

SAP® Caso de Sucesso Adubos Trevo



“O gerenciamento de projetos da consultoria da SAP permitiu que os integrantes de nossa equipe – representada por dezenas de pessoas de diversas nacionalidades – pudessem se comunicar umas com as outras. Este fator foi essencial para assegurar o sucesso do projeto como um todo.”

Biagio Caetano, CIO, Adubos Trevo.

AT A GLANCE

Sumário

A Adubos Trevo, uma das maiores fabricantes de fertilizantes do Brasil, precisava atualizar sua infra-estrutura de TI e aperfeiçoar seus processos, para crescer e manter-se competitiva no mercado. Por esta razão, a empresa adotou a solução SAP R/3 Enterprise e contratou os serviços de gestão de projetos da SAP.

Indústria

Química

Web Site

www.adubostrevo.com.br

Principais Desafios

- Reduzir os prazos de distribuição de matérias-primas
- Cumprir os requisitos legais e fiscais
- Aumentar o controle dos processos
- Reduzir os custos de manutenção de TI
- Otimizar as equipes internas das atividades rotineiras

Objetivo do Projeto

Substituir os sistemas legados por uma nova solução de ERP

Soluções e Serviços

- SAP R/3® Enterprise, componente disponível no mySAP™ ERP
- Serviços de gestão de projetos da SAP (coordenação de projetos, treinamento, gestão de prazos e planos de trabalho, relatórios de status, controle do andamento dos trabalhos e controle de qualidade)

Porque a solução da SAP foi escolhida

- Maior qualidade/confiabilidade das informações
- Plataforma de TI sustentável a longo prazo
- Ganhos futuros aos negócios no Brasil e no exterior

Destaques da implementação

- Implementação em apenas 9 meses, com 300 usuários
- A conclusão do projeto foi dentro do prazo e orçamento previstos
- Não houve interrupção das atividades corporativas

Principais benefícios

- Automação dos principais processos de negócios
- Distribuição on-line das informações e em tempo real
- Flexibilidade no atendimento das necessidades dos clientes
- Precisão e agilidade na previsão de materiais e dos preços de produtos
- Metas financeiras superadas em 62%
- Aumento no volume de venda em mais de 16%
- Retorno dos investimentos previsto, superado em 36%

Implementação

SAP Consulting

Banco de dados

Oracle 9.2

Plataforma de Hardware

RISC IBM

Sistema Operacional

IBM AIX 5.2

ADUBOS TREVO

Uma das maiores fabricantes de fertilizantes do Brasil automatiza seus principais processos de negócios graças a solução SAP R/3 Enterprise, e utiliza serviços de consultoria da SAP

A Adubos Trevo é uma das maiores fabricantes de fertilizantes do Brasil e possui uma capacidade anual de produção de 2 milhões de toneladas, precisava atualizar sua infra-estrutura de TI para manter-se competitiva no mercado e para aperfeiçoar seus processos, preparando-se para o seu crescimento. Por esta razão, adotou a solução SAP R/3 Enterprise – componente disponível na solução mySAP ERP – e contratou os serviços de consultoria da SAP.

O início do processo foi em 2000, quando a Adubos Trevo foi adquirida por uma das maiores fabricantes internacionais de adubos. Como consequência, a nova diretoria demonstrou interesse em expandir o potencial da empresa no mercado brasileiro.

Como responder mais rapidamente aos pedidos de clientes?

A infra-estrutura de TI da Adubos Trevo estava bastante defasada e colocava a empresa em desvantagem. As informações de cada área tinham que ser frequentemente salvas em arquivos batch para que pudessem ser atualizadas nas demais áreas. Com isso, os resultados de vendas da Adubos Trevo levavam muito tempo para serem consolidadas no sistema de planejamento de produção.

“Este era um problema grave, em função da distância que temos com os nossos fornecedores e fábricas”, admitiu Biagio Caetano, CIO da Adubos Trevo. “Compramos matérias-primas de fornecedores de todo o mundo – África, Europa e Estados Unidos. Além disso, nossas unidades de produção estão distribuídas por todo o território brasileiro. Os pedidos dos clientes podem chegar a qualquer hora e precisam ser atendidos rapidamente. Por isso, nosso maior problema era manter nossos estoques de matérias-primas mais atualizado possível.”

Outro problema, era o fato de que um pedido de matéria-prima da Adubos Trevo podia levar de 45 a 60 dias entre a colocação e a entrega.

“Nossos clientes fazem seus pedidos de acordo com a safra agrícola, o que parece até facilitar nosso planejamento”, afirma Biagio. “Entretanto, nossa estrutura de preços é relativamente volátil.

Os preços podem mudar de acordo com as taxas de câmbio. Isto é, às vezes os clientes aguardam uma taxa de câmbio mais favorável para fazer um grande pedido. Além disso, a composição química exata de um pedido pode mudar de um mês para outro. Nossos clientes efetuam com frequência análises do seu solo e, logo após, é especificada a composição exata dos produtos químicos do fertilizante desejado. Mas nós temos que atender o seu pedido: embora seja um produto personalizado, os clientes exigem sua entrega imediata”.



Definindo as prioridades e os objetivos estratégicos

Quando tomou a decisão de reavaliar sua infra-estrutura de TI, a Adubos Trevo traçou vários objetivos estratégicos: em primeiro lugar, a empresa pretendia ter controle absoluto sobre suas operações e automatizar processos; em segundo lugar, a empresa queria liberar seus profissionais dos processos rotineiros e, em terceiro lugar, viabilizar seu crescimento, almejando melhor fluxo de seus dados estratégicos, maior consistência entre as informações e os objetivos corporativos.

“A contribuição da consultoria da SAP foi de extrema importância para aproximar as diversas culturas e interesses de toda a equipe de projetos e para assegurar que o treinamento local fosse bem sucedido.”

Biagio Caetano, CIO, Adubos Trevo.

Além disso, as empresas brasileiras também tiveram que se adaptar aos requisitos legais e fiscais cada vez mais rigorosos. O governo brasileiro passou a exigir documentação de importações e exportações de matérias-primas, para cada situação. E os bancos de investimentos passaram a demandar visibilidade em tempo real sobre as operações financeiras das empresas.

Desta forma, a Adubos Trevo decidiu implementar as funcionalidades da solução da SAP para o planejamento de seus recursos corporativos. A solução foi implementada em apenas nove meses após a decisão. Desde então, a Adubos Trevo aperfeiçoou seus principais processos de negócios, em toda a sua extensão, da previsão de matérias-primas até a visibilidade sobre os preços para clientes e operações financeiras.

Na verdade, Biagio aponta que o SAP foi um dos principais fatores que favoreceram a Adubos Trevo para o crescimento no ano seguinte. “O ano de 2003 foi de quebra de recordes, seja de produção, seja de volume expedido e indicadores financeiros. O volume expedido foi superado em 16% do que estava planejado, o índice de retorno do investimento foi superado em 36% e a meta financeira em 62%”, complementa o executivo.

Inovação tecnológica: trazendo uma nova visão para a companhia

Todo CIO ou diretor de informática reconhece que o remanejamento da infra-estrutura de TI traz um conjunto inerente de desafios. Principalmente, para uma empresa do porte da Aduvos Trevo, cuja receita anual supera US\$ 500 milhões (2004).

Para a Aduvos Trevo, os principais desafios envolveram o treinamento de usuários - para as diferentes unidades operacionais da empresa, que estão separadas por enormes distâncias geográficas - e a comunicação. “Só para dar um exemplo, a equipe do projeto de TI era formada por profissionais de 11 países, com 11 culturas diferentes,” explica Biagio.

A Aduvos Trevo solicitou auxílio para a área de gerenciamento de projetos da SAP. E na prática, a consultoria da SAP acabou por se transformar no principal fornecedor, gerenciando os consultores locais, quando pertinente, e aplicando uma metodologia de gerenciamento de projetos na implementação da nova infra-estrutura. Esta metodologia compreendeu todos os aspectos da coordenação do projeto: desde o planejamento, definição dos requisitos, controle de qualidade até a estrutura administrativa final.

“A metodologia foi um fator importante”, declara Biagio, “pois ela manteve o foco de todos os participantes em suas atividades. Mas a contribuição da consultoria da SAP também foi vital na coordenação das diferentes culturas e interesses da equipe do projeto para assegurar o sucesso do treinamento local.”



“A gestão de projetos da consultoria da SAP permitiu que os integrantes da equipe - representados por 11 nacionalidades diferentes - pudessem se comunicar uns com os outros. Este fato foi decisivo para o sucesso do projeto como um todo”, comemora Biagio. “Os consultores também orientaram a equipe durante todo o processo de implementação.”

Os gerentes de projeto da SAP também trouxeram sua contribuição à Aduvos Trevo em atividades como gestão de prazos, gestão de planos de trabalho, relatórios de status, controle do andamento dos trabalhos e controle de qualidade.

“A expertise dos consultores da SAP e a parceria foram decisivos nos resultados alcançados. A SAP nos auxiliou a colocar em prática nossa atualização tecnológica e trouxe uma nova visão de longo prazo à companhia, viabilizando um objetivo real de lucro e faturamento à Aduvos Trevo.”

Biagio Caetano, CIO, Aduvos Trevo.

Ganhando competitividade e preparada para o futuro

A Aduvos Trevo, do grupo Yara, está plenamente preparada para o futuro. Graças a solução da SAP, a Aduvos Trevo pôde reduzir o tamanho de suas equipes de planejamento, passando a responder à demanda do mercado com maior precisão e flexibilidade - uma vantagem efetiva no mercado brasileiro de fertilizantes que se caracteriza por ser, de um lado, um mercado de commodities e, de outro, um mercado de produtos personalizados.

“Temos agora uma infra-estrutura de TI inteiramente apta e plenamente preparada para o nosso crescimento”, conclui Biagio.

www.sap.com/contactsap

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™ 

(11/2004)

© 2004 por SAP AG. Todos os direitos reservados. SAP, mySAP, mySAP.com e outros produtos e serviços da SAP aqui mencionados, bem como seus respectivos logos, são marcas registradas da SAP AG na Alemanha e em vários outros países no mundo todo. MarketSet e Enterprise Buyer são marcas registradas conjuntamente e de propriedade da SAPMarkets e Commerce One. Todos os outros nomes de produtos e serviços mencionados são marcas registradas de seus respectivos proprietários.