Optimización de soluciones software para la industria vitivinícola.

[English] **Original Case Study**

Necesidad de cambiar de soluciones de software aisladas

La industria vitivinícola se encuentra a menudo con dificultades para gestionar y actualizar diversas soluciones software, independientes y desconectadas entre sí.

Implementando una tecnología consolidada

Tipsa creó VinoTEC, una cartera de soluciones empresariales integradas basadas en Dynamics 365 y Power BI, para ofrecer una solución global, ágil y potente, para los profesionales del sector vitivinícola.

Mejorando la eficiencia operativa

VinoTEC ha proporcionado a Bodegas Cuatro Rayas una solución optimizada que aporta una forma eficiente de colaborar, acortando sus tiempos de respuesta en un 25 por ciento.

Tipsa, S.L. (Tipsa), con sede en Logroño, La Rioja, España, es un Microsoft Gold Partner que desarrolla soluciones de planificación de recursos empresariales (ERP), gestión de relaciones con los clientes (CRM) e inteligencia empresarial (BI) para la industria de alimentación y bebidas.

En particular, Tipsa es reconocida por su innovadora cartera de soluciones para la industria vitivinícola, entregada bajo su marca VinoTEC. Actualmente, 300 empresas en España y Portugal están utilizando una o más de las soluciones ofrecidas bajo la marca VinoTEC.

En asociación con Microsoft desde 1994, Tipsa posee una competencia Gold de Microsoft para Dynamics. En estrecha colaboración con Microsoft, Tipsa ha alineado la hoja de ruta de productos de VinoTEC con la plataforma en la nube de Microsoft.

Soluciones integradas para evitar ineficiencias

Al igual que otras muchas industrias, el sector vitivinícola necesita, habitualmente, coordinar y garantizar el buen funcionamiento de múltiples soluciones software departamentales y modernizarse al compás de la tecnología.

A menudo las soluciones aisladas de gestión de contabilidad, ventas, producción y almacén no se comunican entre sí; esto genera procesos manuales, ineficiencias, demoras y una mayor probabilidad de error humano.

Además, estas soluciones desconectadas entre sí dificultan el análisis del funcionamiento del negocio y pueden dificultar la toma de decisiones al ralentizar o restringir el acceso a información crítica.

"VinoTEC ofrece un potente conjunto de soluciones software para gestionar las operaciones financieras, de fabricación, de cadena de suministro, de servicio al cliente y de análisis de datos con confianza y garantía a largo plazo. Confiamos en las tecnologías de Microsoft para llevar a cabo en bodegas estrategias de transformación digital que combinan lo mejor de los entornos locales (*on-premise*), híbridos y la nube".

— Andrés Sáenz, VinoTEC Product Marketing Manager, TIPSA, S.L.

Microsoft

Para competir con los líderes de la industria, las bodegas deben confiar en su **capacidad para compartir de manera segura datos e información de negocio** con empleados, accionistas y proveedores externos a través de cualquier dispositivo moderno.

Además, necesitan implementar **soluciones de gestión empresarial simples y moderna enriquecidas con cuadros de mando interactivos** que arrojen información relevante del negocio de una manera que pueda ser consumida y personalizada por usuarios finales de perfil no técnico. Y no es suficiente que estas soluciones se sitúen en el contexto de un único departamento, ya que los indicadores (KPIs) representados a menudo se extraen de fuentes de datos que abarcan todo el negocio para, finalmente, ser útiles para los profesionales de departamentos dispares como finanzas, ventas y producción.

Construir y desplegar una potente solución de negocio

Tipsa ha desarrollado **VinoTEC**, una cartera reconocida de soluciones empresariales que integra *Dynamics 365 Business Central*, *Dynamics 365 Customer Engagement* y *Power BI* en una serie de soluciones que atienden las particularidades de la industria vitivinícola. VinoTEC **simplifica los procesos de negocio y agiliza las operaciones de la bodega**, todo dentro de una solución altamente personalizable para abordar las necesidades de cada cliente individual.

Un ejemplo reciente de transformación digital utilizando las soluciones de Tipsa y Microsoft Cloud es **Bodega Cuatro Rayas**, una bodega con sede en La Seca, España. Una empresa de referencia de vinos blancos españoles. Bodega Cuatro Rayas cuenta con Tipsa para promover y ejecutar sus iniciativas de transformación digital.

Con VinoTEC, Bodega Cuatro Rayas ha mejorado notoriamente sus sistemas de información y es capaz de aunar y sincronizar el trabajo con otros agentes relevantes en la industria del vino. Estos agentes forman parte de distintos eslabones de la cadena de valor, como son proveedores de maquinaria auxiliar, Hacienda, Consejos Reguladores, plataformas de distribución y logística u otros proveedores de tecnología auxiliar.

Mejorando la eficiencia con Dynamics 365

Al trabajar con VinoTEC, Bodega Cuatro Rayas ha podido mejorar la efectividad y la eficiencia de sus procesos comerciales, operaciones, comunicaciones y análisis de datos.

La eficiencia es una de las prioridades del consejo de administración de Bodega: "*Nuestra calidad se especifica en la mejora continua de nuestros procesos técnicos y enológicos de elaboración y envejecimiento; operaciones financieras y gestión de la cadena de suministro. Todo esto sin descuidar los mecanismos de seguridad de la información y las nuevas formas de comunicación multicanal que los clientes, socios o colaboradores demandan hoy, y prestando especial atención al análisis exhaustivo y detallado de los datos*", afirma Vicente Orihuela, Director Gerente de Bodega Cuatro Rayas.

VinoTEC **ayuda a coordinar el trabajo** de los cerca de 400 socios de la cooperativa, trabajadores internos y ejecutivos de la bodega. Con VinoTEC, Bodega Cuatro Rayas **ha reducido su tiempo de respuesta** de entrega en un 25 por ciento, cubriendo más de 60 mercados. Todo el tiempo, gestionando alrededor de 2.500 hectáreas de viñedos propios de la bodega.

A medida que Tipsa continúa mejorando y desarrollando la solución VinoTEC, la compañía busca agregar nuevas características que incluyan análisis de datos avanzados, conocimientos e integración de equipos.

VinoTEC
Soluciones Tecnológicas de Gestión para Bodegas

"Siempre hemos considerado que gran parte del éxito radica en una combinación equilibrada de la actividad comercial y la calidad de nuestros productos y servicios para socios y clientes".

— Vicente Orihuela, Director Gerente, Bodega Cuatro Rayas.

This case study is for informational purposes only. MICROSOFT MAKES NO WARRANTIES, EXPRESS OR IMPLIED, IN THIS SUMMARY.
Document published August, 2019

Microsoft