



Ingenio y Refinería San Martín del Tabacal S.A.

Publicación: enero 2004



Resumen ejecutivo de la solución.

Descripción de la Compañía

Tabacal Agroindustria se fundó en 1908 en la provincia de Salta como ingenio azucarero. En 1996 la compañía fue adquirida por el grupo norteamericano Seaboard Corporation, dedicado al negocio de la agroindustria y el transporte marítimo en el ámbito internacional. Durante 2002 Tabacal Agroindustria produjo 162.200.000 kg. de azúcar y 13.200.000 litros de alcohol. La empresa ha estructurado sus negocios en dos divisiones: Azúcares y Alcoholes, y Cítricos. La facturación de ese año alcanzó los \$ 240 millones y la del 2003 se estima en \$290 millones y exporta a países como Holanda, España, Francia, Rusia, Polonia, Canadá, Israel, Inglaterra, EE.UU., Hong Kong, Ucrania, Australia, Rumania, Dinamarca y Bélgica.

Problemática de Negocio

Tabacal utilizaba como ERP corporativo un producto de la empresa Macola Software al que consideraban limitado y con restricciones, ya que no cumplía con las necesidades del negocio ni les permitía crecer ni mejorar cierto techo operativo. En el momento de evaluar diferentes opciones, Pablo Ruiz, gerente de Organización y Sistemas de la empresa afirma que "se desestimaron las soluciones locales, porque se buscaba un producto de mid market con alcance global". Después de evaluar la nueva versión de Macola (AcPack) y Great Plains se optó por este último por la presencia de MS detrás del producto y por los problemas de soporte local que tiene la competencia. Según el CIO, "la fortaleza y la potencialidad estratégica de tener a MS atrás integrando el ERP con el resto de las herramientas y la capacidad de inversión que tiene en mejorar y evolucionar con el producto es muy superior al resto de los competidores". Asimismo, utilizaban CCMail como servidor de correo, que fue reemplazado por Exchange Server 2003 al encontrar que la versión del producto de Lotus que usaban no tenía soporte y carecía de ciertas características, como alarmas, agenda, compatibilidad con la mayoría de los programas y la posibilidad de interactuar con la mayoría de los productos. Exchange 2003 les permite tener una integración más fácil de administrar.

Solución de Negocios

El análisis formal del proyecto empezó en septiembre de 2003 y la decisión de adquirir Great Plains se tomó a inicios de diciembre del mismo año. En febrero de 2004 se comenzará a trabajar en la implementación del producto, que estará a cargo de Axxon Consulting, y esperan que esté finalizada para el primer trimestre de 2005.

Resumen de la Solución

Industria

Agroindustria

Situación de Negocios

Situación de negocios, desafío del negocio en el cual se encuentra la empresa. Misión de la empresa.

Solución

Exchange Server 2003. Great Plains

Beneficios

- Mejorar el proceso de compra en el área de abastecimientos
- Aprovechar el ancho de banda con la implementación de una VPN, centralizar el correo e implementar un servicio de alertas

Software y Servicios

- Exchange 2003
- Great Plains



A lo largo de 2004 se irán implementando los módulos de GP de mantenimiento preventivo industrial (en producción desde hace nueve meses), de service call, inventarios, contabilidad general, cuentas a pagar, órdenes de compra y recepciones, cuentas por cobrar, cash flow y management.

La inversión será de U\$S 200.000 (incluyendo hardware), mientras que en Exchange se invirtieron U\$S 7.000 para adquirir 100 licencias de usuarios y una licencia de servidor.

Beneficios para el Negocio

Con GP se cubren las necesidades operativas que no estaban resueltas con la herramienta que utilizaban anteriormente, o que se realizan de forma manual. “Vamos a poder resolver ineficiencias que tenemos en los procesos actuales, como son las adaptaciones locales en los temas impositivos y en el circuito de pagos, que son restricciones de Macola”, afirma Ruiz.

Entre las funcionalidades de Great Plains destaca la facilidad de uso, la integración y la posibilidad de la customización y adaptación a las necesidades críticas de la compañía. Asimismo, esperan que una vez implementada la solución, se puedan observar ahorros en el área de abastecimiento, principalmente en la gestión de materiales, ya que se mejorará la gestión de compras. “En la actualidad, nuestros circuitos de compras son complicados y lentos. El 97 por ciento de las compras que hacemos son de emergencia y esto no nos permite negociar los precios. Vamos a mejorar los tiempos de los circuitos y tener información que nos permita planificar cuáles van a ser las necesidades de materiales, bajar los niveles de inventario y mejorar la gestión de compra”, estima el ejecutivo.

En cuanto a Exchange, se aprovechará al máximo el ancho de banda con la implementación de una VPN con el fin de centralizar el correo, además de poder hacer envíos por mail para realizar alertas de los servicios.

Para más información sobre productos y servicios de Microsoft, llame al (54 11) 4316.4600 o bien visite nuestra página web en <http://www.microsoft.com.ar>

© 2004 Microsoft Corporation. Todos los derechos reservados.

Este caso de estudio es sólo para propósitos informativos. MICROSOFT NO GARANTIZA, NI EXPLICITA Y NI IMPLÍCITAS, EN ESTE RESUMEN. Microsoft, Exchange 2003 y Great Plains son marcas registradas de Microsoft Corporation en los Estados Unidos y en otros países. Los nombres de productos y compañías aquí mencionados pueden estar registradas bajo sus respectivos dueños.