



Promesa: por el camino de la innovación de la mano de SAP®

Productos Metalúrgicos S.A. (Promesa) asumió el reto de desarrollar una estrategia empresarial y tecnológica para enfrentar el crecimiento acelerado del negocio y lograr resultados más rápidos y eficientes. Gracias a la implementación de la solución SAP S/4HANA® para los procesos core, ahora cuenta con un pilar tecnológico fundamental para soportar su crecimiento a largo plazo.



Institución

Productos Metalúrgicos S.A.

Localización

Guayaquil, Ecuador.

Industria

Comercialización Mayorista de Productos Ferreteros y Automotrices.

Productos y servicios

Comercialización de más de 16.000 productos para la industria ferretera y repuestos automotrices.

Empleados

Más de 400.

Web Site

www.promesa.com.ec

PartnerSAP Business Consulting
KEOPS

Visión General

TRANSFORMACIÓN DEL NEGOCIO

Objetivos:

- Disminuir tiempos de respuesta del área de tecnología.
- Mejorar la disponibilidad de las herramientas tecnológicas.
- Optimizar la eficiencia en los procesos core de la compañía.
- Soportar con soluciones tecnológicas el crecimiento empresarial a mediano plazo.

Resolución:

- Implementación y consolidación de la solución SAP S/4HANA® al interior de la empresa.
- Centralización de procesos financieros y de negocios en una plataforma única.
- Actualización de la plataforma tecnológica para el futuro próximo.

Los beneficios claves:

- Reducción drástica de tiempo en todos los procesos que involucran información.
- Consolidación y depuración de la base de datos.
- Aumento en la productividad y mejora del servicio a los clientes.
- Mejora en la disponibilidad de herramientas.

"Con SAP S/4HANA®, una tarea que antes tomaba ocho días de procesamiento ahora se realiza en solo dos horas. Esto permite que los usuarios soliciten ajustes o reprocesos, incluso en el mismo día".

Miguel Sotomayor, Gerente de Tecnología de Promesa.

PRINCIPALES BENEFICIOS ALCANZADOS

+ de **60%**
en la reducción del tamaño de la base de datos.

De **8** horas a **20** minutos
bajó el tiempo en hacer el presupuesto de costos.

De **20** minutos a **30** segundos
pasó el procesamiento de información financiera.

Visión General

Un negocio en ascenso

Objetivos de la Institución

Resolución

Productos Metalúrgico S.A. (Promesa) se ha consolidado como una de las distribuidoras mayoristas de productos ferreteros y automotrices más importantes de Ecuador. Desde su fundación en 1962, la organización ha confiado en la innovación y en el desarrollo para crear nuevos productos que beneficien a sus colaboradores y clientes, que incluyen a gran parte de ferreterías, almacenes de repuestos y lubricadores del país.

Business Transformation

En 2015, Promesa decidió implementar SAP S/4HANA®, después de identificar tres pilares fundamentales por mejorar: contar con información consistente para tomar decisiones, centralizar y automatizar los procesos administrativos, y disminuir la carga operativa del área de tecnología, al empoderar a los usuarios de las aplicaciones. “Nos convertimos en el primer proyecto concluido en el país con esta tecnología”, recuerda Miguel Sotomayor, Gerente de Tecnología de Promesa.

Planes futuros

En este sentido, el área de tecnología de la compañía cumple un rol fundamental en el asesoramiento que apoye la definición de procesos tanto operativos (productivos) como administrativos. Justamente, como parte de un proceso de análisis (auditoría) en 2014, la organización encontró una enorme oportunidad de mejorar sus resultados con la implementación de la nueva tecnología potencializando (al automatizar) varias de las funciones relacionadas con el corazón de su negocio para soportar el crecimiento planteado para el mediano plazo.

Para esta implementación, la organización seleccionó a SAP® como su socio estratégico gracias a la experiencia de sus consultores en el ámbito industrial y a la robustez de sus soluciones corporativas.

“El aumento de productividad nos ha permitido entrar a revisar todos los procesos de la compañía, en búsqueda de la optimización de cada tarea en la empresa”.

Miguel Sotomayor, Gerente de Tecnología en Promesa.

Visión General

Con miras al futuro

Objetivos de la Institución

ResoluciónBusiness
Transformation

Planes futuros

Con el apoyo y compromiso de los directivos de Promesa, el departamento de tecnología comenzó con la implementación de la suite SAP S/4HANA® mediante la creación de un equipo interdisciplinario, integrado por ingenieros tanto de SAP® como de Promesa, quienes se dedicaron a mapear y levantar los requerimientos para migrar la información desde sus viejos sistemas.

Una vez el equipo definió un cronograma, el proyecto se dividió en tres etapas. La primera consistió en revisar los procesos corporativos a impactar y los estándares propuestos por SAP® para dichos procesos, al tiempo que se identificaron oportunidades de mejora en cada uno de ellos. En este punto, el proyecto contó con la ayuda de los responsables de cada proceso, quienes documentaron e identificaron áreas sensibles en la compañía para priorizarlas.

La segunda etapa consistió en evaluar el comportamiento de la base de datos y medir la eficiencia de la misma en cuanto al procesamiento de la información.

La tercera etapa correspondió a la migración a SAP S/4HANA® y la puesta en marcha de los procesos core del negocio. De hecho, el área Administrativa fue priorizada como la más importante a impactar por el proyecto. Las áreas impactadas fueron:

- Administrativa y Contable.
- Área de Gestión de Proveedores.
- Área de Distribución.
- Área Comercial.
- Área de Infraestructura y Servicios.

Después de ocho meses de trabajo, Promesa implementó totalmente una solución tecnológica de clase mundial que integra a las principales áreas de la compañía, facilita la gestión del día a día y permite gestionar cada proceso clave en la cadena de distribución hacia el usuario final.

Visión General

Transformando realidades

Objetivos de la Institución

Resolución

**Business
Transformation**

Planes futuros

Promesa cuenta con un portafolio de más de 16.000 productos, uno de los más extensos del mercado en Ecuador. Este se caracteriza por la gran variedad de sus artículos, que ofrecen un abanico de opciones a varios segmentos de clientes y son importados desde Asia, Europa y varios países de toda América.

A través de una completa fuerza de ventas, la compañía surte a ferreterías, almacenes de repuestos y lubricadoras en todas las provincias del país. Los ejecutivos de venta están alineados con el Centro de Atención al Cliente, área en la cual Promesa centraliza su relación con los socios de negocios.

Gracias a la implementación de SAP S/4HANA® como solución para su core de negocios, Promesa ahora cuenta con información eficaz, que impacta la toma de decisiones en las áreas gerenciales y de ventas. Varios departamentos de la compañía también han visto beneficiada su productividad, en la medida que han podido optimizar sus procesos, tener un mejor análisis de datos y disponer de la información cuando la necesitan.

PRINCIPALES BENEFICIOS ALCANZADOS

+ de **60%**
en la reducción del tamaño
de la base de datos.

De **8** horas a **20** minutos
bajó el tiempo en hacer el
presupuesto de costos.

De **20** minutos a **30** segundos
pasó el procesamiento de información
financiera.

Visión General

Expansión inminente

Objetivos de la Institución

Resolución

Business
Transformation

Promesa seguirá buscando en su día a día nuevas funcionalidades de SAP S/4HANA® que aporten al mejor desenvolvimiento del negocio. Para seguir creciendo, la compañía tiene planeado la incorporación de varias soluciones de comercio electrónico y gestión de CRM.

Planes futuros



© 2016 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. Please see <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark> for additional trademark information and notices. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors.

National product specifications may vary.

These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP SE or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP SE or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platform directions and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which speak only as of their dates, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.



The Best-Run Businesses Run SAP®