



Microsoft Dynamics
Caso de éxito: Bodegas Roda, S.A.



Trazabilidad, integración y la excelencia en la gestión de los procesos contribuye al éxito de la mejor bodega del año 2006

Visión General

País: España.

Sector: alimentación y bebidas.

Perfil de cliente

Empresa con sede en Haro (La Rioja) dedicada a la elaboración y crianza de vinos y a la comercialización de aceite de oliva virgen extra, productos que han merecido numerosos reconocimientos nacionales e internacionales.

Situación

Programa de gestión específico caracterizado por sus procesos manuales, entradas duplicadas y falta de integración.

Solución

Con Dynamics NAV - VinoTEC controlan todos los procesos, con total integración y trazabilidad.

Beneficios

- Control exhaustivo de la gestión desde una sola aplicación
- Trazabilidad total en compras, producción y ventas
- Integración de todos los procesos
- Implantación en tiempo record

"Microsoft Dynamics NAV nos ha permitido integrar todas las áreas de la empresa y tener una perfecta trazabilidad del producto, además de crear el sistema adecuado para certificarnos en la norma BRC"

Carlos Díez de la Concepción, Director Técnico, Bodegas Roda

Bodegas Roda, propiedad de la familia Rotllant Daurella, inicia su historia en 1987 con el objetivo de situarse como referente de calidad entre las mejores elaboraciones que se dan en este país.

El tiempo ha demostrado que sólo con la mejor materia prima y una estrategia empresarial fundamentada en la inversión en I+D+i como vía hacia la mejora continua de su competitividad y crecimiento, se obtienen vinos espectaculares.

Por ello ha sido galardonada, entre otros, con el prestigioso premio de Bodega del Año 2006. Con él se reconoce la excelente trayectoria de la bodega durante los 10 años que llevan sus vinos en el mercado. Además, su afán por la excelencia en los procesos ha culminado recientemente con la obtención del certificado BRC Global Standard-Food.

Esta filosofía también es aplicada a sus procesos de gestión. Por ello han apostado por una solución empresarial que les permita lograrlo: Microsoft Dynamics NAV.



Situación

A finales de los años 80 algo se estaba moviendo en el sector vitivinícola español. Una nueva generación de gentes del vino fluía por las distintas regiones vitícolas y en este momento llegaron a La Rioja Mario Rotllant y Carmen Daurella con la intención apasionada de crear un proyecto que aportara algo nuevo al mundo del vino.

Así pues, **Bodegas Roda** inicia su historia en 1987 con el objetivo de situarse como referente de calidad entre las mejores elaboraciones que se dan en este país. Para ello la empresa controla en la actualidad 100 hectáreas - 70 en propiedad y el resto a través de acuerdos y contratos con viticultores- y con esta producción y el mejor equipo técnico preparan sólo vinos elaborados en casa -nunca se compran vinificaciones de otras bodegas- y ofrecen el mejor vino que la añada meteorológica ha sido capaz de crear en sus viñedos.

Paralelamente comercializan con notable éxito aceite de oliva virgen que procede de sus fincas de Gerona y Mallorca, bajo las marcas Dauro y Aubocassa, respectivamente. En los primeros años de su trayectoria empresarial contaban con un sistema informático que no cubría todas las expectativas planteadas por las diferentes áreas de la empresa. *“Nosotros ya disponíamos de un programa de gestión específico, pero con los años se nos fue quedando pequeño, además de que no contemplaba la integración de todos los procesos en una única aplicación”*, declara Noemí Castroviejo Daroca, Directora Financiera de **Bodegas Roda**.

La gestión se caracterizaba por la entrada de datos duplicados, numerosos procedimientos manuales, falta de generación de informes, falta de integración de la información, etc. *“Anteriormente nuestro sistema originaba duplicidad de trabajos con procedimientos manuales e informaciones en varios archivos*

que ahora hemos eliminado”, recuerda Carlos Díez de la Concepción, Director Técnico.

Solución

Interesados en adoptar un sistema de gestión más acorde a sus necesidades, iniciaron un proceso de búsqueda de soluciones especialmente preparadas para su sector de actividad. Es así como llegaron a contactar con Tipsa, una consultora informática experta en la implantación y optimización de soluciones de gestión empresarial vinculada a la plataforma Microsoft Dynamics (antes Navision) desde el año 1995 y con propuestas para sectores tan diversos como las conservas, embutidos, calzado, hierro o el viticultor, entre otros.

Partiendo de la plataforma Dynamics NAV, este Partner Certificado de Microsoft desarrolló en el año 2001 VinoTEC, una solución para la gestión integral de bodegas y empresas de bebidas que se ha convertido en una aplicación de referencia para aquellas compañías que buscan un software que se adapte a sus necesidades presentes y futuras. Y es que, gracias a su flexibilidad y adaptabilidad -heredadas de Dynamics NAV-, VinoTEC nunca se queda obsoleto: el cliente puede activar módulos de funcionalidad según los necesite y siempre con el coste de implantación que mejor se adapte a sus objetivos y presupuesto.

En el caso particular de **Bodegas Roda**, una vez tomada la decisión de implantar VinoTEC, mantuvieron una serie de reuniones con los consultores de Tipsa para elaborar un diagnóstico específico para las necesidades de la empresa. *“En el diagnóstico se trataron nuestras necesidades y se vio la manera de solucionarlas con la funcionalidad de Microsoft Dynamics NAV y VinoTEC”*, indica Noemí Castroviejo.

Una vez tomados todos los requerimientos comenzaron con el traspaso de datos de la anterior aplicación para empezar a funcionar.

Beneficios

Una implantación rápida

Con este proyecto Tipsa ha puesto de manifiesto que como Partner Certificado de Microsoft tiene la competencia profesional suficiente para analizar las necesidades del cliente en distintos mercados e industrias, para implantar las soluciones Dynamics NAV rápida y eficazmente y dar el soporte y formación que el cliente precisa.

Estas han sido las bases para alcanzar con éxito la implantación en un tiempo récord y una elevada coordinación, alcanzada entre los responsables de proyecto tanto del cliente como del proveedor de TI.

“En menos de tres meses ya habíamos completado el proceso completo de instalación de la aplicación”, destaca Carlos Díez, quien también resalta que “el servicio que nos ha ofrecido Tipsa en el desarrollo del proyecto ha sido crucial para llevarlo a cabo. Valoramos mucho el soporte diario telefónico que nos brindan”.

Integración de procesos

Mejorando sensiblemente la coordinación entre los diferentes departamentos de la empresa, ahora es posible controlar con una misma aplicación todos los procesos gracias al add-on de VinoTEC para Dynamics NAV, que permite disponer de la funcionalidad, flexibilidad y visibilidad propias de un ERP, así como adaptarse a las características y necesidades propias del sector vitivinícola.

“Microsoft Dynamics NAV nos ha permitido integrar todas las áreas de la empresa y tener una perfecta trazabilidad del producto, además de crear el sistema adecuado para certificarnos en la norma BRC”, valora Noemí Castroviejo .

Concretamente, una de las principales ventajas ha sido la trazabilidad total: *“tanto en el área de producción, ya que nos permite hacer un seguimiento completo de las partidas de vino elaboradas, como en el área*

de ventas y compras, donde podemos hacer un completo seguimiento de lotes”, añade Noemí Castroviejo.

Control exhaustivo de la gestión

Destacando otras áreas relevantes de la solución, la directiva de **Bodegas Roda** declara que *“En el área financiera han sido muy importantes la gestión de tesorería y control de activos fijos, junto con informes que eliminan la intervención manual”;* también destaca los módulos de envasado y la gestión completa de la cadena de suministro.

Gracias a la aplicación han podido desarrollar un control exhaustivo de la gestión y una integración completa con Microsoft Office, lo que facilita la utilización, aprendizaje y acceso a los datos por parte de todos los usuarios implicados.

Preparados para el futuro

En un futuro próximo se pretende controlar la evolución de parámetros vitivinícolas a través de la integración de agendas electrónicas / PDA'S con el sistema.

“Este punto Tipsa ya lo tiene instalado en otros de sus clientes, por lo que sabemos que su implantación en nuestro sistema será rápida y sin complicaciones”, concluye Carlos Díez, Director Técnico de Bodegas Roda.

Para más información

Si desea obtener más información sobre los productos y servicios de Microsoft póngase en contacto con nuestro Servicio de Atención al Cliente en el 902-197-198. Para obtener acceso a la información a través de Internet, visite:

www.microsoft.es

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Bodegas Roda S.A., llame al número 941 30 30 01 o visite el sitio Web:

www.roda.es

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Tipsa S.L., llame al número 941 20 20 69 o visite los sitios Web:

www.tipsa.net

www.vinotec.net

Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics 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 Dynamics, visite:

www.microsoft.es/dynamics

© 2007 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN. Microsoft, Microsoft Dynamics, Windows Server, y SQL Server 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

Software y servicios

Microsoft Dynamics

- Microsoft Dynamics NAV® / VinoTEC

Partner

Tipsa,S.L.

Microsoft Windows Server System

- Microsoft Windows Server
- Microsoft SQL Server

Microsoft®