



# Jealsa: Cómo alcanzar la simplificación en la Gestión de Promociones y Acuerdos Comerciales para una red de distribución global

Fundada en 1958 como empresa familiar en Galicia, España, Conservas Rianxeira S.A.U. (Jealsa) se ha convertido en una de las mayores empresas conserveras de Europa. Conocida por una gran variedad de marcas de marisco, Jealsa dirige empresas conserveras en España y en Sudamérica, manteniendo relaciones con un amplio abanico de empresas de distribución. Tras la adquisición de una nueva empresa en Italia con una forma compleja y laboriosa de gestionar las promociones y los acuerdos, Jealsa buscaba agilizar el proceso en todo el grupo.

El objetivo era **unificar los datos de promociones, descuentos, comisiones** y demás en un único sistema para ofrecer una visión clara y precisa de cada cliente. Jealsa también necesitaba que todos esos datos se transfirieran automáticamente a su sistema ERP, de modo que estuvieran fácilmente disponibles para el cierre y el análisis financiero. La solución permitiría a Jealsa cumplir plenamente las comisiones italianas y los requisitos legales gestionados por ENASARCO.



# Automatización de cálculos complejos de comisiones con SAP® Promotions and Agreements by Vistex for SAP S/4HANA®



## Situación inicial: Retos y Oportunidades

- Cálculos lentos y no automatizados, basados en hojas de cálculo, de las condiciones comerciales y comisiones.
- Falta de integración entre los sistemas de gestión de promociones y de contabilidad.
- Programa personalizado que obligaba a introducir manualmente los datos de las facturas en el ERP.

## Por qué SAP y Minsait, una empresa de Indra

- Cliente SAP consolidado y en proceso de migración a SAP S/4HANA®
- Relación de confianza con Minsait, como partner soporte en la migración.
- Capacidad para crear reglas complejas utilizando la aplicación SAP Promotions and Agreements by Vistex for SAP S/4HANA, que pueden aplicarse directamente a un pedido de venta y luego enviarse al ERP.

## Después de la implementación: Resultados obtenidos

- La consolidación de todos los datos de promociones y acuerdos en un solo sistema, permitiendo la realización de cálculos diarios que han ayudado a reducir a la mitad el tiempo dedicado al cierre financiero mensual.
- Una vista de cada cliente con información precisa y completa sobre cada acuerdo, aumentando la transparencia para los distribuidores y reduciendo los errores de cálculo y gestión de comisiones y descuentos.
- Una mejora en la calidad de los datos, así como la posibilidad de disponer de informes precisos sobre márgenes y otros indicadores financieros
- La posibilidad de realizar análisis avanzados que ofrecen la información necesaria para ajustar y optimizar los acuerdos comerciales.

"La solución de SAP Promotions and Agreements by Vistex **funciona como un reloj**. La primera implementación fue tan bien que la estamos implementando en toda nuestra red de empresas conserveras. Además, el soporte de SAP ha sido excelente. Sin duda, se lo recomiendo a cualquiera que busque agilizar la gestión de sus promociones y acuerdos".

Joaquín Sobrido Fernández, SAP Systems Manager, Conservas Rianxeira S.A.U. (Jealsa)

## Un único sistema

capaz de gestionar promociones y acuerdos para diez empresas en cuatro países

## Una reducción del 50%

del tiempo invertido en el cierre mensual

Conservas Rianxeira S.A.U. (Jealsa)  
Boiro, A Coruña, Spain  
[www.jealsa.com](http://www.jealsa.com)

Industria  
Bienes de consumo

Productos y Servicios  
Conservas de marisco y pescado

Empleados  
5,300

Facturación  
702 millones de euros

Solución escogida  
SAP Promotions and Agreements by Vistex for SAP S/4HANA

minsait  
An Indra company  
Featured Partner

THE BEST RUN

