



Solución de cliente de Microsoft

Caso práctico

## Microsoft Business Solutions-Navision

"La implantación de VinoTEC y Microsoft Navision nos permite, proporcionar a los clientes un alto nivel de servicio, un mejor funcionamiento de la empresa, controlando las reglas propias de negocio y una mayor cantidad de información y disponibilidad de datos estadísticos."

**Responsables de la Bodega**  
La Rioja Alta, S.A.

*La Rioja Alta, S.A.*

## La Rioja Alta opta por Tipsa y el add-on VinoTEC como garantía de futuro

La Rioja Alta, ubicada en el término municipal de Haro y dedicada a la elaboración de vinos de Rioja de calidad, ha seleccionado a Tipsa y el desarrollo VinoTEC para afrontar el cambio de su sistema de gestión empresarial.

La bodega ha optado por una herramienta adaptada a las necesidades del sector vitivinícola y de bebidas, integrada con el software Microsoft Business Solutions-Navision, que permite aumentar la competitividad de las bodegas, asegurando la calidad y trazabilidad y mejorando considerablemente los procesos de elaboración.

La integración de todos los procesos de negocio de la bodega en una sola aplicación, proporcionan a La Rioja Alta un sistema de información estable y preparado para afrontar sus retos presentes y futuros.

PERFIL DEL CLIENTE	SITUACIÓN EMPRESARIAL	SOLUCIÓN	VENTAJAS
La Rioja Alta, S.A. ubicada en el término municipal de Haro, se dedica a la elaboración de vinos de Rioja de calidad. Su principal objetivo es ofrecer a sus clientes, un alto nivel de calidad en sus productos. Para ello cuenta con 300 hectáreas de viñedo y 51.000 barricas de roble para el envejecimiento de sus caldos.	En el año 2000 comienzan la implantación de un software de gestión y una aplicación independiente para la gestión de vendimia. La falta de integración entre ambos programas y el soporte proporcionado, inclinan a La Rioja Alta a plantearse la búsqueda de un software integral.	El principal requisito que debía cumplir el software a implantar era la integración, de manera que no se tuviesen que realizar traspasos de datos, conectar unas aplicaciones con otras, etc. La solución vino de la mano de Tipsa y su desarrollo para el sector vinícola VinoTEC.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Integración total de los recursos empresariales.</li> <li>Mayor flujo de datos y control más exhaustivo de la información.</li> <li>Mayor cantidad de información y disponibilidad de datos estadísticos.</li> <li>Mejora de los procesos y conexión con el resto de bodegas del grupo.</li> </ul>

## Situation

"Para una empresa como la nuestra, cuyo principal objetivo es proporcionar a nuestros clientes, un alto nivel de calidad en los productos, es fundamental contar con información coherente y actualizada. La única manera de tenerlo es, a través de una solución de gestión empresarial integral."

**Responsables de la Bodega**  
La Rioja Alta, S.A.

La constante evolución y las normativas legales que se imponen, como la trazabilidad en la industria agroalimentaria, ha posicionado a los sistemas de gestión empresarial como herramienta indispensable para la gestión de estas compañías.

Si a ello le añadimos la problemática del sector vinícola, se hace necesario contar con una aplicación integral capaz de dar respuesta a todas sus necesidades.

En el año 2000, La Rioja Alta comenzó la implantación de un software de gestión y una aplicación independiente para la gestión de vendimia. La falta de integración entre ambos programas y el soporte proporcionado, inclinaron a la bodega a plantearse la búsqueda de un software integral, que cubriese tanto la gestión empresarial como el área de bodega.

Tras la evaluación de varios programas, La Rioja Alta decidió implantar VinoTEC. Las principales razones de la elección fueron:

- Solidez del fabricante del ERP.
- Solidez del partner local y nivel de soporte.
- Éxito de las implantaciones del partner.
- Tecnología y crecimiento potencial del ERP.
- Buenas posibilidades de personalización de la aplicación.
- Amplia gama de módulos.
- Fácil de utilizar.
- Integración total de todos los recursos de la compañía.
- Software Internacional.
- Tecnología Microsoft.

Información Técnica Implantación	
Solución	VinoTEC y Microsoft Navision
Fecha de Implantación	2002
Número de usuarios	16
Tamaño de la base de datos	3 GB
Mejora de rendimiento con respecto a la aplicación anterior	100 %

## Solution

Así, La Rioja Alta ha adquirido los módulos de VinoTEC: Básico (bodega, envasado y enología), Vendimia, Fincas y Trazabilidad integrados con la gestión financiera, ventas, compras, existencias, recursos y activos fijos de la aplicación Microsoft Navision. Todo integrado hace disponer a La Rioja Alta de un sistema de información estable y preparado para afrontar sus retos presentes y futuros.

### VinoTEC Básico

Gracias a la implantación del desarrollo de enología, La Rioja Alta puede realizar boletines de análisis y cata de cualquier producto.

Mediante las órdenes de envasado mecaniza el proceso de embotellado y realiza el tratamiento de la producción. VinoTEC le permite controlar, los materiales necesarios, para lleva a cabo el embotellado, así como el tratamiento de la lista de materiales, el descuento automático de materias primas y las entradas en almacén de producto terminado.

### Vendimia

VinoTEC permite a La Rioja Alta tener un

control del proceso de vendimia, desde la recepción de frutos en báscula, control de pesadas y toma de muestras, hasta la verificación de los rendimientos máximos asignados al proveedor y expedición de tickets.

### Fincas

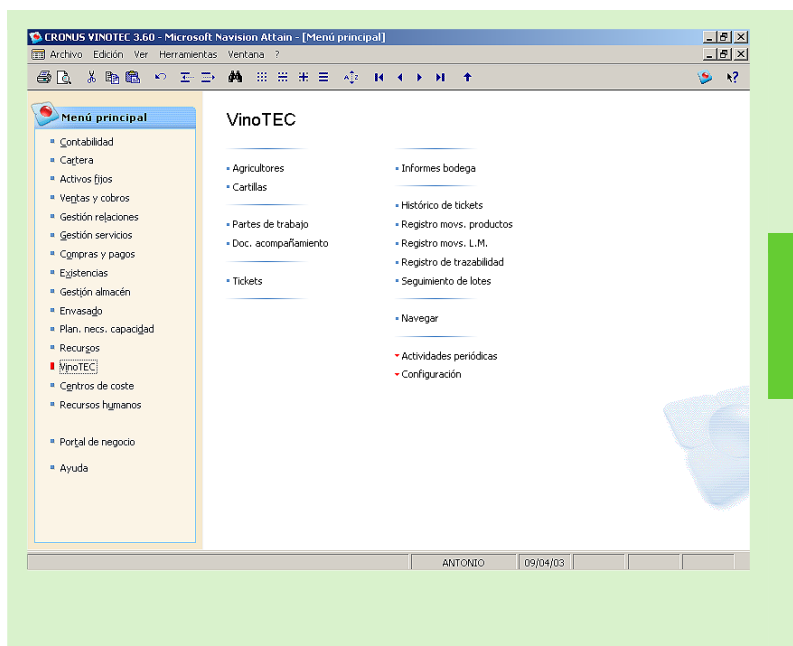
La Rioja Alta gestiona con el módulo de fincas de VinoTEC sus viñedos y las cartillas, a través de un control de plantaciones, que le permite conocer: los porcentajes de las diferentes variedades, la ubicación de las viñas e importar todos los datos consignados en el fichero del Consejo Regulador pertinente.

### Trazabilidad

Gracias al módulo de Trazabilidad, La Rioja Alta realiza un completo seguimiento del producto, desde el momento en que es uva, hasta que se convierte en producto terminado y es servido al cliente. Además, VinoTEC le permite hacer este mismo seguimiento, para los corchos o cualquier otro producto, que puede ser origen de problemas frente a sus clientes.

"La Rioja Alta trabaja con los módulos adquiridos de VinoTEC –básico (bodega, envasado y enología), vendimia, fincas y trazabilidad- integrados con Microsoft Navision, obteniendo una solución escalable, flexible e intuitiva, adaptada a las necesidades de gestión que precisa nuestro cliente."

**Juan Carlos Herce**  
Director Comercial  
Tpsa, S.L.



VinoTEC está integrado dentro del menú de Microsoft Business Solutions-Navision. Se trata de un módulo más, dentro de la aplicación.

BRS CRONUS VINOTEC 3.60 - Microsoft Navision Attain - [Seguimiento de lotes]

Archivo Edición Ver Herramientas Ventana ?

N	I	V	E	L	E	S	8	9	10	Nº lote	Nº producto	Cód. variante	Tipo mov.	Descripción	Nº documento	Car
										LOTE2	PT-003		Entrada	Castillo de Ezpeleta	OE-0090	
										LOTE	GR-001	SIN FIL	Salida	Granel tinto s/tipificar 2002	OE-0090	
										LOTE	GR-001	SIN FIL	Entrada	Granel tinto s/tipificar 2002	PTI-0046	
										LTP00150	GR-081		01 Salida	Uva tinta - Tempranillo	PTI-0046	
										LTP00150	GR-081		01 Entrada	Uva tinta - Tempranillo	TK03-00004	
										CJ03001	CR-001		Salida	Corcho 54 x 24 Flor (Cuvée)	OE-0090	1
										CJ03001	CR-001		Entrada	Corcho 54 x 24 Flor (Cuvée)	INICIO	6

Nº análisis . . . . . P-0109 Fecha . . . . . 19/02/04

Cód. parámetro	Descripción	Valor
FOSS-16	Maduración - Alpha Aminonitrogeno	221,00
FOSS-17	Maduración - Nitrógeno asimilable	414,00
FOSS-18	Maduración - Potasio	2.082,00
<b>Sanitarios</b>		
FOSS-19	Sanidad - Podredumbre gris	9,00
FOSS-20	Sanidad - Podredumbre acida	7,00
FOSS-21	Sanidad - Actividad Fermentativa	30,00
FOSS-22	Sanidad - Actividad láctica	

Imprimir Desplegar/plegar Acciones Navegar

Descripción: Uva tinta - Tempranillo ALBERTO 24/02/04

VinoTEC permite realizar la Trazabilidad, desde el momento en que es uva, hasta que se convierte en producto terminado y es servido al cliente. El seguimiento puede realizarse para cualquier producto que crea que puede ser origen de problemas frente a sus clientes.

## Benefits

La principal ventaja que ofrece VinoTEC y Microsoft Navision es la integración de todos los procesos de negocio de La Rioja Alta en una sola aplicación. Cualquier operación que realizan se refleja automáticamente en todas las áreas de software implicadas, de esta manera, se cuenta con información actualizada y coherente para poder tomar decisiones.

Gracias al desarrollo de Trazabilidad implantado, La Rioja Alta garantiza al consumidor una transparencia informativa de su proceso productivo. El desarrollo le permite realizar, los informes de trazabilidad necesarios que identificar los procesos, materias primas, aditivos, etc. empleados en la elaboración del producto final, así como, a qué clientes se ha servido.

Con VinoTEC y Microsoft Navision, La Rioja Alta ha optimizado el acceso a la información y simplificado el proceso de búsqueda de datos, lo que le permite tomar decisiones de una forma más rápida y con información totalmente actualizada.

Microsoft Business Solutions ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Business Solutions, visite: <http://www.microsoft.com/BusinessSolutions>



## Software and Services

Microsoft® Windows®  
Microsoft Office System  
Microsoft Visual Studio®  
Microsoft Windows Server  
System™

- Windows Server™
- Application Center
- BizTalk® Server
- Commerce Server
- Content Management Server
- Exchange Server
- Host Integration Server
- Internet Security & Acceleration Server
- Office SharePoint Portal Server
- Operations Manager
- Project Server
- Real-Time Communications Server
- SQL Server™
- Systems Management Server
- Windows Small Business Server

Microsoft Consulting Services

## Software para negocios ágiles

### For More Information

Si desea obtener más información sobre los productos y servicios de Microsoft llame al Microsoft Sales Information Center al número (800) 426-9400. En Canadá, llame al Microsoft Canada Information Centre al número (877) 568-2495. Los clientes con algún tipo de discapacidad auditiva pueden dirigirse a los servicios de teléfono de texto de Microsoft (TTY/TDD) en el número (800) 892-5234 en Estados Unidos o (905) 568-9641 en Canadá. Fuera de los 50 Estados Unidos y Canadá, póngase en contacto con la subsidiaria local de Microsoft. Para obtener acceso a la información a través de Internet, visite: <http://www.microsoft.com/>

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de TIPSa, S.L., llame al número 941 202 069 o visite el sitio Web: <http://www.tipsa.net>

© 2003 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN.

Microsoft, Tipsa y VinoTEC son marcas registradas o marcas comerciales de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países. Los nombres de las empresas y productos reales aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.