ALTOS HORNOS DE MÉXICO.
MEJORANDO LA TRANSPARENCIA Y EFICIENCIA MEDIANTE E-PROCUREMENT.

DATOS

Industria
Procesos de producción continua-Producción de metales primarios

Ingreso
USD $2.6 mil millones

Empleados
20,370

Oficinas Centrales
Monclova, Coahuila, México

Página Web
www.ahmsa.com

Soluciones y Servicios SAP®
Habilitando un modelo de negocio de e-Procurement mediante la solución SAP® Supplier Relationship Management

Socio Implementador
Deloitte

Altos Hornos de México S.A.B.de C.V. (AHMSA), la siderúrgica integrada más grande del país, buscaba mantener el funcionamiento de su cadena de suministros sin problemas, aún cuando se pronosticaban incrementos en las requisiciones. AHMSA escogió la solución SAP® SRM para crear un nuevo y más robusto sistema de abastecimientos con mayor transparencia, reducción en los tiempos de respuesta de las licitaciones, y menores costos de abastecimiento.

AHMSA
ALTOS HORNOS DE MEXICO

Principales Retos
- Disminución de costos transaccionales
- Reducción en tiempo de ciclo de licitación
- Mejorar análisis de datos
- Obtener mejor control y visibilidad con un incremento en la transparencia del negocio
- Hacer frente a nuevos volúmenes de operación e incrementos en la complejidad de las transacciones
- Integrar la solución de abastecimientos con el sistema SAP® ERP

Por qué SAP fue seleccionado
- Integración natural con la solución SAP® ERP
- Soporte de la solución para procesos de negocio robustos y seguros
- Soporte con Mejores Prácticas de Industria
- Fuente única para información de negocio certera
- Reputación confiable de SAP como proveedor de soluciones empresariales

Mejores Prácticas en la implementación
- Compromiso y apoyo por parte de la Alta Dirección
- Alineación de procesos, personal y tecnología con el nuevo modelo de negocio
- Aprovecha la experiencia en implementaciones previas del Socio Implementador
- Asegurar participación activa y constante de los usuarios de negocio

Bajo Costo de Pertenencia
- Escalabilidad que soporta el crecimiento futuro sin inversión adicional
- Eliminación de sistemas desarrollados internamente de alto mantenimiento
- Reducción del uso de papel al automatizar procesos
- Generación automática de reportes sin la intervención de TI
- Solución estándar que facilita futuras actualizaciones

Beneficios Financieros y Estratégicos
- Mejorar el Flujo de Efectivo así como en la disponibilidad de Capital de Trabajo
- Mejorar los precios de los bienes comprados
- Mayor velocidad para tomar decisiones con información en tiempo real
- Mejorar la exactitud e integridad de la información
- Mejorar la productividad del personal
- Incrementar la colaboración, evaluación y negociación con proveedores
- Optimizar la visibilidad de los patrones de gasto mediante un mejor reporteo
- Mejorar la flexibilidad y velocidad para cambios de proveedor

Beneficios Operativos

Indicador de Desempeño	Impacto
Tiempo de ciclo para subastas electrónicas	-78%
Tiempo de ciclo para licitación estándar	-29%
Costo de bienes/servicios adquiridos en subastas electrónicas	-26%
Número de proveedores invitados a las subastas electrónicas	+93%
Costos de mantenimiento de sistemas desarrollados internamente	-50%
Disponibilidad en línea de evaluación a proveedores	+100%

"Con SAP® SRM, hemos mejorado la transparencia de nuestros procesos de abastecimiento interna y externamente. Ahora nuestros proveedores tienen una mayor visibilidad del proceso completo de licitación."

José Luis Muñoz, Administrador SAP Abastecimientos, Altos Hornos de México S.A.B. de C.V.

www.sap.com/mexico/contactsap

Aprovechando e-Business en una compleja cadena de suministros

Altos Hornos de México S.A.B. de C.V. (AHMSA) es la mayor siderúrgica integrada de México, sus dos plantas acereras producen alrededor de 3.7 millones de toneladas anuales de acero líquido por año. La operación de AHMSA inicia en sus propias minas con la extracción de minerales de fierro y carbón y termina con la fabricación de productos de acero de alto valor agregado y gran calidad.

AHMSA reconoce el valor de usar las tecnologías más avanzadas disponibles en el mercado. Esto aplica tanto para impulsar sus procesos de negocio internos, así como sus procesos de producción. Siguiendo esta filosofía AHMSA ha adoptado el e-Procurement como una herramienta de soporte para la compañía a la hora de realizar cualquier tipo de compra, desde materia prima hasta insumos de oficina. Tal como lo señala Jose Luis Muñoz, Administrador SAP Abastecimientos: "Las empresas deben ocuparse por iniciar operaciones bajo modelos de e-Business hoy, ya que de no hacerlo corren el riesgo de no hacer Business mañana".

En el pasado, AHMSA gestionaba sus procesos de abastecimiento mediante dos sistemas desarrollados internamente. Sin embargo eventualmente estos sistemas no podrían soportar la demanda creciente a gran escala de los usuarios, la cual era cada vez más compleja. "Nosotros sabíamos que nuestros sistemas de abastecimiento no podrían manejar el crecimiento en volumen de las requisiciones de compra, sin que esto implicara un significativo incremento en costos y mayores tiempos de ciclo", señala Muñoz.

AHMSA seleccionó la solución SAP® Supplier Relationship Management (SAP® SRM) para crear un único sistema de abastecimiento e incrementar la transparencia de sus procesos. Gracias a que AHMSA además era usuaria de la aplicación SAP® ERP, la elección permitió a la compañía una integración natural y precisa en los procesos de negocio.

Alineando el Proyecto con los Procesos de Negocio

La empresa siderúrgica trabajó de manera cercana con su Socio Implementador Deloitte para asegurar una implementación exitosa de la solución SAP® SRM. Muñoz señala que la alineación de procesos, personal y tecnología con el nuevo modelo de negocio fue el primer paso crítico del proyecto. "Para decidir la implantación de un modelo de e-Business en una compañía, lo único importante es lograr un buen business para la empresa, la e es lo de menos" agrega Muñoz.

Forjando Nuevas Eficiencias

El día de hoy en el interior de AHMSA los procesos de e-Procurement han ofrecido un incremento en la eficiencia, mejor cumplimiento y mayor productividad. Por ejemplo, la siderúrgica ha disminuido el tiempo promedio de licitación de sus subastas electrónicas en 78% y el tiempo de ciclo de licitaciones estándar en 29%. El automatizar el proceso completo de abastecimiento ha ayudado a casi duplicar el número de proveedores que participan en subastas electrónicas, sin el correspondiente incremento de esfuerzo administrativo.

Al mejorar y fortalecer la visibilidad dentro de los patrones de gasto, SAP® SRM está ayudado a AHMSA a obtener mejores precios y colaborar más efectivamente con sus proveedores. Es un hecho que AHMSA ha ahorrado 26% en el costo de los productos comprados mediante la funcionalidad de subastas inversas.

El éxito del proyecto de e-Procurement de AHMSA está atrayendo la atención, aún más allá de sus oficinas corporativas en Monclova, Coahuila. "En base a nuestros resultados positivos AHMSA ganó recientemente un premio otorgado por la revista InformationWeek México, como una de las 50 empresas mexicanas más innovadoras", añade orgullosamente Muñoz.

Identificando los Siguientes Pasos

La acerera está ahora evaluando explotar funcionalidad adicional con SAP® SRM. "En el futuro queremos aprovechar las funciones de catálogos electrónicos, carrito de compra electrónica, y tableros de control", explica Muñoz. Estos planes son evidencia clara del esfuerzo continuo de mejorar las relaciones con los proveedores, conducir disminuciones de costo y competir aún más eficazmente en el mercado local e internacional.

50 105 951 esMX (11/07) Printed in USA.
©2011 SAP AG. Reservados todos los derechos.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer y otros productos y servicios de SAP mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países.

Business Objects y el logotipo de Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius y otros productos y servicios de Business Objects mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de Business Objects Software Ltd. en Estados Unidos y en otros países.

Todos los demás nombres de productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivas empresas. Los datos de este documento sólo tienen carácter informativo. Las especificaciones de productos en cada país pueden ser diferentes.

Estos materiales pueden modificarse sin previo aviso. Estos materiales los proporciona SAP AG y sus empresas afiliadas ("SAP Group") con carácter informativo, sin representación ni garantía de ningún tipo y SAP Group no se hace responsable de los errores u omisiones en dichos materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP Group son aquellas especificadas en los productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.

Imagen proporcionada por
© Altos Hornos de México, Monclova, Coahuila, Mexico. Used with permission.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™