

CASO DE CLIENTE

# Brown-Forman

Qlik Gold Client™ ayuda a Brown-Forman a integrar fácilmente los datos de Casa Herradura.



## CASO DE CLIENTE



“Sin las soluciones Qlik Gold Client, habría sido imposible cumplir este plazo. Redujeron sustancialmente el tiempo requerido para el desarrollo y las pruebas, además de recortar los costes del proyecto”.

- Rob Evelyn, Manager of the Software Management Group, Brown-Forman

### El desafío

Brown-Forman adquirió Casa Herradura, uno de los productores de tequila más antiguos y respetados del mundo. Los tequilas Herradura se elaboran de forma artesanal en una de las destilerías más históricas de México, situada en una hacienda del siglo XIX en Amatitán (Jalisco), una localidad que se encuentra a unos 90 minutos en coche de Guadalajara en el corazón de la ruta mexicana del tequila.

La ley mexicana establece que, aunque la mayoría de los activos de una empresa adquirida se transfieren al adquirente en el momento de la compra, los datos de las transacciones siguen perteneciendo a los propietarios originales y no se pueden transferir al comprador. El adquirente está autorizado a cargar los datos maestros y de configuración desde el sistema SAP existente, pero no los datos sobre las compras, las ventas u otras transacciones. A causa de este requisito legal, Brown-Forman se vio obligada a crear un entorno de SAP totalmente nuevo, un proyecto que normalmente necesita meses de desarrollo y de pruebas.

Los términos del contrato, sin embargo, no daban un margen de meses. Existía un requisito legal que obligaba a completar la transición en un plazo de un mes desde la fecha de adquisición para que Brown-Forman pudiera mantener operativa su nueva marca Herradura. Como este era solo uno de los muchos proyectos de TI que se tenían que llevar a cabo en el marco del proceso de integración de Casa Herradura en Brown-Forman, los recursos que se podían dedicar a él eran limitados.

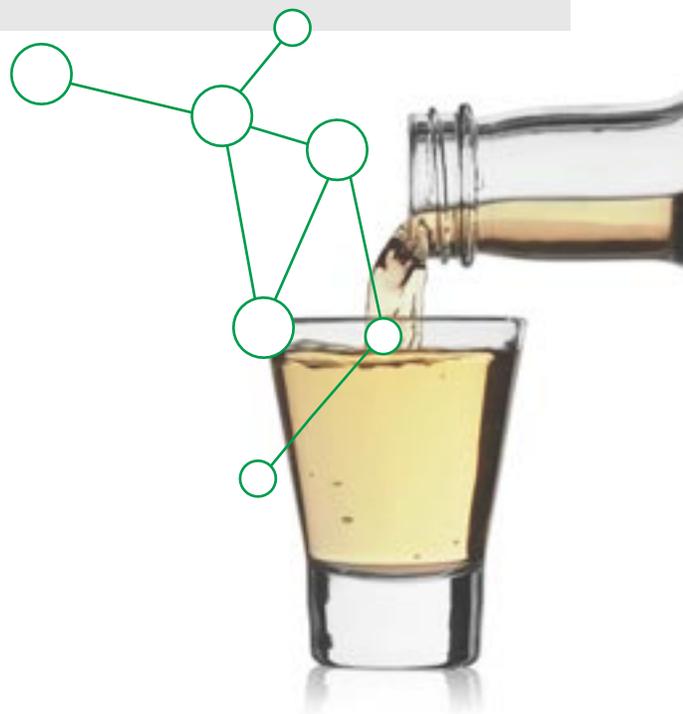
Cuando Brown-Forman empezó a investigar las metodologías que se podían usar para crear el entorno en el tiempo disponible, Rob Evelyn, director del Grupo de Gestión de Software, y su equipo empezaron examinando las soluciones de SAP. Tanto Casa Herradura como Brown-Forman usaban SAP para sus sistemas de ERP, lo que garantizaba que los datos serían compatibles si se podían transferir.

Durante el proceso de análisis, Brown-Forman llegó a la conclusión de que SAP TDMS no permitía separar los datos de las transacciones de los datos maestros y de configuración. Mover los datos de un entorno a otro requería una transferencia completa y, dado que

### ACERCA DE BROWN-FORMAN

Brown-Forman es un productor diversificado de bebidas alcohólicas de alta calidad. La empresa, fundada en 1870 por George Garvin Brown, cuenta actualmente con 4440 empleados en todo el mundo, 1300 de los cuales trabajan en su sede de Louisville (Kentucky). Es una de las mayores empresas de vino y bebidas alcohólicas de Estados Unidos y está entre las diez mayores a nivel internacional.

Brown-Forman ofrece 35 marcas que se venden en más de 135 países. La cartera de la empresa incluye nombres tan conocidos como Jack Daniel's Tennessee Whiskey, el vodka Finlandia, el whisky Canadian Mist Blended, los champanes Korbel de California, los vinos Gala Rouge y Southern Comfort.



las restricciones legales la prohibían, el equipo se enfrentó al desafío de encontrar otra forma de crear y probar un sistema que pudiera estar totalmente operativo antes de que se agotara el plazo de un mes.

## La solución

Evelyn y su equipo comenzaron a buscar una alternativa que les permitiera mover los datos de SAP de forma selectiva. Los miembros del equipo ya habían visto demostraciones del software de las soluciones Qlik Gold Client en ferias comerciales y se estaban planteando la posibilidad de usarlo como herramienta para actualizar los sistemas SAP en la sede central de Louisville. Tras revisar detenidamente sus capacidades, concluyeron que Gold Client podría ayudarles a hacer frente al reto de transferir los datos. La empresa contactó con Qlik y le pidió que realizara una presentación en sus instalaciones.

“Qlik demostró muy pronto que las soluciones Gold Client podían hacer exactamente lo que necesitábamos”, señala Evelyn. “Sus capacidades inteligentes de transferencia de datos nos permitirían separar los datos maestros y de configuración de los datos de transacciones, y eso haría posible crear el entorno en el tiempo requerido”.

Desde el principio, Qlik demostró que contaba con la agilidad y el soporte al cliente necesarios para un proyecto tan importante y con un ritmo tan rápido. Evelyn explica que la empresa tramitó los contratos con rapidez, lo que dejó más tiempo para el desarrollo, y envió de inmediato a dos de sus expertos en SAP a México para ayudar con el diseño y la construcción.

“Qlik estuvo sobre el terreno con nosotros”, afirma Evelyn. “Su equipo nos enseñó a usar las soluciones Gold Client y se quedó con nosotros la mayor parte del tiempo que nuestro equipo permaneció allí. Cuando hacía falta, se desplazaban de la sede de Casa Herradura en Guadalajara a la planta de Amatitán con nosotros. Era muy tranquilizador saber que podíamos recurrir a su experiencia y sus conocimientos cuando fuese necesario”.

El proyecto no consistía en una transferencia de datos directa y sencilla, ya que Brown-Forman y Casa Herradura usaban modelos de negocio muy diferentes. Por ejemplo, Brown-Forman utiliza un sistema de distribución en tres niveles, mientras que Casa Herradura siempre vendía directamente a sus clientes minoristas. Esta diferencia significaba que los datos maestros de Casa Herradura necesitaban una amplia reestructuración para integrarse en el sistema SAP de Brown-Forman.

Las diferencias en los procedimientos de gestión de nóminas planteaban otro reto. Brown-Forman utiliza un sistema independiente para gestionar sus nóminas. Casa Herradura, sin embargo, siempre las había procesado en su sistema SAP ERP. Como resultado, el equipo de

**El software de las soluciones Qlik Gold Client** está formado por componentes especializados e integrados que proporcionan potentes funciones exclusivas de las aplicaciones de SAP.

## ERP/HR/CRM/GTS/SRM Business Suite en HANA

**Data Echo**® cuenta con los métodos más eficaces y flexibles para transformar, sincronizar y copiar subconjuntos seleccionados de datos entre entornos SAP, en el centro de datos o en la nube.

- Construya sistemas y manténgalos sincronizados
- Cree clientes pequeños y totalmente funcionales
- Divida, corte y segmente las copias de los datos de SAP
- Proteja, transforme y depure los datos

## BW/BW en HANA/SCM

**Data Recast**® ofrece soporte para las necesidades y los requisitos particulares de los entornos SAP Business Warehouse y las soluciones de software de gestión de la cadena de suministro de SAP.

- Seleccione y copie los datos relevantes
- Alinee las estructuras BW
- Copie las consultas BW
- Copie datos de manera selectiva en liveCache

## Datos automatizados para pruebas de ERP

**Data Wave** proporciona selección automatizada de datos y ciclos de actualización automáticos de los datos para pruebas, lo que minimiza el tiempo y el esfuerzo necesarios para adquirir estos datos.



**SAP**® Certified  
Powered by SAP NetWeaver®

**SAP**® Certified  
Integration with Applications on SAP HANA®

Brown-Forman tuvo que crear sistemas y reglas de negocio usando una metodología con la que no estaba familiarizado. Evelyn explica que Qlik entendió el sistema y los requisitos de Brown-Forman y desempeñó un papel clave en la creación del proceso de toma de decisiones para determinar qué datos serían necesarios para que el nuevo sistema de nóminas estuviese operativo.

Una vez completadas la construcción y la configuración básicas del nuevo entorno SAP, Brown-Forman pasó a la fase de pruebas. Puesto que no había datos de transacciones que se pudieran importar, tuvieron que crearlos. De nuevo, Gold Client facilitó la preparación del sistema para las pruebas.

“Cuando se desarrolló el entorno SAP, se usó Gold Client con el fin de crear un cliente de producción para la operativa real. El cliente se rellenó con datos de muestra irrelevantes”, comenta Evelyn. “A continuación, creamos otros clientes para llevar a cabo la configuración y las pruebas. Como las limitaciones de hardware restringían nuestra capacidad de crear sistemas de pruebas y activos independientes, se desarrolló una puesta en servicio simulada en otro cliente para evitar las sorpresas”.

## Resultados

Brown-Forman cumplió el plazo de lanzamiento acelerado al que se había comprometido legal y contractualmente. “Sin Gold Client, habría sido imposible cumplir este plazo”, afirma Evelyn con rotundidad. “Redució sustancialmente el tiempo requerido para el desarrollo y las pruebas, además de recortar los costes del proyecto”.

Una vez lanzado el sistema, Evelyn señala que Brown-Forman consideró el proyecto un éxito total. “Sabíamos que existía la posibilidad de que surgieran problemas imprevistos que interrumpieran el proceso, pero no fue así”, explica. “El sistema se puso en funcionamiento sin sobresaltos y solo hubo que hacer un número mínimo de modificaciones tras la fecha de lanzamiento. El primer día ya se había completado el trabajo básico y no se notificó ningún problema”.

Aunque completar el proyecto fue crucial en aquel momento, en realidad no era más que la primera fase. La segunda fase consistía en transferir todos los datos, incluidos los de proveedores, inventario, envíos, nóminas, ventas, RR. HH., etc. al sistema SAP de la sede de Estados Unidos, y el plazo para hacerlo también era muy ajustado.

“Gold Client es increíblemente versátil y fácil de usar”, comenta Evelyn. “Lo utilizamos para varios proyectos de transferencia inteligente de datos. Es una herramienta valiosa para cualquier entorno SAP”.

“Sabíamos que existía la posibilidad de que surgieran problemas imprevistos que interrumpieran el proceso, pero no fue así. El sistema se puso en funcionamiento sin sobresaltos y solo hubo que hacer un número mínimo de modificaciones tras la fecha de lanzamiento”.

- Rob Evelyn, Manager of the Software Management Group, Brown-Forman



### Acerca de Qlik

La visión de Qlik es la de un mundo alfabetizado en datos, donde todos puedan usar los datos y el análisis para mejorar la toma de decisiones y resolver sus problemas más desafiantes. Nuestra plataforma Qlik Active Intelligence Platform, basada en la nube, ofrece soluciones integrales de análisis e integración de datos en tiempo real para cerrar la brecha entre los datos, los conocimientos y la acción. Al transformar los datos en Inteligencia activa, las empresas pueden tomar mejores decisiones, mejorar los ingresos y la rentabilidad y optimizar las relaciones con sus clientes. Qlik opera en más de 100 países y da servicio a más de 38.000 clientes activos en todo el mundo.

[qlik.com](https://qlik.com)

© 2020 QlikTech International AB. Todos los derechos reservados. Los productos de Qlik y los logotipos® de QlikTech son marcas comerciales de QlikTech International AB. Si van acompañados del símbolo “®”, significa que han sido registrados en uno o más países. Otras marcas y otros logotipos mencionados en este documento son marcas comerciales que todavía no han sido registradas. Si desea ver la lista completa de marcas registradas, visite nuestro sitio web.