

Microsoft Customer Solution
Caso de Éxito



Nutricia-Bagó adquirió una visión y una gestión más integral de su Negocio gracias a MBS Solomon

Microsoft Business Solutions–Solomon

“Tomamos el control de la operación de manera integral, respondiendo a las exigencias de una Compañía Corporativa”.

Pablo Chiodo

Gerente de Proyectos
Nutricia-Bagó S.A.

La empresa contaba con un software ERP (Enterprise Resource Planning) que limitaba su operatoria.

Dos aspectos eran críticos para Nutricia-Bagó en aquel entonces:

En el plano local, la posibilidad de obtener fácilmente información operativa y de gestión acorde a las necesidades y requerimientos cambiantes de la empresa.

En el plano internacional, la posibilidad de ajustarse a los múltiples requerimientos de la corporación, que había lanzado un programa para estandarizar sus 70 filiales en el mundo, siendo la Argentina el primer país fuera de Europa en implementar el programa de estandarización.



PROFILE DEL CLIENTE	SITUACION DEL NEGOCIO	SOLUCION	BENEFICIOS
Multinacional de origen holandés, dedicada a la nutrición especializada. Número 1 en BabyFood y Número 2 en Clinical en 2004.	La empresa carecía de herramientas que soportaran adecuadamente su gestión, tanto a nivel local como internacional.	La flexibilidad de Microsoft® Business Solutions - Solomon permitió incorporar fácilmente los estándares corporativos e integrar el producto con otras aplicaciones de negocios.	<ul style="list-style-type: none">§ Visión y gestión integral del negocio§ Revisión de los procesos internos§ Adecuación a los estándares corporativos§ Reducción significativa de las Horas hombres

Microsoft*

“Entre los motivos que más influyeron en la selección, podemos mencionar la facilidad de parametrización que ofrecía Solomon y la resolución de las deficiencias que detectábamos en nuestro módulo financiero.”

Pablo Chiodo
Gerente de Proyectos
Nutricia-Bagó S.A.

La empresa

Nutricia-Bagó nació en el año 2000 a raíz de un Joint-Venture entre dos empresas líderes del mercado como lo son Nutricia y Bagó. La participación mayoritaria, corresponde a Nutricia, con el 51%, y el gerenciamiento lo lleva adelante el Grupo Numico, formado por la unión de Nutricia y Milupa.

La compañía posee actualmente 2 Divisiones: BabyFood y Clinical. En la primera, se destacan sus dos marcas más importantes: Nutrilon y Vital Infantil. En la segunda, , LK-Adultos, Nutrison, Fortisip productos metabólicos Milupa y otros productos de nutrición enteral para adultos, En total, la empresa posee alrededor de 60 productos en el mercado, es número uno en Baby Food y número dos en Clinical, capturando una creciente participación de mercado.

Es importante destacar que, de todo el Grupo Numico en América latina, Argentina es el país que más creció en participación en el mercado.

La empresa posee una planta propia en Garín, Provincia de Buenos Aires, pero

cuenta también con producción de terceros. Toda la producción de líquidos elaborados por Milkaut para Nutricia es realizada bajo controles, metodología e insumos provistos por esta. La empresa responde a estándares corporativos y de calidad, como las certificaciones ISO y otras normas tales como GMP y HACCP.

De las empresas del grupo, Kasdorf es el punto de suministro para toda América Latina y produce para las tres compañías del Holding. Ellas están representadas por Nutricia-Bagó (la empresa local), Support (la comercializadora exclusiva de Brasil), y NAI (su símil para el resto de América Latina, con excepción de Argentina y Brasil).

Actualmente el grupo nuclea a mas de un centenar de empleados, distribuidos entre Nutricia-Bagó y Kasdorf.

La situación

Los desencadenantes que impulsaron el proceso de evaluación fueron las múltiples restricciones que imponía la solución financiera de su anterior sistema de

*Tipos de Cambio por Fecha (24.271.00)

(F4 para tabla/row)

	Fecha Efectivo	De	A	Clave Tipo Cambio	Multiplicar/ Dividir	Tipo Cambio	Inverso Tipo Cambio	Método Cálculo Automático
1	4/31/2005	US\$	BAS	VEND	Multiplicar	2.897260000	0.345345134	Ninguno
2	5/31/2005	US\$	BAS	CCAM	Multiplicar	2.897260000	0.345345134	Ninguno
3	5/31/2005	EURD	BAS	CCAM	Multiplicar	3.950280000	0.253076705	Ninguno
4	5/23/2005	US\$	BAS	VEND	Multiplicar	2.900000000	0.344827936	Ninguno
5	5/23/2005	EURD	BAS	VEND	Multiplicar	3.711000000	0.269463146	Ninguno
6	4/30/2005	US\$	BAS	CCAM	Multiplicar	2.906059000	0.344108636	Ninguno
7	4/30/2005	EURD	BAS	CCAM	Multiplicar	3.765380000	0.265577445	Ninguno
8	3/31/2005	US\$	BAS	CCAM	Multiplicar	2.926512000	0.341888172	Ninguno
9	3/31/2005	EURD	BAS	VEND	Multiplicar	3.990000000	0.250164557	Ninguno
10	3/31/2005	EURD	BAS	CCAM	Multiplicar	3.792660000	0.263661188	Ninguno
11	3/30/2005	EURD	BAS	CCAM	Multiplicar	3.990000000	0.250164557	Ninguno
12	2/28/2005	US\$	BAS	CCAM	Multiplicar	2.931138000	0.341164421	Ninguno
13	2/28/2005	EURD	BAS	CCAM	Multiplicar	3.895810000	0.257346600	Ninguno
14	1/31/2005	US\$	BAS	CCAM	Multiplicar	2.927688000	0.341758829	Ninguno
15	1/31/2005	EURD	BAS	VEND	Multiplicar	3.813635000	0.262247019	Ninguno
16	1/31/2005	EURD	BAS	CCAM	Multiplicar	3.813635000	0.262247019	Ninguno
17	12/31/2004	US\$	BAS	VEND	Multiplicar	2.978823000	0.335708061	Ninguno
18	12/31/2004	US\$	BAS	CCAM	Multiplicar	2.978823000	0.335708061	Ninguno
19	12/31/2004	EURD	BAS	VEND	Multiplicar	4.057495000	0.244458911	Ninguno
20	12/31/2004	EURD	BAS	CCAM	Multiplicar	4.057495000	0.244458911	Ninguno
21	11/30/2004	US\$	BAS	CCAM	Multiplicar	2.996081000	0.335086734	Ninguno
22	11/30/2004	EURD	EURD	VEND	Multiplicar	3.973000000	0.251628938	Ninguno
23	11/30/2004	EURD	BAS	CCAM	Multiplicar	3.930110000	0.254445804	Ninguno
24	11/15/2004	EURD	EURD	CCAM	Multiplicar	3.875000000	0.259054516	Ninguno
25	10/31/2004	US\$	BAS	SPOT	Multiplicar	2.983473000	0.335179829	Ninguno
26	10/31/2004	US\$	BAS	CCAM	Multiplicar	2.983473000	0.335179829	Ninguno
27	10/31/2004	EURD	BAS	SPOT	Multiplicar	3.800090000	0.263184432	Ninguno
28	10/31/2004	EURD	BAS	CCAM	Multiplicar	3.800090000	0.263184432	Ninguno

Equivalencia Unitaria Monedas

Tipos de Cambio por Fechas (Módulo Financiero)

gestión, obligando a la Dirección a buscar una solución alternativa integral. Las limitaciones tenían que ver con la gestión multi-monetaria y el control de costos por unidad de negocios.

Por aquel entonces, la Corporación había lanzado un proyecto denominado "Standard Numico Account Program", también conocido por sus siglas SNAP. Consistía en la estandarización del plan de cuentas corporativo para sus más de 60 filiales en el mundo, un proceso similar al que ya estaban llevando a cabo otras empresas multinacionales de diversas industrias.

Era imperioso que la nueva Solución soportara todos estos requisitos, y además pudiera integrarse de manera transparente con la herramienta de Planificación y Control de la Producción de la compañía.

La solución

Una solución integral al problema obligaba a atender simultáneamente los requerimientos del Proyecto SNAP y las deficiencias del software financiero.

Se inició entonces un proceso de evaluación, que demandó un año. A la cabeza del proyecto estuvo el Lic. Pablo Chiodo, por entonces Gerente de Sistemas y actualmente Gerente de Proyectos de la Compañía.

El primer paso fue elaborar una lista de requerimientos que condensaba los aspectos más críticos de la operación del negocio de Nutricia-Bagó. Entre los productos evaluados se incluyó a JD.Edwards®, BAAN®, MS Solomon®, Macola® y la nueva versión de Visual Manufacturing®, el producto a reemplazar.

El proceso finalizó en Octubre de 2003 y la elección recayó en Microsoft® Business Solutions-Solomon. Los aspectos que más influyeron en la definición fueron los siguientes:

- 1) la flexibilidad de Solomon para adaptarse a los requerimientos de la implantación del Proyecto SNAP;
- 2) la solución a todas las deficiencias de la gestión multi-monetaria que presentaba el producto anterior;
- 3) una Solución World Class con una relación costo-beneficio adecuada para el mercado medio;
- 4) la experiencia de Code Consultores en la implementación de Soluciones de este tipo en empresas similares a Nutricia-Bagó (corporaciones, alimentos, etc.).

Bajo estas consideraciones, Solomon fue implementado para las áreas de Finanzas y Distribución. Corriendo sobre un servidor biprocesador con 2 Gb de memoria RAM.

El sistema operativo utilizado fue Windows 2000 Server sobre SQL Server 2000 como motor de base de datos.

El proyecto se llevó adelante con el Project Líder, Pablo Chiodo, más un grupo de usuarios claves designados a tal efecto. En total, se involucraron 7 personas de la Compañía.

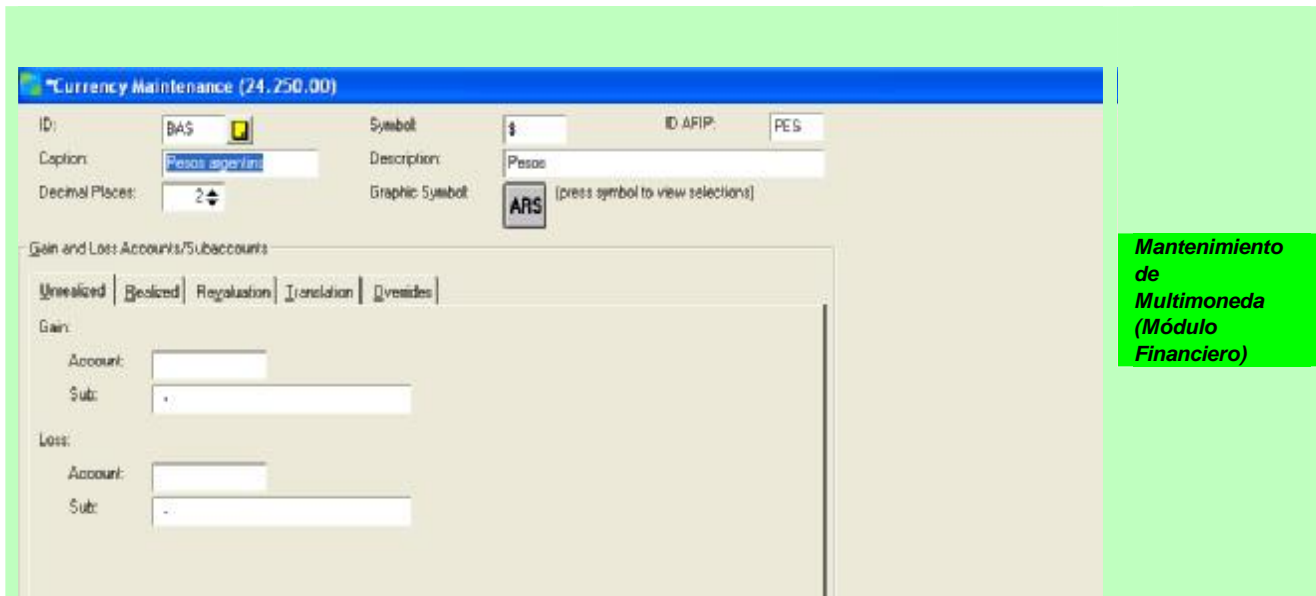
En menos de 6 meses, Solomon era una realidad para la Nutricia-Bagó. Para Octubre de 2004, ya se habían realizado los cierres trimestrales corporativos y hacia fin de ese mismo año, todo el detalle del ejercicio estaba corriendo en Solomon, sin ningún tipo de desdobles en otro sistema.

"Finalmente, Solomon fue el sistema ordenador de la gestión operativa."

Pablo Chiodo

Gerente de Proyectos
Nutricia-Bagó S.A.

Microsoft



Mantenimiento de Multimoneda (Módulo Financiero)

Beneficios

La implementación de Solomon dio lugar a un reordenamiento interno que brindó rápidamente mayor claridad en el monitoreo de las operaciones. Esto generó mayor confiabilidad en la información resultante y eliminó horas-hombre dedicadas a realizar ajustes y correcciones de toda índole.

Gracias a Solomon, Nutricia-Bagó cuenta actualmente con alertas tempranas de situaciones que no se detectaban, lo que permite corregir desvíos en tiempo y forma.

Beneficio 1: Visión y gestión integral del Negocio

Con Solomon, Nutricia-Bagó ganó una visión más global de sus operaciones.

Aspectos críticos como:

- la administración financiera

- el análisis de costos

- la administración presupuestaria

- y la gestión de su producción,

quedaron resueltos de manera integrada en una única solución

Beneficio 2: Mejora de procesos

Para garantizar el éxito del proyecto no bastaba con la incorporación de nueva tecnología. Por el contrario, para lograr una real mejora de productividad era necesario revisar y eventualmente redefinir todos los procesos internos de la compañía, y en este aspecto la experiencia de Code Consultores fue muy importante.

Beneficio 3: Adecuación a los estándares corporativos

Solomon ayudó a eliminar la brecha entre la información que producía la filial Argentina y los nuevos requerimientos corporativos.

En el nuevo escenario, una única base de datos condensa toda la información financiera de la compañía, y de ella se extrae sin dificultad toda la información que se envía al exterior.

Beneficio 4: Reducción de Horas-Hombre

La mejora en la información de gestión redundó rápidamente en la disminución de horas improductivas dedicadas a la administración, los cierres contables, la generación de los diarios mensuales y los reportes al exterior.

Microsoft

Microsoft Business Solutions ofrece un amplio rango de aplicaciones de Negocios integradas, de punta a punta y servicios diseñados para la pequeño y mediano y gran negocio, cada vez más conectado con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para más información sobre Microsoft Business Solutions:
<http://www.microsoft.com/businesssolutions/>

Software y Servicios

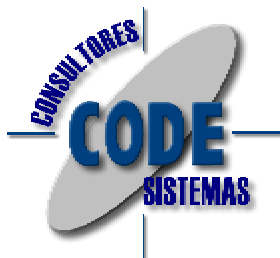
Microsoft® Windows®
Microsoft Office System
Microsoft Windows Server System™

- MS Windows Server™
- MS SQL Server™

Hardware

Servidor "X235" de IBM®,
biprosesador con 2 Gb de
memoria RAM

Code Consulting Services



Software para Negocios Ágiles

Para más información:

<p>Nombre del Partner : CODE Consultores</p> <p>En Argentina Tel:+54 (011) 4394-4353 Dirección: Maipú 521 Piso 1B (1006) Buenos Aires</p> <p>En Chile Tel. +56 (2) 369-5602 Alcántara 200 Piso 6 Las Condes, Santiago Mail: marketing@code.com.ar www.grupocode.com</p>	<p>Nutricia-Bagó S.A.</p> <p>Tel: +54 (011) 5354-5400</p> <p>Marcelo T. De Alvear 590 1er. piso (C1058AAF) Ciudad de Buenos Aires http://www.nutricia-bago.com.ar</p>	<p>© 2003 Microsoft Corporation. All rights reserved.</p> <p>This case study is for informational purposes only. MICROSOFT MAKES NO WARRANTIES, EXPRESS OR IMPLIED, IN THIS SUMMARY.</p> <p>Microsoft, JD.Edwards, BAAN, Macola, Visual Manufacturing, IBM are either registered trademarks or trademarks of Microsoft Corporation in the United States and/or other countries. The names of actual companies and products mentioned herein may be the trademarks of their respective owners.</p>
--	--	---

Microsoft