CASO DE ÉXITO

Caso de éxito
Bejerman Bodegas y Domaine Bousquet.

Perfil del Cliente

- DOMAINE BOUSQUET S.A. es una vitivinícola de la región de Tupungato, provincia de Mendoza.
- Especializada en vinos orgánicos es líder en exportaciones de su segmento y se encuentra entre las 15 principales exportadoras de la Argentina con presencia comercial en más de 40 países.
- Cuenta en la actualidad con 120 empleados y es dirigida por la cuarta generación de la familia Bousquet.
- Originaria de Carcasonne, Francia, la familia mantiene vigente su pasión por la elaboración de vinos de calidad superior. Fue esa misma pasión la que los acercó a la Argentina a mediados de la década del ´90, siendo uno de los primeros emprendimientos bodegueros extranjeros en el país y contribuyendo a la explosión del sector a fines de esa década.
- Su producción se dirige principalmente a los mercados europeo y norteamericano.
- También amplían su alcance con un restaurante de primera calidad y la construcción de un hotel de alta gama, para acercar al turista a la bodega y sus productos.

Thomson Reuters™

Desafío

- La tendencia más la visión estratégica de los accionistas y la administración del momento los impulsaban a pasar a un escalón superior ya que la empresa estaba creciendo mucho en ventas y la diversificación de mercado era una realidad, lo que hacía urgente la necesidad de lospropietarios de localizarse en el exterior.
- Las condiciones estaban dadas para la evolución a un sistema de gestión integrado, ya que requerían de una información y **capacidad de control a distancia** que solo podía lograrse a través de la digitalización de la empresa. La gestión, hasta entonces, se basaba en planillas electrónicas y un mínimo sistema administrativo contable.
- Al reconocer a la **digitalización** como una tendencia sintieron que debían apuntar a ella y tomaron la decisión de hacerlo rápido, entendiendo que **tener buena información para tomar buenas decisiones en momentos difíciles era clave.** "Es una diferencia de valor", comenta Gustavo Rivarola, miembro del directorio, economista y docente.
- Se analizaron distintas alternativas de proveedores locales donde se estudió la **adaptación a las peculiaridades propias de la industria vitivinícola,** como también el poder acceder a una serie de operaciones simultáneas en diferentes monedas, la funcionalidad de la interfaz y su adaptación a los usuarios.

Solución

- La empresa se decidió por la implementación de Bejerman Bodegas por varias razones:
- Era la tecnología que mejor cubría las expectativas.
- La intervención y presencia del representante local (CASE S.A.).
- La confianza en Thomson Reuters.
- La experiencia previa con este software de gestión de Ariel Embiglio, Director General de la Bodega.
- Las referencias positivas de otras bodegas que ya utilizaban Bejerman.

Ariel Embiglio recuerda: "Yo ya conocía el sistema de antes, incluso había comprobado su flexibilidad adaptándolo, en aquel caso, a la minería". La empresa inició el proceso de instrumentar Bejerman Bodegas, que comenzó a ser aplicado a los procesos, comenzando a reunir y procesar la información. Se orientó el uso de esa información hacia las decisiones a ser tomadas tanto en el extremo de la producción (trabajar en fincas propias o no, convenios con otras, etc.), como en el extremo de la venta **para lograr tomar las decisiones correctas al tener una visión total, pero a la vez más detallada.**

> "El respaldo de una empresa como Thomson Reuters 'Nos hacía esperar grandes cosas del sistema' "

Ariel Embiglio.

Thomson Reuters™

Beneficios

- Mejor y más rápida Información.
- **“Información fidedigna en un tiempo y forma que antes no teníamos”** (Gustavo Escande, Director Financiero y de RRHH).
- Evaluar eficiencia y costos.
- Verificar las estrategias.
- Desarrollar nuevos productos.

Uno de los ejemplos del último punto es la línea de vinos de tipo “bag-in-box”, que **lanzaron durante la pandemia, como respuesta a una nueva oportunidad de negocios.** Este sistema de envasado en caja permite una mayor duración una vez abierto que un envasado en botella de vidrio y está dirigido a un nicho de consumo hogareño. Este segmento en los mercados europeo y norteamericano es abastecido por las principales bocas de venta de la empresa, como son supermercados y vinotecas. La digitalización de la empresa logró potenciarlos e impulsarlos, y Domaine Bousquet pudo suministrar un nuevo producto, perfecto en costo y calidad, para satisfacer esta nueva demanda de los consumidores.

El sistema permitió también:

- Gran trazabilidad de los procesos en finca y bodega (Se puede conocer la finca y la parcela especifica de origen de la uva que produjo determinado vino).
- Se pudo costear el vino en bodega de acuerdo a cada característica, **“nos preguntamos cómo se hacía antiguamente para poder tomar decisiones en tiempo real”,** se plantea Gustavo Rivarola.
- Tomar decisiones muy importantes en la vida de la empresa, costos, precios, comerciales y otras, con la confianza de hacerlo a partir de información completa, detallada, trazable y oportuna.

“Domaine Bousquet es una empresa que se apalanca en el sistema de información para trabajar y decidir más inteligentemente. Con el sistema logramos una velocidad y certidumbre que antes no teníamos.”

Gustavo Rivarola.

Bejerman Bodegas, es la respuesta a todas las necesidades de gestión de una empresa vitivinícola.

Una solución integral y específica que satisface los requerimientos particulares de la organización, optimizando la eficiencia de los procesos e incrementando la competitividad. Te brinda la información, el análisis y las herramientas que se necesitan para brindar respuestas rápidas y confiables a las necesidades de gestión de tu bodega.

Conocé más

CASE S.A.

Empresa mendocina de tecnología fundada en 1999 por Ivonne Caneva y Alberto Garriga.

Partner oficial de Thomson Reuters para servicios BEJERMAN desde sus inicios, es una empresa integradora que, impulsada por el espíritu de sus fundadores y un equipo de excelencia, desarrolla soluciones que complementan y optimizan los productos de sus socios con el objetivo principal de aumentar la eficiencia y rentabilidad de sus clientes.

case

www.thomsonreuters.com.ar

Thomson Reuters™

© 2025 Thomson Reuters 02-25