

Historias de éxito de clientes SAP mySAP Business Suite



“SAP y sus productos nos proporcionan una plataforma tecnológica que permitirá perseguir nuestro objetivo de situar a Torres entre las diez principales empresas vinícolas del mundo”.

Miguel A. Torres. Presidente. Bodegas Torres

DE UN VISTAZO

Nombre de la empresa

Bodegas Torres.

Sector

Vitivinícola.

Objetivos principales

- Integración de la Información.
- Reducción de subsistemas con la correspondiente eliminación de interfases.
- Actualización tecnológica de sistemas.

Partner de implantación

Servicios Informáticos
Itelligence, S.A.

Solución y servicios

- mySAP Business Suite en las áreas:
 - Finanzas
 - Controlling
 - Ventas y Distribución
 - Gestión de Almacenes
 - Data Warehouse (SAP Business Information Warehouse – SAP BW).
 - Producción

Entorno existente

Heterogéneo, con los siguientes sistemas centrales:

- ERP: Finanzas, Compras, Producción y Logística.
- Desarrollo a medida: Gestión Comercial, Gestión de Bodegas y Fincas.

Subsistemas para la gestión de aspectos específicos del negocio:

- Desarrollo a medida: Gestión de Almacenes, Aduanas y Declaraciones Administrativas (sector vitivinícola), automatización de la fuerza de ventas.
- Herramientas de Data Warehouse para el análisis de información.

Beneficios principales

- Disponer de una herramienta de gestión que no limite la evolución futura de la empresa.
- Racionalizar tareas administrativas, reduciendo costes.
- Disponer de procedimientos y circuitos organizativos definidos en todas las áreas implicadas.
- Información en tiempo real de los sucesos de cada área.
- Uso más eficaz de los recursos.
- Eliminar actividades que no aportan valor añadido.
- Simplificar los procesos de cierre de mes y año.
- Mejorar el servicio de Atención a Clientes.

Hardware

- SAP R/3: IBM iSeries i5 9406-550 como servidor de aplicaciones y BBDD.
- xSeries 346 8840-45Y 2 x Xeon 3,6 como servidor de aplicaciones.
- SAP BW: IBM xSeries 346 8840-45Y 2 x Xeon 3,6 con Windows 2003 standard Edition sobre VMWare ESX 2.5.1.

Bases de Datos

- DB2/400 V5R3 para SAP R/3.
- SQLServer 2000 SP3 para SAP BIW.

Sistema operativo

OS/400.
Windows 2003 standar x64 Edition.

BODEGAS TORRES

Evolución tecnológica a través de mySAP Business Suite

Bodegas Miguel Torres es una empresa familiar elaboradora y exportadora de vino, líder en el sector de vinos y brandies, con presencia en 130 países a través de filiales y oficinas comerciales. La empresa cuenta con 800 empleados, y para la elaboración de sus productos cuenta con 1.700 hectáreas de las cuales 111 hectáreas donde se cultiva la uva para el vino de finca.

Fundada en 1870, Bodegas Torres empezó a exportar sus vinos, en ese momento, a los mercados de Europa y América. Actualmente es una de las bodegas más prestigiosas del Penedès y, por extensión, de Catalunya.

En la segunda mitad del siglo XX Bodegas Miguel Torres refuerza su proyección internacional ampliando su producción a Chile. Allí adquiere una nueva bodega en el Valle Central del país (Curicó), en 1979 y, cuatro años después, comienza su actividad vitivinícola en Sonoma Valley, en California, donde hoy se elaboran los vinos de chardonnay y pinot noir de Marimar Torres.

Recientemente la actividad de la empresa se ha abierto a otros negocios y, a través de una de sus filiales, se dedica a la producción y venta de productos delicatessen, como el aceite de oliva y el vinagre.

Bodegas Torres elabora entre otros los vinos Atrium, Coronas, Gran Coronas, de Casta, Fransola, Sangre de Toro, Gran Sangre de Toro, Viña Sol, Gran Viña Sol, Grans Muralles, Mas Borrás, Mas La Plana, Milmanda, San Valentín, Viña Esmeralda, Waltraud y Celeste. Entre los brandys cabe destacar Torres 5, Torres 10, Torres 20, Honorable, Fontenac y Jaime I.

Situación anterior

Con anterioridad a la implementación de mySAP Business Suite, Bodegas Torres disponía de un entorno heterogéneo con diversos sistemas centrales:

- ERP: Finanzas, Compras, Producción y Logística.
- Desarrollo a medida: Gestión Comercial, Gestión de Bodegas y Fincas.

Alrededor de los mismos operaban una serie de subsistemas destinados a la gestión de procesos específicos:

- Desarrollo a medida: Gestión de Almacenes, Aduanas y Declaraciones Administrativas (sector vitivinícola), automatización de la fuerza de ventas.
- Herramientas de Data Warehouse para el análisis de información.

Esta infraestructura dificultaba la obtención de datos de forma centralizada y, además, suponía que los 250 usuarios de la compañía en la Península y Canarias, debían acceder a los diversos subsistemas mediante múltiples interfases. A todo ello se añadía la necesidad de abordar una renovación tecnológica de los sistemas.

Para Bodegas Torres era evidente que se dedicaba mucho tiempo a la integración manual entre sistemas de datos y, también, de procesos. La existencia de esta variedad de sistemas de información aislados generaba una elevada multiplicación de tareas y

“La desventaja era no disponer de un sistema integrado como base de nuestros procesos de negocio. La decisión de implantar SAP en un año se enfocó como un proyecto organizativo con un fuerte impacto cultural, así como en los procesos que debíamos monitorizar paralelamente al proyecto de sistemas. El destacado trabajo de un equipo comprometido al que se unieron las áreas de negocio nos llevó a cumplir con el objetivo único.”

Miquel Miró
Gerente Administración y Sistemas
Bodegas Torres

dificultaba la comunicación entre departamentos. Esto impactaba en el servicio al cliente, que constituye uno de los principales objetivos de la empresa. Además, los procedimientos de la cadena de suministro se veían intensamente afectados debido a la carencia de integración entre los sistemas.

Esta situación llevó a la empresa a tomar la decisión de implementar una solución que cumpliera los siguientes requisitos:

- Integrar la información corporativa mediante una infraestructura única, en especial la relativa a la Administración Comercial que residiría en el ERP central.
- Reducir los subsistemas con el fin de eliminar interfases.
- Actualizar la infraestructura tecnológica de la organización.

El Proyecto

En la implementación de mySAP Business Suite participó Itelligence (Servicios Informáticos Itelligence) y tuvo lugar entre noviembre de 2004 y enero de 2006, mes en que se produjo la puesta en marcha del nuevo sistema.

Dicho proyecto se estructuró en las siguientes fases:

- Preparación del proyecto.
- Análisis de requerimientos del negocio.
- Diseño funcional del sistema.
- Realización del prototipo.
- Configuración final.
- Puesta en marcha.



En el proyecto de implantación participaron alrededor de 35 personas (consultores internos, externos y usuarios clave) organizadas por equipos en los que había, al menos, un profesional por área. Dichos equipos se organizaron en función de las áreas funcionales: Finanzas/Controlling, Ventas y Distribución, Logística, Compras y Control de Calidad, Producción y Gestión de la Demanda, Business Warehouse, Programación y Sistemas. Por último, el equipo de gestión estaba formado por el Comité de Dirección, la Jefatura del Proyecto y el equipo de Gestión del Cambio.

Actualmente, la implementación se encuentra en su fase final de soporte post-arranque. La solución proporciona funcionalidades específicas para la Gestión Financiera; Gestión Comercial; Operaciones y Servicios Corporativos, para las líneas de negocio de Vino, Brandy y Torre Real, en la casa matriz para España y en gestión de exportación, y en MT Canarias, la distribuidora para las Islas.

SAP se ha definido como el proyecto corporativo en el que se integrarán todos los subsistemas que aún coexisten en la empresa.

Beneficios y planes de futuro

Una de las principales razones que llevó a Bodegas Torres a elegir la plataforma SAP es garantizar la evolución futura de sus sistemas. Además, la empresa ha obtenido los siguientes beneficios mediante la implementación:

- Racionalización de las herramientas administrativas, reduciendo los costes asociados.
- Definición de los circuitos organizativos de todas las áreas de la organización, que cuentan ahora con procedimientos claramente definidos.
- Disponibilidad, en tiempo real, de información sobre los eventos que registra cada área administrativa.
- Utilización más eficaz de los recursos disponibles.
- Eliminación de actividades que carecen de valor añadido para la gestión del negocio.
- Simplificación de los procesos de cierres mensuales y anuales.
- Mejora del Servicio de Atención al Cliente.

A medida que Bodegas Torres avance en la implementación de nuevas herramientas de mySAP Business Suite, la empresa espera lograr ahorros significativos frente a los costes que suponía la anterior infraestructura.



“Una vez finalizado el proyecto disponemos de una plataforma sólida, potente e integrada que nos permite pensar en nuevos retos que, hasta el momento, no estábamos en condiciones de acometer, con la ventaja y seguridad adicional de que mySAP Business Suite nos aportará una alternativa solvente para todos y cada uno de ellos”

Jordi Castells
Director de Organización y Sistemas de Información.
Bodegas Torres

La implantación ha permitido mejorar la coordinación entre la gestión de la demanda y la planificación de las líneas de embotellado. Ha revertido, también, en beneficios para otras áreas: el sistema, ahora, es capaz de proporcionar cuentas de resultados por cliente o producto on-line, en tanto que en el pasado se requerían días de trabajo para obtenerlas.

El departamento de Contabilidad, por su parte, ahora recibe de forma automática las provisiones y liquidaciones procedentes de los acuerdos comerciales que Bodegas Torres mantiene con sus clientes. Y, entre otros factores, se ha ganado fiabilidad y rapidez en el control de stocks, así como en la verificación de disponibilidades en la entrada de pedidos.



SAP ha permitido enriquecer el contenido y el valor de las tareas y responsabilidades de las personas de la organización que, ahora, disponen de herramientas para tomar sus propias decisiones y aumentar su aportación personal al negocio. De hecho, el departamento de Compras invierte más tiempo en revisar la relación con los proveedores a partir de los datos que proporciona el sistema sin necesidad de invertir tiempo en recopilar y tratar los datos manualmente.

Por su parte, el departamento de Control de Gestión dedica ahora más tiempo a analizar la información y extraer conclusiones, y Contabilidad ha minimizado la entrada manual de apuntes contables procedentes de otros sistemas.

Todo ello ha supuesto la eliminación de tareas repetitivas y de bajo valor añadido. La implementación ha propiciado, por tanto, un nuevo modelo de negocio que integra la planificación de las áreas de Ventas, Producción, Compras y Resultados. Además, mediante SAP BW el seguimiento de las diversas actividades de estas áreas puede efectuarse on-line.

La implementación de SAP permite a Bodegas Torres plantear nuevos objetivos en cuanto a la integración de las diferentes empresas que configuran el grupo.

“La implementación de SAP nos ha aportado la posibilidad de tratar de manera unificada la información requerida por procesos estratégicos del negocio, así como la punta de lanza para el desarrollo de cambios organizativos necesarios para optimizar la empresa”.

Pedro Arellano.
Director Proyecto Integra y de la Gestión del Cambio del proyecto SAP.
Bodegas Torres

El principal objetivo durante 2006 es consolidar la implantación y puesta en marcha del sistema. A lo largo del año está previsto llevar a cabo la automatización de la fuerza de ventas y la extensión del uso del EDI a los operadores logísticos. Otros proyectos, como la planificación estratégica o la mejora de la gestión de la demanda, entre otros, se llevarán a cabo durante los tres próximos años. En todos ellos SAP será siempre una de las alternativas que Bodegas Torres estudiará.