satisfacción de dichos clientes actuaba como garantía de éxito.

Otro factor decisivo fue la elección del partner itelligence. Su experiencia en el sector Vitivinícola con la solución preconfigurada it.consumer permitía una rápida implantación del sistema y una importante transferencia de conocimientos desde el equipo consultor a Vallformosa, que contribuiría a una reestructuración de los procesos de negocio y optimización de todas las áreas.

## El Proyecto

Como se ha mencionado anteriormente, Vallformosa abordó el proyecto de implantación de la solución SAP como parte de un proceso de reestructuración del modelo de negocio. No se trataba únicamente de sustituir las diferentes aplicaciones existentes por un único sistema integrado, sino de redefinir el modo de hacer las cosas dentro de la organización.

Cada proceso fue analizado con el objetivo de optimizar y asegurar la calidad de los mismos, repercutiendo todo ese esfuerzo en la calidad de servicio ofrecida a los clientes. Se eliminaron las tareas redundantes y los cuellos de botella, así como todas las actividades que no aportaran un valor añadido. Se simplificaron los procesos de cierre de mes y año, y se aseguró la trazabilidad del producto desde la viña al cliente final.

El proyecto se estructuró en las siguientes fases: Preparación del Proyecto, Definición Funcional, Realización, Preparación Final, Puesta en Marcha y Estabilización.

La experiencia en el sector del partner itelligence contribuyó de forma decisiva

durante todo el proceso, aportando su amplio conocimiento sobre organización de empresas y adaptando la solución a las necesidades específicas de Vallformosa.

La entrada en productivo tuvo lugar el 7 de enero de 2008 con un total de 48 usuarios, 20 de ellos en movilidad.

En la actualidad, la solución it.consumer basada en SAP ERP sustenta todos los procesos de negocio incluyendo: Gestión de Materiales, Compras y Almacenes, Producción, Calidad, Ventas y Distribución, Logística, Finanzas, Tesorería y Controlling.

El hardware que soporta la solución es Dell Power Edge, con sistema operativo Windows Server 2003 y base de datos SQL Server 2005.

## Solución it.consumer

it.consumer es la adaptación de SAP ERP desarrollada por la empresa itelligence, Channel Partner de SAP, para cubrir los especiales requerimientos del sector de Gran Consumo. La solución cuenta con funciones tan específicas como, por ejemplo, integración del código de barras para la identificación de productos a lo largo de su ciclo de vida controlando los almacenes en tiempo real, impuestos especiales sobre alcoholes o el control de las condiciones comerciales pactadas con la Gran Distribución.

El flujo de información a través de los departamentos permite que los datos

críticos para la gestión del negocio estén disponibles siempre en su última actualización, para facilitar la toma de decisiones y la rápida reacción ante situaciones inesperadas.

Por otro lado, sus prestaciones para la optimización de la cadena de suministro incluyen funciones como la Planificación Colaborativa, la Trazabilidad y el Flujo Electrónico de Datos (EDI), así como la Gestión de Categorías, herramientas de Análisis de Mercados y conexión a Mobile Sales.

Gracias al profundo conocimiento del sector por parte de los consultores de itelligence, it.consumer ha sido prediseñado, experimentado y aprobado por el sector de Gran Consumo, permitiendo una rápida implantación y adaptación a los procesos empresariales de cada cliente.

## Beneficios

Aunque la implementación es muy reciente y aún es pronto para cuantificar los beneficios del cambio tecnológico y organizativo experimentado, desde el primer momento Vallformosa ha identificado importantes avances en los siguientes aspectos:

- Disminución de los costes, gracias a la optimización de la planificación de la compras y de la producción.
- Reducción considerable de los niveles de stock.
- Mejora de la calidad del producto y reducción de los plazos de entrega de pedidos a clientes.
- Ahorro de tiempo gracias a la

estandarización de la información entre los diferentes departamentos y la posibilidad de consulta en tiempo real.

Sobre todo ello, cabe destacar como aspecto más relevante del proyecto la integración del proceso de implantación del nuevo sistema con los objetivos estratégicos de la compañía, incrementando la competitividad de la misma.

Además, se espera que la capacidad de compartir información única, integrada, veraz y útil entre todos los departamentos contribuirá de forma decisiva a optimizar la gestión y mejorar la calidad de servicio, tanto interno como externo.

En un futuro próximo, a medida que Vallformosa vaya disponiendo de información en el sistema, tener implantado SAP en todas las áreas de la empresa permitirá tomar las decisiones de una forma más ágil y fiable.

## Planes de futuro

Tras el arranque de esta primera fase, está prevista la ampliación de la solución al resto de empresas del Grupo Vallformosa, así como la extensión de la solución de movilidad para el equipo comercial.

(08/01)

©2008 by SAP AG. All rights reserved. SAP R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, Business ByDesign, ByDesign, PartnerEdge, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.