

BODEGAS RUIZ, S.A

LA EMPRESA

Bodegas Ruiz, S.A, centra su actividad en la compra-venta de productos para hostelería y alimentación. En 1944 José Ruiz Ruiz y familia comienzan a comercializar vino a granel para las tabernas y bares de la zona. Poco a poco fueron ampliando su porfolio consiguiendo la comercialización de importantes marcas de la época, entre ellas Brandys de Osborne y González Byass.

En 1985 nace Bodegas Ruiz, S.A, como consecuencia de la conversión a sociedad anónima de la empresa fundada por José Ruiz Ruiz y con el propósito de comercializar productos en exclusiva para la hostelería y la alimentación. Con esta ampliación se abarca un mayor ámbito de distribución con productos como Cerveza Águila, Leche Puleva, Vinos Capel y Pepsi-Cola.



Las casas más importantes como Schweppes, J. García Carrión empiezan a fijarse en su labor concediéndoles la distribución en exclusiva de sus marcas, ampliando cada vez, su zona de actuación.

En 1994 la compañía Coca-Cola les ofrece la distribución de toda su gama en una zona determinada y es entonces cuando empiezan su gran expansión consiguiendo en 1997 la distribución en exclusiva de Aguas de Lanjarón, S.A (Danone) y en 1998 amplían la zona con Aguila, S.A (Heineken).

Hasta la fecha, tanto Coca-Cola como Heineken España, les han ido ampliando cada vez más la zona de distribución en exclusiva.

En su catalogo figuran marcas como AMSTEL, HEINEKEN, BUCKLER, COCA-COLA, FANTA, PULEVA, ASTURIANA, LANJARÓN, VICHY, CODORNIU y DON SIMÓN.

Actualmente son 35 personas en plantilla, disponen de 13 camiones de reparto y 11 vehículos para preventistas. Con su experiencia en el sector, cubren en un 95% las necesidades de abastecimiento de los clientes de hostelería y alimentación.

Buscaban un software que les garantizase su permanencia en el mercado y que se adaptara a su capacidad de crecimiento. En este sentido, José Marcos Ruiz, Director Comercial de Bodegas Ruiz comenta **“Queríamos un software que tuviera la capacidad de crecimiento y adaptación que requiere nuestro tipo de negocio”**. La nueva aplicación debía suponer una adaptación rápida y ser de fácil manejo.

REQUERIMIENTOS DE BODEGAS RUIZ

Bodegas Ruiz, buscó un software sencillo, que cumpliera, además de la integración de todos los aplicativos dispersos de la compañía en un único sistema de gestión (contabilidad, administración...), con la casuística y funcionalidad propias de la distribución.



Necesitaban una solución integrada que permitiera una fácil implementación y que controlara todas las particularidades implícitas en la distribución de alimentación y bebidas.

El objetivo a conseguir era disponer de la información actualizada de cada uno de los clientes para controlar los pedidos y entregas, incluyéndose la distribución mediante autoventa y preventa.



SELECCIÓN Y SOLUCIÓN IMPLANTADA

A mediados del 2003, la compañía realizó una preselección de varias aplicaciones del mercado, eligiendo finalmente **Microsoft Dynamics NAV** con el equipo de implantación de IRIS Sistemas de Información.

Se implantó Microsoft Dynamics NAV con el módulo de gestión para la distribución de alimentación y bebidas (**SATURNO**) junto con el aplicativo que engloba Preventa y Autoventa (**TITAN**). Ambas **verticalizaciones desarrolladas por IRIS Sistemas de Información**.

Lo que convenció a la empresa en su elección, fue el posicionamiento en el mercado de Dynamics NAV como la mejor solución para PYMES así como la posibilidad de adaptar en esta solución, los módulos específicos de distribución (SATURNO y TITAN).

En este aspecto, José Marcos Ruiz, Director Comercial destaca **“Todo el mundo me hablaba que MBS Navision era la mejor solución para una PYME como nosotros. Y al ver Dynamics NAV, con la verticalización ADD-ON SATURNO-TITAN realizada por IRIS Sistemas de Información y la opción Dynamics NAV estándar, fueron los suficientes motivos como para decirnos por esta herramienta.”**

BENEFICIOS Y OPINIONES

Con Microsoft Dynamics NAV y los módulos específicos de distribución: SATURNO y TITÁN hemos conseguido un mayor control de todos nuestros procesos, José Marcos Ruíz, Director Comercial de Bodegas Ruiz, resalta que:

“Los usuarios están muy contentos con la aplicación. Les ayuda a controlar mucho más todos sus procesos diarios y sin la posibilidad de error. La integración de la plantilla con el producto ha sido progresiva y ellos mismos han ido viendo lo fácil que resulta manejarlo. La automatización es tremenda, todos los procesos se enlazan, aumentando la efectividad del trabajo”, los beneficios que más destacan son la facilidad de manejo y la automatización de la información, lo que les ahorra extraordinariamente “tiempo” en sus procesos diarios.

Contacto:



Teléfono: 902 415 414

E-mail: iris@irissi.es

<http://www.irissi.es>