



## Alimentación.One

Implantación del ERP SAP Business One (B1) para soportar el crecimiento en ventas que deseaba experimentar nuestro cliente



**C10**

Del Dato a la  
Ventaja Competitiva

[www.clase10.com](http://www.clase10.com)



## Nuestro cliente:

### GRUPO DIALVA

Empresa con implantación nacional que desarrolla su actividad en el sector de alimentación y distribución comercial.

Dispone de 22.000 m2 de instalaciones y un equipo formado por 140 personas.

Más de 8.000 clientes es su mejor carta de presentación.



Grupo DIALVA está formado por 3 empresas asociadas:

Satival: dedicada a la venta de cestas de navidad.

Ameta: Distribución del canal HORECA.

Dialva: Distribución de productos de alimentación por toda la Comunidad Valenciana

La solución ha sido implantada en las instalaciones de la empresa Dialva, situadas en Valencia (4.000 m2).

## Situación de partida:

La empresa disponía de un ERP no estándar, funcionando en entorno Linux, que se adaptó perfectamente a las necesidades que se tuvieron durante mucho tiempo, con un gran número de procesos y adaptaciones que se habían ido desarrollando a medida.

Mediante dicho ERP gestionaban toda la actividad de la empresa, pero la evolución de las necesidades corporativas y el entorno competitivo hizo aflorar paulatinamente crecientes carencias a la hora de afrontar nuevos procesos como la gestión de preventa y reparto de mercancía, o la logística y control del almacén.

## Reto:

El sistema de información con el que contaban era más desconocido a la hora de su mantenimiento y tenía menos facilidad a la hora de integrarse con otros sistemas, suponiendo una barrera con respecto a los planes de crecimiento y expansión de la empresa.

Los crecientes costes de dicho mantenimiento a medida, junto con las dificultades para evolucionar tecnológicamente la plataforma corporativa y abordar los nuevos retos competitivos de la empresa, y el riesgo creciente de quedarse obsoletos técnicamente en su sistema de información central, condujo al Grupo DIALVA a plantearse una nueva etapa.





## Solución:

Tras analizar la problemática y las necesidades del cliente, se planteó la implantación del **ERP SAP Business One (B1)** como nueva plataforma del sistema corporativo de información y gestión empresarial.

Sobre la misma, se desarrollaron e implementaron procesos para:

### **Gestión de artículos por caja/pieza/kilo:**

tanto en la gestión de stocks como en la gestión de tarifas, diferenciando entre artículos de peso fijo y de peso variable.

### **Gestión de entrada de mercancías:**

con control de ubicaciones, control de lotes para la trazabilidad de la información.

### **Gestión comercial en movilidad:**

permitiendo a la fuerza de ventas la toma de pedidos en los clientes así como la integración automatizada de la información con el sistema central.

### **Gestión del proceso de preparación de pedidos:**

teniendo en cuenta la casuística del mismo según las rutas calculadas por el planificador, de modo que facilite la carga y el reparto.

### **Gestión del proceso de reparto y cobros en movilidad:**

añadiendo controles para gestionar incidencias, así como el registro de la firma del cliente para su posterior inclusión en procesos de facturación.

### **Incorporación de procesos EDI:**

para comunicación de documentos con clientes y proveedores.



## ¿Por qué elegimos dicha Solución?

El cliente se encontraba inmerso en un cambio en el modelo de sistemas de gestión y organización de la información, y el soporte a las decisiones, para abordar el crecimiento en ventas que estaban teniendo, y que se preveía mantener, de modo que la solución elegida para el global del proyecto proporcionaba un entorno basado en estándares de mercado que permitía múltiples opciones de crecimiento y cambio tanto en la operativa de los procesos como en escalabilidad de la arquitectura del sistema.

La experiencia de Clase10 en la implantación de proyectos similares ha permitido aportar conocimiento al cliente en lo que a la mejora de procesos productivos se refiere aplicando las tecnologías más avanzadas para dar soporte a los mismos.



## Resultados obtenidos

La implementación de la solución ha proporcionado muchos beneficios a la empresa en áreas como:

- ✓ Permitir la incorporación de nuevos productos y la mejora en las ventas que ha dado como resultado un sostenido **crecimiento anual en ventas, sin incrementos de personal de gestión.**
- ✓ El aumento de ventas ha repercutido en una **ampliación de las superficies de almacenamiento y logística** con un incremento mínimo de personal asociado mejorando los procesos de preparación y, por defecto, su repercusión en el reparto.
- ✓ La informatización del reparto en movilidad **ha mejorado la gestión de cobros** así como los **procesos de facturación** de cara a los clientes, que reciben por correo sus albaranes/facturas con la firma del cliente incorporada.





“Queríamos tener un socio tecnológico potente con muchos años de experiencia que nos aportara total seguridad y confianza con su aplicación, en ese sentido, SAP como empresa internacionalmente reconocida y CLASE 10 como colaborador cercano y con experiencia en múltiples implantaciones nos ofrecía lo que necesitábamos”

“Los beneficios han sido y son muchos, y en ese sentido le exigimos a CLASE 10 y en consecuencia a SAP una constante evolución y mejora continua y constante en el ERP y en todas las herramientas que nos puedan ayudar a mejorar nuestra gestión.”

**Antonio Gea – Gerente de Comercial Dialva S.L.**



### **Sobre C10**

Clase10 es una compañía valenciana con más de 25 años de existencia y elevado prestigio en el sector TI, especializada en gestionar el ciclo de vida de los datos, desde que éstos deben ser capturados, almacenados y securizados, hasta que se proporciona acceso a los mismos, se explotan y se convierten en ventaja competitiva para nuestros clientes.

Para más información, contacte con [info@clase10.com](mailto:info@clase10.com) o llámenos al **961 366 069**