JOSE TOVAR

Distribuciones Alimenticias

Implantación de SAP Business One

Caso de éxito

Inforges

Sobre la empresa

JOSE TOVAR SL es una empresa familiar especializada en la distribución de productos al servicio del comercio de la alimentación. Esta empresa, constituida en el año 1980, ha apostado siempre por la distribución tradicional de productos de alimentación bien seleccionados, intentando estar a la vanguardia del sector, sirviendo productos de calidad con un servicio de entrega rápido y eficaz..

Sus instalaciones están equipadas con frío industrial, adaptadas a la conservación y almacenamiento de mercancías. Presenta una gama de artículos muy variada, ofreciendo a sus clientes productos tales como carnes frescas/congeladas al vacío, embutidos blancos e ibéricos, jamones y paletas, pescados en conserva, congelados, ahumados y en salazón, variedades de quesos nacionales e internacionales, vinos de prestigio y conservas vegetales. Su equipo de trabajo está formado por profesionales con experiencia en el sector, además cuenta con una flota de vehículos para ofrecer el mejor servicio a sus clientes.

Solución Implantada

SAP Business One: productividad en estado puro

En la empresa José Tovar trabajaban con un sistema de gestión implantado hace más de 15 años, que les dificultaba, por ejemplo, optimizar las tareas de los usuarios de la empresa, poder conectar el ERP con otras aplicaciones útiles para su trabajo o gestionar de modo eficiente el cuadro de inventario del almacén, todo ello a causa del alto nivel de obsolescencia del sistema con el que trabajaban.

Por ello, Inforges plantea a la empresa el cambio al ERP SAP Business One para mejorar la gestión en todos los procesos de la empresa.

Uno de las principales dificultades en la compañía era la gestión del almacén, con SAP Business One la empresa ha conseguido un gran avance gracias a unas alertas de mínimos en stock, así como la automatización de las entradas de productos y han alcanzado un manejo de las mercancías y del aprovisionamiento más rápido y eficiente.

Este nuevo proceso facilita la labor de los trabajadores en almacén, así como de los comerciales, que conseguirán un mejor sistema de relaciones con sus clientes al poder acceder a ellos usando aplicaciones y dispositivos móviles. Por tanto, la probabilidad de riesgos y errores en transacciones disminuye.

Al implantar SAP Business One, la administración de los procesos de venta se divide para conseguir un mayor dinamismo en la gestión de pedidos; actualizaciones y establecimiento de precios; y planes de actuación. Además, el resto de herramientas que están funcionando en la empresa se pueden consultar siempre en tiempo real.

"Gracias a SAP Business One, hemos conseguido disponer del stock correcto en nuestro almacén, eliminando las incertidumbres que se nos planteaban con el anterior sistema de gestión"

Pedro Arróniz
Adjunto de Dirección

Beneficios alcanzados

- Departamento de Ventas: aplicación móvil para comerciales con integración de pedidos y cobros, control de riesgo, bloqueo de pedidos, gestión de precios de venta, etc

- Gestión de almacén: gestión del EAN128 en entradas y salidas, inventario por lotes, manejo de múltiples unidades de venta y almacenaje, control de stock mínimo con sistema de alertas, particiones de lotes, control de mermas, etc

- Expediciones: gestión rutas de reparto, órdenes de carga, generación masiva de albaranes y facturas, impresión en A4 para facilitar trabajo al repartidor, Informe hoja de ruta para transporte, empaquetado de productos en cajas, etc

- Facturación: agrupada por responsable de cobro, fotomontaje de albaranes firmados, envío automático de facturas digitales, etc

- Gestión de comisiones de venta: comisiones basadas en el margen de las operaciones, definición de tramos de comisión en función de la rentabilidad obtenida, etc

- Logística: operador logístico de proveedores. Entrega mercancía por cuenta de proveedor