



“El valor está en la integración, y en que los cambios son rápidamente implementables. La ecuación cierra por todos los lados: el área de Sistemas, los usuarios y el negocio.”

Gerardo Dall’Orso, Gerente de Sistemas de Molinos

Resumen

El liderazgo a nivel regional y la proyección internacional de Molinos Río de la Plata exige la actualización permanente de los sistemas que dan soporte a su gran volumen de operaciones. Información, integración y escalabilidad son algunas de las claves que han llevado a Molinos a confiar en SAP a lo largo de los años.

Página web

www.molinos.com.ar

Principales desafíos

- Plataforma variada y distribuida
- Reemplazar desarrollos in house muy antiguos
- Estructura en constante expansión y crecimiento

Objetivos del proyecto

- Alinear la estrategia de IT con la estrategia del negocio
- Estandarizar y centralizar procesos
- Integrar las distintas unidades de negocio en un solo sistema
- Dar soporte a las operaciones de exportación

Aplicaciones y servicios

mySAP ERP
SAP BW

Por qué la solución SAP

- Herramienta altamente confiable
- Socio tecnológico de largo plazo

Highlights de la implementación

- Conocimiento adquirido en la herramienta
- Proyecto liderado por el área de Sistemas
- Utilización de un template de procesos

Principales beneficios

- Administración integrada de la cadena de suministro
- Menores costos de mantenimiento y soporte
- Estabilidad del sistema (uptime del 100%)
- Información consolidada
- Integración inmediata de nuevos negocios
- Alto grado de satisfacción del usuario
- Foco del área de IT en la mejora de procesos
- Rápida adaptación a los cambios regulatorios
- Importante retorno de la inversión a partir de la funcionalidad extendida de la plataforma

Base de datos

Oracle

Plataforma de hardware

HP Intel

Sistema operativo

Microsoft Windows

MOLINOS RÍO DE LA PLATA

Una empresa líder a nivel regional y de gran proyección internacional renueva su confianza en SAP

Molinos Río de la Plata fue uno de los primeros clientes SAP en Argentina, allá por 1994. Luego de acompañar los pasos iniciales de la compañía en la región, y en la proximidad del año 2.000, Molinos decidió reimplementar SAP en toda la organización. Desde entonces ha ido incorporando mayor funcionalidad, capitalizando las posibilidades de la herramienta y el conocimiento desarrollado internamente. En 2005 comenzó un nuevo proyecto de migración y desde el 1° de enero de 2006 está en productivo con la aplicación SAP ERP.

Pasta de campeón

Molinos fue fundada en 1902 y es hoy una de las compañías líderes de la industria alimenticia en Sudamérica, y el primer exportador argentino de productos alimenticios con marca. Sus actividades en el mercado local cubren la producción, comercialización y distribución de una amplia gama de productos de consumo masivo: aceites comestibles, alimentos congelados, pastas secas y frescas, sémola fortificada, rebozadores y pan rallado, salchichas, arroz, harinas, premezclas, yerba mate, margarinas y fiambres. Con la compra de la prestigiosa Bodega Nieto Senetiner también incorporó la elaboración, fraccionado y distribución de vinos.

Molinos Río de la Plata es el principal productor de aceite comestible envasado de Argentina y el mayor exportador de aceite de girasol refinado y embotellado a nivel mundial. También lidera el mercado argentino de pastas y exporta a los principales países del mundo. Cuenta con 14 establecimientos industriales y una de las más extendidas redes de distribución de productos alimenticios con un nivel de operaciones del orden de las 600.000 toneladas anuales.

Decisión pionera

En 1994, Molinos decidió reemplazar sus sistemas por una plataforma world-class que le permitiera alinear la estrategia de IT con la estrategia del negocio, estandarizar y centralizar procesos, y bajar costos de mantenimiento y soporte. Hasta entonces, la compañía disponía de una plataforma muy variada, distribuida en sus cuatro unidades de negocio. Cada una de éstas tenía una Gerencia de Sistemas con sus propias aplicaciones, excepto en el área de Finanzas. En todos los casos, se trataba de desarrollos in house muy antiguos.

SAP vino de la mano de esa decisión estratégica de integrar todas las áreas: procesos, negocios y Sistemas, que terminó unificándose en una sola área. Esto no sólo conllevaba una importante reducción de costos. SAP se presentaba, además, como una herramienta confiable y como un socio tecnológico de largo plazo. Todas estas presunciones se materializaron en los años siguientes. “Hoy estamos cosechando los frutos de aquel gran esfuerzo”, comenta Gerardo Dall’Orso, Gerente de Sistemas de Molinos Río de La Plata.



“Una vez que el sistema estuvo estabilizado, empezamos a agregarle mucha más funcionalidad a la plataforma, obteniendo un enorme provecho de la inversión en SAP.”

Gerardo Dall’Orso, Gerente de Sistemas de Molinos

El nuevo milenio

Ante la proximidad del año 2000, y en pleno furor Y2K, Molinos decidió iniciar una nueva etapa y reimplementar SAP R/3, capitalizando todo el conocimiento adquirido en la herramienta. “Una vez que el sistema estuvo estabilizado, los usuarios comen-

zaron a disfrutar muchísimo la experiencia”, cuenta Dall’Orso. “Empezamos a agregarle mucha más funcionalidad a la plataforma, obteniendo un enorme provecho de la inversión en SAP”.

La evolución continua llevó a la migración de SAP R/3 a SAP ERP, aplicación que entró en productivo en 2006. Luego de este upgrade técnico, explica Dall’Orso, en la compañía empezaron a aprovechar las ventajas de la nueva versión: “Por ejemplo, en Compras. Ahora vamos a hacer toda una reingeniería de procesos de compras, apalancados en todos los cambios que trae mySAP ERP”.

Molinos ha centralizado en sus oficinas de Victoria, Provincia de Buenos Aires, la administración de su cadena de suministro y las operaciones de los distintos negocios y países. Y está en pleno proyecto de implementación de SAP Business Information Warehouse (SAP BW). En una compañía argentina de consumo masivo, de márgenes muy bajos, y en un contexto de costos en aumento, suele tornarse difícil justificar un proyecto de sistemas. Sin embargo, SAP BW mostró su repago. “Estamos muy bien en lo operacional. Hoy nuestro desafío está en la información de gestión; por eso esta herramienta es clave para nosotros”, señala Dall’Orso.

También es muy importante para Molinos la gestión de la calidad, por lo que en 2007 reimplementará el módulo Quality Management (QM) en todas las plantas. “Hay mucha funcionalidad nueva en esta versión, y definitivamente queremos aprovecharla”, agrega Dall’Orso.

Integración total

Molinos es sinónimo de productos tradicionales como el aceite y las pastas. Pero también ha desarrollado otros negocios y adquirido nuevas compañías, como la Bodega Nieto Senetiner. “La bodega venía con serios problemas de plataforma”, recuerda Dall’Orso. “En tres meses implementamos SAP, replicando un template de procesos. Desde el gerente general hasta el último operario, todos están encantados. Y también lo está nuestra gente de Sistemas”.

“Nuestra gente de Sistemas hoy está en áreas de negocio, sentándose con los usuarios y ayudándolos constantemente en la mejora de los procesos, apalancados en SAP.”

Gerardo Dall’Orso, Gerente de Sistemas de Molinos

El negocio del agrobusiness, que históricamente estuvo por fuera de SAP, hoy está plenamente integrado: “Desarrollamos nuevas funcionalidades dentro de SAP, y actualmente hay un único sistema que administra toda la operatoria, siendo que antes había un sistema para trigo, otro para soja, otro para girasol... Para ellos también fue fantástico”.

Usuarios satisfechos

Hay un grado de satisfacción muy grande con el sistema. “Si se le pregunta a cualquier persona de Molinos cuándo fue la última vez que no tuvo servicio de SAP, probablemente ni se acuerde”, grafica Dall’Orso para referirse al uptime de la plataforma. “Solamente fue menos del 100% este año, cuando hicimos el upgrade, que hubo una interrupción de 3 días pero fue programada. La herramienta es muy, muy estable”.

De hecho, cuando Molinos recibe la visita de otra compañía que quiere conocer su plataforma, quienes llevan adelante la presentación son los usuarios, y no el área de Sistemas.



“Nosotros describimos nuestra infraestructura tecnológica. Cuando quieren ver la operación, los llevamos a las plantas; y en una recorrida los mismos usuarios, les cuentan qué hacemos, cómo lo hacemos, qué se puede mejorar. Creemos que es la mejor carta de presentación”.

Beneficios de negocio

El sistema es muy estable, contiene todas las funciones necesarias y, si hay nuevos requerimientos, éstos suelen estar contemplados. El mantenimiento de SAP no genera esfuerzo y, de hecho, está tercerizado. “Nuestra gente de Sistemas, aquella que tiene doce años en la compañía y un muy buen conocimiento de los procesos de negocio, está en áreas de negocio, sentándose con los usuarios y ayudándolos constantemente en la mejora de los procesos, apalancados en SAP”, destaca Dall’Orso.

“Los usuarios son los primeros en ver el beneficio de la integración, de la rapidez, de la velocidad”, dice el Gerente de Sistemas. Surge un negocio nuevo y se lo maneja con un template de procesos Molinos. Para los usuarios es muy sencillo, porque son los mismos procesos, el mismo modelo, el mismo software y el mismo plan de cuentas. Se necesita algo rápido, y está rápido; porque no hay que salir a desarrollarlo sino que suele estar dentro el estándar. Y para lo que no lo está, SAP nos ofrece

un ambiente de desarrollo e integración que permite cubrir las necesidades no resueltas".

En opinión de Dall'Orso, quienes manejan el negocio lo primero que ven es el número de lo que se paga por licencias. "Por eso nuestro trabajo es siempre tratar de obtener más valor; porque muchas veces no se utiliza más que el 20% o el 30% del sistema. Tenemos que mostrarles ese valor y mostrarles que podemos agregar funcionalidad, fusionar algunas áreas de negocio a través de un mismo proceso y de una misma herramienta".

"Si se le pregunta a cualquier persona de Molinos cuándo fue la última vez que no tuvo servicio de SAP, probablemente ni se acuerde. La herramienta es muy, muy estable."

Gerardo Dall'Orso, Gerente de Sistemas de Molinos

La agilidad es un tema recurrente. "Para nosotros es sumamente sencillo introducir cambios, en un país donde constantemente las regulaciones cambian. Y casi sin tener que tocar el estándar. El valor está en la integración, y en que los cambios son rápidamente implementables. La ecuación cierra por todos los lados: Sistemas está contento, el usuario está contento, y el negocio está contento", finaliza Dall'Orso.