



Caso de éxito



XML Signature Appliance by Tralix

# Facturación Electrónica

Una realidad en CEMEX

[www.xsa.com.mx](http://www.xsa.com.mx)



**CEMEX** es una compañía global de materiales para la industria de la construcción que ofrece productos de alta calidad y servicios confiables a clientes y comunidades en América, Europa, África, Medio Oriente, Asia y Australia. La red de operaciones de **CEMEX** produce, distribuye y comercializa cemento, concreto premezclado, agregados y otros productos relacionados en más de 50 países, a la vez que mantiene relaciones comerciales en más de 100 naciones.

Fue fundada en México en 1906 y desde entonces han pasado de tener una presencia local, hasta llegar a ser una de las empresas globales líderes en nuestra industria, con cerca de 57,000 empleados en todo el mundo.

**CEMEX** continúa su trayectoria de beneficiar a quienes sirve a través de la constante búsqueda de soluciones innovadoras para la industria, mejoras en eficiencia y promoviendo un futuro sustentable.

El éxito de **CEMEX** está basado en su capacidad de crecimiento, integración e innovación, la cual se soporta en la tecnología y en la mejora continua de procesos. Siguiendo su misión de ser innovador y eficiente en sus procesos, **CEMEX** generaba e imprimía sus propios documentos fiscales, en su carácter de autoimpresor.

El pasado 27 de Junio de 2008, el SAT derogó la regla II.2.4.6. Esta regla era precisamente la que daba la posibilidad de solicitar al SAT una autorización para imprimir sus propios comprobantes, es decir, el esquema de “**Autoimpresión**”. Sólo había dos posibilidades, optar por regresar a comprobantes impresos por una imprenta autorizada, o bien migrarse a Comprobantes Fiscales Digitales, antes del 1 de mayo de 2009.

Con esta situación, ahora el objetivo de **CEMEX** era cumplir con el requerimiento fiscal de generar Comprobantes Fiscales Digitales (CFDs) en una plataforma que además habilitará las bases para un proceso de B2B en el plazo indicado por el SAT.

Para elegir el proveedor del servicio que cumpliera con las expectativas de la compañía, **CEMEX** cuenta con procesos estándares de evaluación de socios tecnológicos y de herramientas, que se basan en la investigación a través de diversos medios y de la ejecución de

**27 de Junio de 2008.**

**SAT**  
derogó la  
regla II.2.4.6.

### 2 Posibilidades

- comprobantes impresos.
- Autoimpresión CFDs.



*Al conectarnos con las necesidades de nuestros clientes generamos valor en todo el mundo.*



entrevistas, cuestionarios y demos que permitan conocer las fortalezas y debilidades de los candidatos.

Fue así cuando después de la revisión de las propuestas, la seleccionada fue **Tralix XSA**, por los diferenciadores de:

- Relación precio / valor.
- Oferta integral con opciones de valor añadido que se alinean a la visión de área comercial.
- Equipo de consultoría con alta experiencia en el proceso.
- Esquema de soporte robusto.
- Estabilidad de Tralix como compañía.

### Objetivo:

Aunque el objetivo principal de la implementación de **Tralix XSA** en **CEMEX** fue el cumplimiento de una directriz fiscal, las posibilidades de contar con un repositorio de documentos electrónicos y de habilitar esquemas de B2B con los principales clientes ha tenido gran influencia en la decisión, como un valor añadido.

### Solución:

La solución se implementó en marzo de 2009 para las unidades de negocio de **CEMEX** en México, y ha estado operando sin presentar ningún tipo de falla.

Actualmente el servicio que ofrece **Tralix XSA** se extendió a otras 2 unidades de negocio de **CEMEX, PROMEXMA y CISA**.

### Proceso:

El proceso de implementación se realizó sin impactos a la operación y con un proceso de estabilización relativamente corto, beneficiando a las áreas de V.P. Comercial y Fiscal.

En la actualidad la solución de **Tralix XSA** en **CEMEX**, toma cargo de validar información fiscal de los documentos, generando alertas en caso de presentarse incongruencias. Además que ofrece gran potencial en la habilitación de esquemas de B2B que facilitan las operaciones y contribuyen a reducir las cargas administrativas tanto para **CEMEX** como para sus clientes.

Adicionalmente cabe destacar que el equipo técnico y de consultoría de **Tralix** ha realizado aportaciones que han superado con creces las expectativas en el proyecto. Con un alto profesionalismo que, sumado a su experiencia, disposición y creatividad, hace destacar a **Tralix** como un valioso aliado en la consecución de los objetivos tecnológicos y procesales en las áreas de CFD y B2B.

La expectativa es que con el uso de **Tralix XSA** se potencia la posibilidad de comercio electrónico para **CEMEX**.

