

MIT

La automatización amenaza ahora también a los ejecutivos.

Technology
PUBLISHED BY MIT
Review

INFOTECHNOLOGY

Año 21
N° 247
Abril 2018
\$70
Recargo Interior \$ 3

Infotechnology.com
Information Technology
@infotechnology

CON EL PELOTERO NO ALCANZA

Para imitar de verdad el modelo de Silicon Valley, las empresas argentinas están pasando de invertir en oficinas "cool" a repartir la torta. ¿Funcionará?



Testers. Cuando todo el software está roto, los errores son negocio.
Buen comer. La prometida revolución sibarita se da en el laboratorio.

INFORMACIÓN QUE SALE DEL POZO

Con una inversión de US\$ 100.000, el operador petrolero con locaciones en Salta y Formosa High Luck Limited implementó, con Adonix, el ERP en Cloud y multiplataforma Sage X3.

Por Laura Siri

Cuando se piensa en petroleras, se tiende a pensar en grandes corporaciones. Sin embargo, entre los operadores de pozos hay empresas que son medianas y necesitan un ERP no muy costoso, pero adaptado a sus particulares desafíos. Es precisamente el caso de la sucursal argentina de High Luck Group Limited, perteneciente al grupo New Times Energy Corporation. Aunque su casa central está en Hong Kong y tiene pozos en los Estados Unidos, en la Argentina no tiene más que unos cincuenta empleados y algunos subcontratistas para operar sus proyectos en Tartagal y Morillo (Salta). Así como en Palmar Largo (Formosa). Y, según informa el controller de la empresa, Norberto Barrionuevo, la facturación generada con estos emprendimientos es de entre US\$ 10 US\$ 12 millones anuales. High Luck está en la Argentina desde 2008 y, hasta abril de 2017, utilizaba un ERP de Tango que, según Barrionuevo, requería mucho trabajo manual y operación fuera del sistema. “Se tardaba más en preparar los reportes que en analizarlos. Nuestra actividad, además, en un gran porcentaje se mide en dólares,

lo cual también creel complejidad. Tampoco estaban integrados en el sistema nuestros procedimientos administrativos, como compras, solicitudes, recepción de servicios o materiales, consolidación de informes o autorizaciones de inversiones importantes”, indica. Hacía falta, entonces, un sistema para gestionar mejor, pero sin incurrir en un gasto excesivo.

Como les resultaba importante que cada alta, baja o modificación se replicara en tiempo real en todas las locaciones de la empresa, pensaron que lo mejor era un sistema en nube. Sin embargo, necesitaba ser una solución que no requiriera excesivo ancho de banda porque las áreas donde operan se encuentran en lugares muy inhóspitos o alejados de los centros urbanos. Luego de evaluar distintas alternativas, se decidieron por Sage X3, una solución web, multiplataforma y muy parametrizable, adaptada a las necesidades de la exploración y producción de yacimientos de petróleo y gas. Este producto del Grupo Sage es comercializado, implementado, soportado y mantenido por Adonix Argentina. “Hicimos una serie

de pruebas antes de decidirnos y resultaron satisfactorias, aunque tuvimos que recurrir a enlaces satelitales como backup, porque la conectividad se podía caer”, relata el controller de High Luck.

Además, consultaron con la petrolera Roch, cliente de Adonix desde 2007, que les habló positivamente de su experiencia como uno de los más de 1.000 usuarios de Sage X3 en nuestro país.

Otro de los motivos por los que eligieron esta solución es porque es un producto multinacional, con implantaciones en muchos países y adaptable a las diversas legislaciones. También consideraron que cuesta menos que otros grandes ERP del mercado y que sus tiempos de implementación son rápidos y flexibles. En cuanto a características técnicas, el producto tiene una interfaz de portales y de definición de circuitos que permite que cuando un usuario se conecta no vea excesivas opciones de menú, sino solamente las necesarias, con portales con una serie de consultas fijas. Por ejemplo, los pagos que tiene que realizar ese día o las expediciones que tienen que salir en esa jornada.



Esto facilita la usabilidad. Por otra parte, las customizaciones necesarias debidas, por ejemplo, a cambios legales o impositivos, las realiza directamente Adonix Argentina, en un lenguaje propio de cuarta generación que permite programar en forma muy rápida.

Otro aspecto que resultó de interés es que Sage X3 utiliza arquitectura orientada a servicios (SOA, en inglés). Es

”

Antes, se tardaba más en preparar los reportes que en analizarlos.”

– Norberto Barrionuevo,
controller de High Luck.

decir que, si hay que hacer interfaces con otros productos, es posible conectarse mediante web services, tanto para recibir información como para transmitirla. Justamente, resalta Barrionuevo, en el futuro les interesaría aprovechar la posibilidad de hacer interfaz entre Sage X3 y los sistemas que utilizan para gestionar la producción de petróleo, el interbanking y el seguimiento de los costos de

perforaciones. Hasta el momento High Luck implementó de Sage X3 las partes de contabilidad, tesorería, stock de repuestos para sus diferentes almacenes, ventas y compras. Esto último incluye los necesarios pasos del workflow de aprobaciones. Está implementándose el módulo de bienes de uso, que requirió una adaptación porque en la industria petrolera no se estila calcular

las amortizaciones por años, sino por otra fórmula. Adonix también hizo especialmente para High Luck un proceso de autorización de pagos, así como incorporó un módulo de control presupuestario. La inversión total fue de unos US\$ 100.000.

Desafíos de la implementación

El proyecto se cerró a nivel comercial a fines de agosto de 2016, con la intención de terminarlo en seis meses. Xavier Buxade, quien supervisó el trabajo del lado de Adonix, lo explica de esta manera: “A finales de octubre ya teníamos listo el diseño. Luego de ponernos de acuerdo con algunos cambios o contingencias, llegamos a noviembre pudiendo empezar con la fase de producción, que implica realizar las parametrizaciones y las definiciones funcionales de los desarrollos para que los programadores puedan realizar esos cambios. Nos faltaba terminar la fase de producción, la capacitación, la UAT (User Acceptance Testing, o pruebas unitarias de cada uno de los procesos), el pre-life o simulación del lanzamiento, y luego el lanzamiento en sí. Es decir que teníamos sólo dos meses que incluían enero y febrero, cuando la gente se va de vacaciones”. Por lo tanto, se vieron ante la coyuntura de tener que considerar la conveniencia de posponer la salida en vivo. Tanto Barrionuevo como Buxade consideraban que lo ideal sería salir en mayo de 2017, para asegurar que todo se probara bien y que la capacitación se completara. Pero la casa matriz en Hong Kong

quería sí o sí comenzar el 1 de enero, porque esa era la fecha de inicio del ejercicio anual y no deseaban que la contabilidad del 2017 se repartiera entre Sage X3 y el sistema anterior. ¿Cómo lo solucionaron? “Les propusimos arrancar en mayo — cuenta Buxade—, pero habiendo parametrizado la parte contable desde el primero de enero, con una interfaz automática desde el sistema Tango que ellos usaban hacia Sage X3, de manera que a fin del año iban a tener el ejercicio completo en nuestra solución. Y luego iríamos avanzando con el resto de las áreas, como los módulos de compras, de stock y facturación. Eso solucionó la necesidad, pero igual la central consideró que mayo era muy tarde, que como máximo tenía que ser abril. Lo aceptamos y lo logramos. Para ello, suprimimos la fase de pre-life y la reemplazamos con mayor soporte al usuario durante la salida en vivo. Quedaron algunos desarrollos pendientes, pero los fuimos entregando.” Claro está, lo ideal hubiera sido disponer de más tiempo. Por eso el jefe contable de High Luck Argentina, Facundo Diez Barrantes, reconoce que “la capacitación no fue tan extensa como sugería el proveedor”. En lugar de entrenarse durante tres meses, lo hicieron en un mes. “Recomendaría tomar todo el tiempo de capacitación que propone Adonix, porque tuvimos que hacer varios ajustes en vivo en abril y mayo, hasta que cada área y usuario se fue acostumbrando. Igual el sistema es muy intuitivo”, menciona.

HIGHLIGHTS

Objetivo de negocio: Reemplazar el ERP Tango que usaba la empresa por otro más apropiado para el sector petrolero.

Inversión: Licencias. U\$S 25.000 (14 concurrentes); consultoría. U\$S 75.000; Mantenimiento, bonificado.

Plazo de implementación: 8 meses (septiembre de 2016 a abril de 2017).

Líderes de proyecto: Norberto Barrionuevo, por High Luck y Xavier Buxade, por Adonix.

Tecnología

Solución: Sage X3 versión 9 (en vías de actualizar a versión 11)

Proveedor: Adonix.

IT CORPORATIVA

Software:

Office 365, Datawell (control de campañas de perforaciones)

Hardware:

2 Servidores HP proliant. 17 servidores virtuales Microsoft Windows Server 2012, routers Mikrotik.

Comunicaciones:

Fibra óptica, INTEGRA simétrico (Telecom). ADSL, Coaxil, Vsat, Radio enlaces AnyLink en Ingeniero Juárez y Palmar Largo. VPN entre Salta, Tartagal, Palmar y Hong Kong.

Los resultados

Diez Barrantes reconoce que la transición costó, pero su valoración es positiva: “He trabajado con otros ERP y, para mí, Sage X3 es un software más avanzado que el que teníamos antes. Sí es cierto que estaba acostumbrado a acomodar ciertas informaciones con tablas dinámicas o filtros y, con Sage X3 los informes ya salen digitalizados en PDF y hacer las exportaciones a Excel a veces requiere un pequeño trabajo adicional. Pero es un tema menor, vinculado a cómo uno estaba habituado a trabajar. Porque, obviamente,

la idea es que los informes se hagan en el mismo sistema y que la gema de la casa matriz en Hong Kong pueda ingresar a verlos, no que les tengamos que pasar una planilla Excel”. Y reflexiona: “Es muy importante para nosotros como empresa operadora de petróleo que a fin de año ya la gente está bastante acostumbrada y no ha encontrado mayores inconvenientes. Además, es muy bueno poder trabajar desde internet desde cualquier lugar, sin necesidad de estar todo el tiempo en la oficina. Las distancias entre nuestras locaciones son considerables pero la conexión con Sage X3 es directa. Entonces, cualquier carga de información en una se refleja directamente en las otras”. La conclusión de Norberto Barrionuevo es que “antes, los movimientos de altas, bajas y modificaciones en los inventarios se hacían en forma manual. Hoy, se hacen automáticamente. También se hacen mejores informes analíticos de proveedores. Uno de los reportes que hacemos, por ejemplo, lo sacamos el día siete del mes, cuando antes se podía tener recién para el día 15. Para nosotros, el retorno de la inversión viene dado por poder dedicar más tiempo al análisis de la información que a su armado. También, si bien no está todo traducido, es importante que podamos ingresar las cosas en inglés, porque así se lo podemos mandar tal cual a la casa matriz en Hong Kong”. En síntesis, pueden cerrar los resultados mensuales mucho más rápido, tienen antes la información y pueden hacer un control de gestión mucho más detallado que antes. IT