Bodegas Miguel Torres S.A, Vilafranca del Penedés (Barcelona)

LA MEJOR RECETA PARA EL ÉXITO, SIEMPRE ES LA CALIDAD SUPERIOR



"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



Desafíos

- Administrar y documentar un gran número de variedades del mismo producto.
- Compleja infraestructura informática conectada mediante interfases
- Cada departamento tenía sus propios datos maestros basados en excel.



Solución

- SAP® R/3 Enterprise, Release 4.70 con Extension Set 2.00 (funciones disponibles en mySAP ERP).
- Módulos: FI, CO, MM, PP, SD, LE + QM, Business Information Warehouse (SAP BW).
- CPG Sales Acuerdos Fuera Factura.



Beneficios

- Infraestructura informática integrada con menos interfaces y datos maestros de producto uniformes.
- Aceleración de la distribución de la información y los procesos logísticos.
- Implementación rápida y estructurada de SAP.
- Información en tiempo real de cada área.



¿Por que elegir NTT DATA Business Solutions?

- Experiencia en la industria a escala nacional e internacional.
- Metodología en la implementación.



Industria Productos de Consumo
Productos Vinos, Brandy, Licores
Número de Empleados 800
Headquarter en Vilafranca del Penedés (Barcelona) Subsidiarias:
Chile y Estados Unidos
Website https://www.torres.es/











Introducción

Bodegas Miguel Torres SA es una empresa familiar dedicada a la elaboración y exportación de vino desde hace más de cien años. 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, en todo el mundo y es actualmente el tercer productor nacional de vinos y licores y el número uno en el negocio de exportación. Además de su sede en Vilafranca del Penedès, (Barcelona) cuenta con bodegas en Curicó, en el Valle Central de Chile y Sonoma Valley, California (Estados Unidos). Otros mercados de gran importancia son Reino Unido, México, Suecia, India y China.

Implementación de SAP en Miguel Torres, S.A

Bodegas Miguel Torres contaba con un gran volumen de documentos debido al alto volumen de variedades del mismo producto (vino) en función del año de producción, tamaño y forma de la botella, tipo de cierre y etiquetado (idiomas de distribución y exigencias locales de etiquetado). Disponían de un sistema principal con el que manejaban las principales áreas y varios sistemas secundarios lo que había llevado a disponer de un gran número de interfaces y una infraestructura muy compleja. Como consecuencia cada departamento contaba con unos datos maestros. Con el fin de consolidar datos e información en una plataforma uniforme y conseguir procesos transparentes, la dirección decidió implementar el software empresarial integrado y con seguridad de inversión líder en el mercado mundial, SAP. Asimismo, el software permitió suprimir varios sistemas antiguos, contribuyendo a lograr una infraestructura informática estructurada y con menos interfases.

Detalles de Proyecto

El proyecto SAP se inició en octubre de 2004. El 9 de enero de 2006, el nuevo software SAP (SAP R/3 Enterprise) comenzaba a utilizarse en el sistema productivo con todos los módulos introducidos en lo que se conoce como "big bang" (implementación simultánea de todos los módulos). Varios factores fueron decisivos para esta rápida implantación; entre ellos la utilización del método de implementación ASAP (Accelerated SAP), basado en las mejores prácticas de implementaciones SAP realizadas en todo el mundo.

NTT DATA Business Solutions colaboró en la implementación de una planificación integrada (desde los pronósticos de venta hasta el presupuesto, pasando por requisitos de compra/obtención, flujo de mercancía optimizado (DRP) y planificación del material necesario).

Evaluación del Proyecto

El éxito del proyecto se debió no sólo al estructurado método de implementación, sino también a la motivación y excelente colaboración de todos los participantes en el mismo. Bodegas Torres organizó expresamente eventos para impulsar la formación del equipo y reforzó su departamento de sistemas y el equipo de trabajo con personal experto en SAP, lo que contribuyó a facilitar aún más la comunicación dentro del equipo.

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. La implantación ha permitido mejorar la coordinación entre la gestión de la demanda y la planificación de las líneas de embotellado. Lo que ha propiciado un nuevo modelo y permite a Bodegas Torres plantear nuevos objetivos en cuanto a la integración de las diferentes empresas que configuran el grupo.

Follow us on















