



¿Cómo ha conseguido  
CONSERVAS GARAVILLA aumentar  
la rentabilidad de sus procesos  
de comercialización?

# Con una Red Privada Virtual de SARENET.

¿Cómo ha conseguido CONSERVAS GARAVILLA aumentar la rentabilidad de sus procesos de comercialización?



## Con una Red Privada Virtual de SARENET.

Conservas Garavilla, una de las principales empresas del sector conservero a nivel europeo, necesitaba mejorar la calidad de la transmisión de información entre su sede central, las fábricas y los puntos de venta, y al mismo tiempo unificarla, para responder con un servicio más eficaz a sus clientes.

Conservas Garavilla quería una **conexión con plenas garantías de velocidad, fiabilidad y seguridad.**

Por eso eligió a Sarenet para implantar un sistema de comunicaciones sobre líneas ADSL.

Por la **alta calidad de su conectividad**, que ha sido reconocida repetidamente en diversos estudios de velocidad y fiabilidad. Y por el **servicio de asesoría y respuesta personalizada a sus necesidades** que le ofrece Sarenet.

Como resultado, Conservas Garavilla ha conseguido:

- **dar un servicio mejor y más rápido a sus clientes**, principalmente a las grandes superficies que demandan una mayor agilidad de respuesta.
- **reducir notablemente los costes de infraestructura y mantenimiento**, consiguiendo además optimizar la gestión de su red.
- **mejorar su eficiencia**, reduciendo errores y discrepancias, al permitir a sus distintos centros de trabajo y puntos de venta acceder a la misma información.

Y lo más importante, ha conseguido ofrecer un servicio ágil y competitivo a sus clientes, logrando al mismo tiempo una mejor gestión de su negocio.

¿Ha pensado en lo que podría ganar con una solución similar para su empresa?

Infórmese en el 902 239 076 ó en [www.sarenet.es](http://www.sarenet.es)

**SARENET**  
Todo Internet. Sólo Internet.

Anuncio de prensa elaborado con el Caso Práctico de Conservas Garavilla.

*“Hemos notado una gran mejoría y mayor velocidad en nuestras transferencias de datos.”*

*“Uno de los principales beneficios de este sistema de comunicación ha sido la reducción de infraestructura y por lo tanto una importante reducción de costes de mantenimiento.”*

*“Trabajar online permite ser muy exacto en la gestión de pedidos. El cliente cada vez es más exigente y demanda mayor calidad en el servicio.”*

*“El hecho de que los datos estén almacenados en un solo sitio permite que exista menos discrepancia entre las informaciones y el margen de error sea menor. De esta forma, Garavilla elimina el riesgo de pérdidas de información, duplicación de esfuerzos, y en definitiva, mejora la gestión del negocio.”*

*“La información de logística y pedidos es muy crítica para una empresa como Garavilla, y están en juego muchos factores, tiempo, dinero, etc. La solución de Sarenet nos aporta un nivel de seguridad mayor y de esta forma el grado de satisfacción es mayor por parte de nuestros clientes.”*

*“Tener la información centralizada permite que esté siempre disponible, en el momento justo en que se necesita. Y esta información, en definitiva, nos ayuda a dar un mejor servicio.”*

**Estanis Garavilla Fernández.**  
Director de Informática de Conservas Garavilla.

## PERFIL DE LA EMPRESA:

Conservas Garavilla S.A. es una de las principales empresas del mercado conservero a nivel europeo, con dos marcas consolidadas como **ISABEL** y **GARAVILLA**, y más de 100 años de historia.

Conservas Garavilla es la historia de un éxito, el fruto de un esfuerzo colectivo de cientos de mujeres y hombres que a lo largo de más de un siglo han hecho una firme apuesta por el trabajo bien hecho, el compromiso con la calidad, el respeto de la mejor tradición y el orgullo de pertenencia a un líder mundial en el complicado sector de las conservas de pescado.

Con su sede central situada en Vizcaya, a 3 km de Bermeo, Conservas Garavilla cuenta con dos plantas de producción (O Grove y Bermeo), una planta en Agadir (Marruecos) y, otra en Manta (Ecuador). Además, posee una potente red comercial y 16 centros de venta.

La conservera cuenta en total con 234 empleados, 5 buques atuneros y 1 buque frigorífico, que le aseguran una pesca anual de entre 35.000 y 40.000 toneladas de peso. Su negocio supone un nivel medio de facturación anual de 215 millones de euros.

El éxito de esta empresa familiar radica en haberse mantenido en el mercado todo este tiempo con la misma filosofía inicial, en un negocio de raíces tradicionales que se moderniza y apuesta por la tecnología como medio de mejorar sus procesos de comercialización.

## ¿QUÉ NECESITABA CONSERVAS GARAVILLA?

- La empresa necesitaba **mejorar la calidad y rapidez de la transmisión de información** entre su sede central, las plantas de producción y sus diferentes centros de venta.
- Quería, no sólo fortalecer esa comunicación entre sus distintos centros de trabajo, sino además unificarla, para que **la información compartida fuera igual para todos, fiable, actualizada y disponible en tiempo real**.
- Necesitaba **simplificar y aumentar la eficacia de su gestión comercial**: poder acceder a información contable, al proceso de recepción de materia prima, a los pedidos y órdenes de fábrica, al movimiento de almacén...
- Buscaba una herramienta competitiva para **responder de forma eficaz a las exigencias del mercado, principalmente a las grandes superficies** que demandan cada vez una mayor agilidad de respuesta.



## ¿POR QUÉ ELIGIÓ A SARENET PARA ESTE PROYECTO?

Conservas Garavilla quería **una conexión con plenas garantías de velocidad, fiabilidad y seguridad.**

Desde 1997 Sarnet ha ido acometiendo diversos proyectos de conectividad en esta empresa. Antes de abordar este nuevo proyecto, por ejemplo, Sarnet ya había configurado una red con líneas RDSI, lo que había permitido a Conservas Garavilla comprobar el **alto nivel de servicio y especialización** de su proveedor de servicios Internet.

Por otra parte, la **garantía de calidad** en la conectividad con Sarnet -que ha sido reconocida en diversos estudios de velocidad y fiabilidad-, y **el servicio de asesoría y respuesta personalizada** a sus necesidades, animó a Conservas Garavilla a implantar un nuevo sistema de comunicaciones sobre líneas ADSL que conectara de forma fiable sus distintos centros de trabajo.

## ¿QUÉ SOLUCIÓN SE HA IMPLANTADO?

Sarnet lleva más de doce años ofreciendo soluciones y herramientas de trabajo orientadas a la gestión de la información en Internet. En este sentido, Conservas Garavilla es un ejemplo de cómo se ha ido aplicando la tecnología más avanzada y conveniente según las necesidades de la empresa en cada momento.

Hace unos años Sarnet planteó la instalación de una línea ADSL y un Backup RDSI en Bermeo. Tras un tiempo, el equipo técnico de Sarnet detectó la necesidad de sustituir la línea RDSI por otra ADSL de forma que además de actuar como respaldo, permitiera balancear el tráfico y asegurar mejor las conexiones.

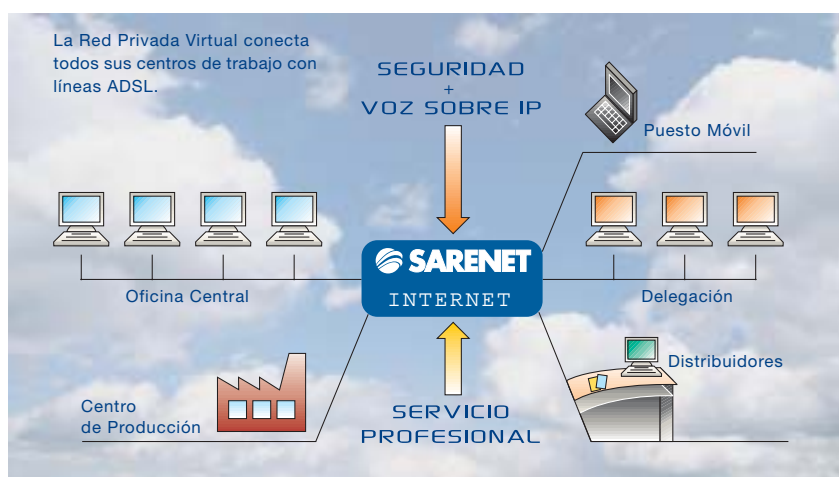
**Esta red permite tener conectados todos los centros de Garavilla, tanto las plantas de O Grove, Bermeo y Agadir (Marruecos) como los 16 puntos de venta comercial.**

Actualmente, **todos los empleados de Garavilla trabajan online** contra la máquina SAP de gestión de información interna **de forma centralizada y a gran velocidad.**

Por las líneas ADSL fluye toda la información relacionada con la contabilidad, tanto el proceso de pedido de materia prima y recepción de factura como las órdenes de fábrica y movimiento de almacén.



Una Red Privada Virtual puede conectar todos los centros de trabajo que la empresa requiera a través de líneas ADSL.



## ¿QUÉ BENEFICIOS HA CONSEGUIDO CON ESTA SOLUCIÓN DE SARENET?

- **Aumentar la rentabilidad de su negocio**, gracias a una importante reducción de los costes de infraestructura y mantenimiento.
- **Dar un servicio mejor y más rápido a sus clientes**, principalmente a las grandes superficies que demandan una mayor agilidad de respuesta.
- **Mejorar la eficiencia en sus procesos de comercialización**, reduciendo errores y discrepancias, al permitir a sus distintos centros de trabajo y puntos de venta acceder a la misma información.
- **Tener una conexión fiable y de la máxima rapidez** sin sufrir saturación en los enlaces, gracias a que Sarenet le reserva el 100% de caudal Internet que ha contratado.
- **Optimizar la gestión de su red**, pudiendo ver el tráfico y caudal consumido en todo momento vía web mediante un sistema de monitorización.

En resumen, Conservas Garavilla ha conseguido **mejorar notablemente la gestión de su negocio** compartiendo información y recursos entre sus diferentes centros de trabajo y red comercial, **ofreciendo un servicio ágil y competitivo a sus clientes**.



## Vea cómo lo han hecho otras empresas.

Además de éste, tenemos publicados otros “Casos Prácticos” que demuestran cómo hemos conseguido en Sarenet responder a las necesidades de diferentes empresas, y qué soluciones y ventajas hemos aportado en cada caso.

Si desea conocer con más detalle estas soluciones de conectividad a través de Redes Privadas, puede consultar estos casos prácticos en:

[www.sarenet.es/casospracticos](http://www.sarenet.es/casospracticos)

O bien solicitar que le sean enviados dirigiéndose a:

[casospracticos@sarenet.es](mailto:casospracticos@sarenet.es)

Llámenos y le asesoraremos, sin coste alguno, sobre la solución de Red Privada más conveniente en su caso.

**902 239 076**



*Toda Internet. Sólo Internet.*

Parque Tecnológico. Edificio 103. 48170 Zamudio (Vizcaya).  
José Abascal nº 56, 7ª planta. 28003 Madrid.  
Telfs.: 944 209 470 • 902 239 076 • info@sarenet.es • www.sarenet.es