

# Procesador de Carne Selecciona un Moderno Sistema ERP para Mantenerse al Ritmo de su Rápido Crecimiento.

## VISIÓN GENERAL DEL CLIENTE

- Miles de millones de dólares de ingresos.
- Más de 4,500 empleados
- Empresa privada
- De propiedad familiar
- Opera cuatro plantas de sacrificio, dos plantas de carne molida, tres plantas de procesamiento listas para la venta y dos plantas de cocina.
- Suministra más de cinco millones de libras de productos de carne de res al día y es el proveedor de carne de res magra más grande de los Estados Unidos.

## CÓMO OPERA EL CLIENTE

La integración vertical permite a la empresa controlar todos los aspectos de la producción de carne de res. Se asocia con ganaderos y opera corrales de engorde, asegurando que el ganado sea alimentado según sus estándares. Además de sus capacidades de procesamiento, la empresa opera su propia línea de transporte, proporcionando productos desde la granja hasta la mesa. La empresa suministra carne de res a los mercados minoristas de comestibles y servicios de alimentos de los Estados Unidos, programas federales de almuerzos escolares y al ejército americano en todo el mundo. También exporta a mercados en 38 países.



## BENEFICIOS PREVISTOS DE LA INICIATIVA DE ERP



Reducción en el tiempo empleado en recibir e ingresar manualmente pedidos.



Reducción en el tiempo empleado en pronosticar la demanda.



Mejora en la visibilidad de la información en tiempo real en toda la empresa.

## DESAFIOS DEL CLIENTE

El sistema ERP actual del cliente fue seleccionado e implementado hacia más de 20 años. Desde entonces, la empresa había duplicado su tamaño. Como resultado, el sistema heredado presentaba varios desafíos para la dirección de la empresa.

Desde el punto de vista empresarial, la naturaleza de "pantalla verde" del sistema dificultaba que los usuarios clave obtuvieran las ideas comerciales necesarias para operar su negocio de la manera más rentable. Para llenar esta brecha, proliferaron muchas hojas de cálculo, lo que resultó en la duplicación de datos, ineficiencias laborales y la falta de una única fuente de verdad para los datos operativos y financieros.

Desde el punto de vista tecnológico, encontrar recursos de desarrollo para adaptar y mejorar continuamente esta plataforma envejecida se volvió difícil.

La empresa requería una plataforma ERP moderna que pudiera evolucionar con el negocio a medida que continúa creciendo. La empresa también necesitaba habilitar eficiencias en la mano de obra y obtener una mejor comprensión de las condiciones comerciales.



**Rich Goluskin, Director de Servicios al Cliente**  
Panorama Consulting Group

---

***ASESORAMOS AL CLIENTE SOBRE LO QUE DEBÍAN ESPERAR DURANTE LAS DEMOSTRACIONES DE ERP. ESTO LES PERMITIÓ ESTABLECER EXPECTATIVAS PARA LOS ASISTENTES A LAS DEMOSTRACIONES Y CAPACITAR A ESTOS EMPLEADOS PARA DISCERNIR LO QUE ERA MÁS IMPORTANTE.***

## NUESTRO ENFOQUE



Panorama asistió al cliente en su proceso de selección de ERP, que incluyó trabajos para optimizar los procesos comerciales y desarrollar un plan de gestión del cambio.

A lo largo de estos flujos de trabajo, Panorama buscó oportunidades para mejorar la puntualidad, precisión, protección y coherencia de los datos del cliente.

Después de la planificación inicial, el trabajo comenzó en serio con más de 30 talleres de requisitos empresariales realizados en cinco instalaciones diferentes, que representaban las operaciones de cosecha, procesamiento de carne molida, alimentos listos para su venta en envases y alimentos preparados de la empresa.

Si bien se identificaron aproximadamente 600 requisitos funcionales, uno de los desafíos más apremiantes para el cliente fue encontrar una única solución de software que pudiera abordar adecuadamente las necesidades comerciales de sus múltiples operaciones: funcionalidad de lista de materiales inversa para sus operaciones de cosecha, fabricación de procesos dinámicos y basados en fórmulas para sus instalaciones de carne molida, y fabricación de alimentos más tradicional para sus plantas de alimentos preparados.

Panorama abordó este desafío investigando, identificando y evaluando diferentes tipos de proveedores de software, incluidos aquellos estrechamente relacionados con la industria de la proteína, así como otros que tenían sólidas capacidades en procesamiento de alimentos y fabricación basada en procesos.

## RESULTADOS DE LA SELECCIÓN

Panorama involucró a ocho proveedores altamente calificados en un proceso de evaluación inicial que posteriormente redujo esa lista a tres candidatos en la lista corta de proveedores.

Los proveedores preseleccionados pasaron por un extenso proceso de demostración para mostrar las capacidades de sus productos utilizando guiones específicamente desarrollados para reflejar las necesidades críticas del cliente. Después de las demostraciones, dos proveedores emergieron como finalistas, cada uno con sólidas capacidades y credenciales.

Panorama ayudó al cliente con un modelo de selección que finalmente condujo a la selección de Infor M3 como la solución preferida del proveedor.

Luego, Panorama trabajó con el cliente para obtener los mayores descuentos por parte del proveedor y garantizar términos que se ajustaran a las necesidades comerciales del cliente.

Panorama ha sido contratado para ayudar aún más al cliente con la supervisión del proyecto y revisiones de aseguramiento de calidad durante su proceso de implementación.

## RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACIÓN

Panorama espera que la implementación de Infor M3 resulte en los siguientes beneficios en todos los segmentos comerciales del cliente:

### Ahorro de tiempo en áreas que incluyen, pero no se limitan a:

- Reducción del tiempo dedicado a localizar y gestionar la información del cliente.
- Reducción del tiempo dedicado a gestionar y reportar manualmente la trazabilidad del producto.
- Reducción del tiempo dedicado a pronosticar la demanda.
- Reducción del tiempo dedicado a determinar las necesidades de material por ubicación.
- Reducción del tiempo dedicado a enrutamiento de camiones y programación de recogidas y entregas.
- 

### Otros beneficios comerciales en áreas que incluyen, entre otras cosas, pero sin limitarse a ellas:

- Aumento de la eficiencia en la entrada de pedidos mediante el uso de portales y EDI.
- Mejora de las capacidades de trazabilidad del producto.
- Reducción de desperdicio de materiales crudos.
- Reducir los costos de envío mediante la consolidación en todos los segmentos comerciales.
- Mejora de la visibilidad de la información en tiempo real en toda la empresa.
- Reducción de riesgos de cumplimiento.
- Mejora de la velocidad de negocio y capacidad de respuesta mediante el aumento de las capacidades móviles.
- Mejora de la precisión del inventario.