



FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE COMPUTACIÓN Y SISTEMAS

**IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA DE PLANIFICACIÓN
DE RECURSOS EMPRESARIALES SAP BUSINESS ONE
PARA MEJORAR LA GESTIÓN COMERCIAL EN LA
EMPRESA DYNAFLUX S.A.**

**PRESENTADO POR
EDUARDO FRANCISCO CABANILLAS RINCON**

**ASESOR
GENER VÍCTOR ZAMBRANO LOLI**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE
COMPUTACIÓN Y SISTEMAS**

**LIMA – PERÚ
2024**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



UNIVERSIDAD SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA DE COMPUTACION Y SISTEMAS

**IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA DE PLANIFICACIÓN DE RECURSOS
EMPRESARIALES SAP BUSINESS ONE PARA MEJORAR LA
GESTIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA DYNAFLUX S.A.**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PARA OPTAR

EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE COMPUTACIÓN Y SISTEMAS

PRESENTADO POR:

CABANILLAS RINCON, EDUARDO FRANCISCO

ASESOR

ZAMBRANO LOLI, GENER VÍCTOR

(ORCID: 0000-0001-5173-8337)

LIMA, PERU

2024

DEDICATORIA

Esta dedicatoria es para mis padres, a su esfuerzo y dedicación, quienes me han inculcado la perseverancia y la disciplina en el estudio y me han alentado a perseguir mis sueños. Dedico este trabajo también a mi familia en general, quienes me han acompañado y me han ayudado en todo momento.

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer a nuestro asesor por sus esmerados aportes y recomendaciones para obtener el presente trabajo. Así mismo a la Facultad de Ingeniería y Arquitectura de la Universidad de San Martín de Porres por el invaluable apoyo, recomendaciones y consejos recibidos a la largo de estos años.

RESUMEN

Es indudable que el ambiente competitivo actual, se requiere del desarrollo de procesos para las actividades del negocio que genere ventajas competitivas en el rubro comercial donde se desarrolla, por ello contar con sistema que optimice los procesos comerciales en las empresas permitirá que los recursos destinados al soporte administrativo sean eficientes.

Las diferentes unidades de Dynaflux S.A. debían tener acceso a una solución que mejore la operatividad de sus procesos en línea, integre y centralice la información, y que evite los cuellos de botella, procesos engorrosos, duplicidad de trabajo y sobre todo el uso excesivo de los documentos de cálculo informático, para poder tener la confiabilidad de la información que se presenta o analice, y así obtener y/o brindar información a las necesidades requeridas por los usuarios.

Es por ello, concluimos en recomendar a la empresa Dynaflux S.A. que adopte la implementación del sistema ERP SAP Business One de la empresa SAP AG, para que permita el fortalecimiento de sus operaciones internas y el manejo de un análisis de información coherente e integrado para el soporte empresarial, utilizando su metodología llamada Accelerated SAP (ASAP), que se usa como práctica estándar para este tipo de proyectos de implementación de ERP.

Palabras clave: sistema de planificación de recursos empresariales, ERP, Accelerated SAP, ASAP.

ABSTRACT

There is no doubt that the current competitive environment requires the development of processes for business activities that generate competitive advantages in the commercial area where it is developed, so having a system that optimizes business processes in companies will allow the resources for administrative support to be efficient.

The different units of Dynaflux S.A. should have access to a solution that improves the operability of their online processes, integrates and centralizes information, and avoids bottlenecks, cumbersome processes, duplication of work and especially the excessive use of spreadsheets, in order to have the reliability of the information that is presented or analyzed, and thus obtain and/or provide information to the needs required by users.

It is for this reason that we conclude in recommending the company Dynaflux S.A. to adopt the implementation of the ERP SAP Business One system from SAP AG, to allow the strengthening of its internal operations and the management of a coherent and integrated information analysis for business support, using its methodology called Accelerated SAP (ASAP), which is used as standard practice for this type of ERP implementation projects.

Keywords: enterprise resource planning system, ERP, Accelerated SAP, ASAP.

REPORTE TURNITIN

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA DE PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES SAP BUSINESS ONE PARA MEJORAR

AUTOR

EDUARDO FRANCISCO CABANILLAS RINCON

RECuento DE PALABRAS

24463 Words

RECuento DE CARACTERES

139918 Characters

RECuento DE PÁGINAS

210 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

13.1MB

FECHA DE ENTREGA

Sep 10, 2024 12:15 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Sep 10, 2024 12:17 PM GMT-5

● 9% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)



Resumen

INTRODUCCION

Los procesos vitales en una empresa que realiza la venta de sus productos y los servicios que ofrecen, son soportados por una serie de procesos para el planeamiento de sus recursos; los cuales deben apoyarse en una solución de sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) , el cual está dirigido a PYMES, quienes buscan ese aporte de valor para que exista la sinergia entre los aspectos comerciales y los procesos off line que permitan armonizar en un todo empresarial.

Es por ello, que para este caso Dynaflux S.A., requiere contar con una planeación de sus recursos empresariales para tener valor de entrega y permita que los proceso sean eficientes y cumplan con su fin que para esto se han destinado; eligiendo la solución del sistema ERP SAP Business One, que es más practico e intuitivo, el cual contiene menos módulos que los que podrían tener otros sistemas más robustos y complejos dedicados a empresas de mayor envergadura, y con el cual se busca encontrar el camino apropiado de la empresa.

En el Capítulo I, se explica la experiencia y trayectoria profesional donde se ha ido captando formación técnica, reflejando los logros profesionales alcanzados, así como la descripción empresarial de Dynaflux S.A., dando un alcance de la empresa, visión, misión, su organigrama, así como la reflexión crítica de la experiencia profesional.

En el Capítulo II, se presenta el desarrollo y la organización metodológica del trabajo, se explica los objetivos de la encargatura de labor, formulando el problema y objetivos, así como el diseño de la solución según las actividades descritas en la estructura de desglose de trabajo con la evidencia de la operatividad del mismo, así como las conclusiones alcanzadas y sugerencias de recomendaciones para tomar en consideración.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
REPORTE TURNITIN	6
INTRODUCCION	7
INDICE DE CONTENIDO	8
INDICE DE FIGURAS	11
INDICE DE TABLAS	16
INDICE DE ANEXOS	17
CAPITULO I: EXPERIENCIA PROFESIONAL	18
1.1 Trayectoria profesional	18
1.2 Contexto donde se desarrolló la experiencia profesional	22
1.2.1 Descripción de la empresa donde se desarrolló la experiencia profesional	24
1.2.2 Visión y Misión	29
1.2.3 Organigrama	30
1.2.4 Descripción del cargo o puesto	33
1.2.5 Productos y/o servicios	34
1.3 Contribución a la experiencia profesional.	35
1.3.1 Contribución en la solución de problemas que se hayan presentado durante su estancia en la empresa	36
1.3.2 Contribución en términos de las competencias y habilidades adquiridas durante su formación profesional.	37
1.4 Reflexión crítica de la experiencia profesional.	37

1.4.1 Aportes y beneficios obtenidos por el centro laboral, como parte de su contribución en la solución de las situaciones problemáticas.....	38
1.4.2 Planteamiento de mejoras propuestas a la organización.....	38
CAPITULO II: INFORME DEL PROYECTO DE ESPECIALIDAD	40
2.1 METODOLOGIA	40
2.1.1 Descripción de la metodología.	40
2.1.2 Organización de la metodología.	43
2.1.2.1 Estructura desglosable del trabajo – EDT	44
2.1.2.2 Cronograma de actividades	46
2.2 DESARROLLO.....	48
2.1.1 Situación problemática o encargatura de labor.....	48
2.2.1.1 Contextualización del desarrollo de la experiencia profesional.	50
2.2.1.2 Formulación del Problema.	59
2.2.1.3 Objetivos.....	59
2.2.1.4 Alcances.	60
2.2.1.5 Limitaciones.....	60
2.2.1.6 Importación y/o justificación.....	61
2.2.2 Diseño de la solución.....	63
2.2.2.1 Fase 1: Preparación del proyecto.....	63
2.2.2.2 Fase 2: Blueprint empresarial.	80
2.2.2.3. Fase 3: Realización del proyecto.....	91
2.2.2.4 Fase 4: Preparación Final.	153
2.2.2.5 Fase 5: Puesta en marcha y Soporte.	162
2.3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	169
2.3.1 CONCLUSIONES	169
2.3.2 RECOMENDACIONES.....	172
GLOSARIO DE TÉRMINOS	173

REFERENCIAS	174
ANEXOS.....	175

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Logo de la empresa Dynaflux S.A.	25
Figura 2 Ubicación geográfica de la oficina principal de la empresa Dynaflux S.A.	26
Figura 3 Ubicación del almacén y planta industrial de la empresa Dynaflux S.A.	27
Figura 4 Frontis de Oficina Principal de la empresa Dynaflux S.A.	27
Figura 5 Productos y Servicios de Tratamiento de Aguas	29
Figura 6 Organigrama de la empresa Dynaflux S.A.	31
Figura 7 Organigrama Gerencia de Administración y Finanzas de Dynaflux S.A.	32
Figura 8 Roadmap SAP Accelerated (ASAP).....	43
Figura 9 EDT de implementación del sistema empresarial ERP SAP Business One ...	45
Figura 10 Cronograma de implementación del sistema ERP SAP Business One	46
Figura 11 Cronograma de implementación del sistema ERP SAP Business One	47
Figura 12 Diagrama de Ishikawa – contextualización problemática	53
Figura 13 Sistemas independientes vs SAP Business One.....	55
Figura 14 Kit desarrollo de software y tecnología del sistema empresarial ERP SAP Business One	58
Figura 15 Recursos específicos de interlocutor (cliente)	67
Figura 16 Herramientas e instaladores del sistema ERP SAP Business One en servidor.	67
Figura 17 Ingreso al portal recursos de SAP AG, usando con ID de usuario y clave ...	68
Figura 18 <i>Validación de acceso al portal de recursos de SAP AG</i>	68
Figura 19 Ciclo de implementación para el sistema ERP SAP Business One.	69
Figura 20 Diagrama Red On Premise– Conexión de Comunicación de Internet.	71
Figura 21 Diagrama lógico de Red On Premise.	71
Figura 22 Roles y responsabilidades del equipo del proyecto	75
Figura 23 Compromiso del consultor de implementación	77
Figura 24 <i>Acta de constitución de inicio del proyecto</i>	79
Figura 25 Mapa de procesos para el sistema ERP SAP Business One	81
Figura 26 Menú de opciones de Módulos del sistema ERP SAP Business One	82
Figura 27 Documentos Blueprint empresarial del sistema ERP SAP Business One	83

Figura 28 Menú de las opciones de Módulo Gestión del sistema ERP SAP Business One	87
Figura 29 <i>Menú de las opciones de Módulo Ventas del sistema ERP SAP Business One</i>	91
Figura 30 <i>Características del servidor en producción del sistema ERP SAP Business One</i>	96
Figura 31 Características del equipo cliente FCABANILLAS.....	98
Figura 32 Creación de Base de Datos correspondiente del sistema ERP SAP Business One.....	100
Figura 33 Menú de las opciones de Módulo Gestión del sistema ERP SAP Business One	101
Figura 34 Configuración de base de Datos del MSSQL Server 2019.....	102
Figura 35 Tablas de base de datos en la consola de administración del sistema MSSQL Server 2019	103
Figura 36 Detalle del agrupamiento de Seguridad de la base de datos en la consola de administración del sistema MSSQL Server 2019.	104
Figura 37 Resumen de Quick Copy del sistema.	105
Figura 38 Opciones de la herramienta Quick Copy del sistema.	106
Figura 39 Configuración de Opciones de parametrización del sistema.	108
Figura 40 Opciones de configuración del detalle de sociedad de la empresa	110
Figura 41 Detalle de Datos Generales en las Opciones de Detalle Sociedad del sistema ERP SAP Business One	111
Figura 42 <i>Detalle de Inicialización Básica en las Opciones de Detalle Sociedad del sistema ERP SAP Business One</i>	112
Figura 43 <i>Opciones de socio de negocio de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One</i>	113
Figura 44 Opciones de presupuesto de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One.	114
Figura 45 Opciones de servicios de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One.	115

Figura 46 Opción visualizar en la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One.	116
Figura 47 Opciones de vía de acceso de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One	117
Figura 48 Opciones de inventario de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One.	118
Figura 49 Proceso de instalación del sistema ERP SAP Business One	119
Figura 50 Ubicación de los instaladores del sistema en equipo que será servidor del sistema ERP SAP Business One	120
Figura 51 Inicio del proceso de instalación del sistema ERP SAP Business One	121
Figura 52 Inicio del asistente de instalación del sistema ERP SAP Business One	121
Figura 53 User ID quien usara el sistema ERP SAP Business One	122
Figura 54 Continuación de la instalación del sistema ERP SAP Business One.....	122
Figura 55 Finalización de la instalación del sistema ERP SAP Business One.	123
Figura 56 Inicio de sesión del sistema ERP SAP Business One.	123
Figura 57 Valores Cuenta y Tipo de Usuario del sistema ERP SAP Business One ...	124
Figura 58 Nivel de acceso de Usuario del sistema ERP SAP Business One.	125
Figura 59 Despliegue de opciones de autorizaciones del sistema ERP SAP Business One	126
Figura 60 Autorización para el usuario Presupue2 del sistema ERP SAP Business One	127
Figura 61 Relación de Tipo de Licencias del sistema ERP SAP Business One	129
Figura 62 Gestión tipo licencias asignada al usuario del sistema ERP SAP Business One	130
Figura 63 Componentes asignado a licencias de usuario del sistema ERP SAP Business One.....	131
Figura 64 Orden de Migración de Datos del sistema ERP SAP Business One	135
Figura 65 Relación Maestros de Migración de Datos del sistema ERP SAP Business One	136
Figura 66 Uso herramienta de migración Workbench del sistema ERP SAP Business One	137

Figura 67 Selección opción de actualización de maestro de sistema.	137
Figura 68 Selección del maestro a actualizar del sistema ERP SAP Business One...	138
Figura 69 Selección del archivo para actualizar el maestro del sistema ERP SAP Business One	139
Figura 70 Ubicación de la plantilla de artículos a migrar al maestro de inventario del sistema ERP SAP Business One	140
Figura 71 Plantilla de artículos a migrar al maestro de inventario del sistema ERP SAP Business One	141
Figura 72 Maestro de Socios de Negocio con datos de cliente y proveedores del sistema ERP SAP Business One	141
Figura 73 Detalle del articulo cargado en el maestro de inventario del sistema ERP SAP Business One	142
Figura 74 Detalle del inventario del articulo cargado en el maestro de inventario del sistema ERP SAP Business One	143
Figura 75 Mapa de Relaciones del Proceso de Ventas, Pedido, Entrada Mercancías, Entrega y Facturación al Cliente en el sistema ERP SAP Business One	147
Figura 76 Módulo de oportunidad de ventas con datos de cliente en el sistema ERP SAP Business One.	148
Figura 77 Formulario de Oferta de Venta con datos de cliente y artículos solicitados con sus precios en el sistema ERP SAP Business One.....	149
Figura 78 Formulario de Orden de Venta con los datos de cliente, cantidad de articulo y precios en el sistema ERP SAP Business One.	150
Figura 79 Formulario de Entrega con datos de cliente y artículos a entregar en el sistema ERP SAP Business One.	151
Figura 80 Formulario de Factura de Deudores, describiendo los datos de cliente, articulo y código con precio de venta en el sistema ERP SAP Business One.	152
Figura 81 Ventana de Resumen de mensajes/alertas de las actividades que se ejecutan en el sistema ERP SAP Business One.	154
Figura 82 Ventana de Log de mensajes de las actividades realizadas en tiempo real que realizan en el sistema ERP SAP Business One.	155
Figura 83 Transición de la Puesta en Marcha del sistema ERP SAP Business One..	159

Figura 84 Relación de reportes creados en el sistema ERP SAP Business One	160
Figura 85 Código que genera el reporte de inventario por almacén en línea en el sistema ERP SAP Business One	161
Figura 86 Resultado del reporte de inventario en línea el sistema ERP SAP Business One.....	162
Figura 87 Niveles de Mantenimiento y Soporte del Cliente del sistema ERP SAP Business One.....	164
Figura 88 Relación de Tipo de Licencias del sistema ERP SAP Business One	164
Figura 89 <i>Plan de Mantenimiento de copia de respaldo en consola MSSQL Server 2019.</i>	165
Figura 90 Registro de actividades del Plan de Mantenimiento de copia de respaldo de Base de Datos en el MSSQL Server 2019.	166
Figura 91 Directorio de almacenamiento de adjuntos B1_SHR en sistema ERP SAP Business One.	167
Figura 92 Copia de respaldo en nube de Microsoft 365 del directorio de almacenamiento de adjuntos B1_SHR en el sistema ERP SAP de Business One.....	168

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Grupos de trabajo de implementación ERP SAP Business One</i>	75
Tabla 2 Relación de Flujogramas de Procesos implementados en el sistema ERP SAP Business One.	84
Tabla 3 <i>Plan de Capacitación para Administrador</i>	85
Tabla 4 <i>Plan de Capacitación para Usuarios</i>	88
Tabla 5 <i>Requisitos mínimos de hardware y software en servidor</i>	93
Tabla 6 <i>Requisitos mínimos de hardware y software en estaciones de trabajo</i>	94
Tabla 7 <i>Requisito recomendado hardware y software en el servidor de producción</i>	95
Tabla 8 <i>Requisito recomendado hardware y software en las estaciones de trabajo</i>	97

INDICE DE ANEXOS

Anexos A Acta de constitución del proyecto	175
Anexos B Correo de negociación con Intelibiz Perú quien es partner de SAP	176
Anexos C Cotización de la solución de implementación del sistema ERP SAP Business One enviada por Intelibiz Perú quien es partner de SAP.	177
Anexos D Acta de carga de información a tablas maestras.	178
Anexos E Acta de configuración y ajustes finales.	179
Anexos F Acta de cierre del proyecto.....	180
Anexos G Definición de Solución y Registro de Oportunidades	181
Anexos H Desarrollo de la Oferta.....	182
Anexos I <i>Flujograma de Creación de Cartera de Clientes en SAP</i>	183
Anexos J <i>Flujograma de Seguimiento Post-Venta</i>	184
Anexos K <i>Flujograma de Satisfacción del Cliente</i>	185
Anexos L <i>Flujograma de Elaboración de Estados Financieros</i>	186
Anexos M <i>Flujograma de Elaboración de Cierre Contable</i>	187
Anexos N <i>Flujograma de Seguimiento de las Ordenes de Compras</i>	188
Anexos O <i>Dashboard Cumplimiento Tiempo de Generación de Órdenes de Compra.</i>	189
Anexos P <i>Flujograma de Gestión de Compras</i>	190
Anexos Q <i>Dashboard de Ahorro de Gestión de Compras</i>	191
Anexos R <i>Flujograma de Almacenamiento de Artículos</i>	192
Anexos S <i>Dashboard de Efectividad en la Entrada de Mercadería</i>	193
Anexos T <i>Flujograma de Control de Inventarios</i>	194
Anexos U <i>Dashboard de Exactitud de registro de inventario</i>	195
Anexos V <i>Reporte tiempo de Consulta en el sistema ERP SAP Business One</i>	196
Anexos W <i>Estados Financieros del antes y después de la implementación del sistema ERP SAP Business One</i>	197
Anexos X <i>Dashboard de Efectividad en el Despacho de la entrega</i>	198
Anexos Y <i>Manual de Ventas para el sistema ERP SAP Business One</i>	199

CAPITULO I: EXPERIENCIA PROFESIONAL

1.1 Trayectoria profesional

El autor del presente informe ostenta el grado de bachiller en la carrera de ingeniería de computación y sistemas de la facultad de ingeniería y arquitectura, a continuación, nombro los lugares donde he aportado mi conocimiento y desarrollo profesional.

DYNAFLUX S.A.

Empresa comercializadora de productos industriales que brindan soluciones para el manejo dosificación de líquidos, preparación, almacenamiento y dosificación de químicos, en la recuperación de aguas contaminadas y en la recuperación de metales de soluciones acuosas.

Periodo: Octubre 2019 – A la fecha

Puesto: Responsable de la oficina de las Tecnologías de Información.

Roles y Funciones:

- Analizar, desarrollar y ejecutar el plan anual de planeación estratégica de tecnología de información de la empresa.
- Controlar las adquisiciones, instalación y vigencia de los programas de seguridad informática.
- Controlar el inventario informático de hardware y software.
- Desarrollar y administrar el plan de actualizaciones del sistema ERP SAP Business One.
- Desarrollar y ejecutar el plan de mantenimiento de los activos tecnológicos.
- Supervisar la integración tecnológica de las sedes y las estaciones remotas de los usuarios, Microsoft 365 y Servidores Windows Server.

Logros:

- Implementación de las nuevas versiones del sistema ERP SAP Business One.
- Integración e implementación del Sistema de Facturación Electrónica al sistema ERP SAP Business One.
- Desarrollo para Gerencia General de Reportes KPI en Power BI.
- Adquisición de las tenant del dominio de la empresa en Microsoft 365.
- Implementación de su sitio web en la nube AWS.

WR & CC HNOS CONTRATISTAS

Empresa que se dedica a la ejecución de proyectos de construcción civil, la remodelación de cadenas de tiendas minoristas, la apertura de tiendas de conveniencia y el mantenimiento integral de edificios comerciales e industriales.

Periodo: Mayo 2019 – Agosto 2019.

Puesto: Administrador General.

Funciones:

- Planificar y diseñar los planes en base a la información para alcanzar metas y objetivos, expectativas y objetivos de la gerencia de la empresa.
- Representación con personal, clientes y proveedores para conllevar una mejor comunicación y clima laboral.
- Formular y actualizar las funciones, procesos y políticas del área, así como controlar los indicadores de gestión y operativos del área.
Tomar acciones correctivas / preventivas que conlleve a los sets points de los indicadores de gestión y operación.

Logros:

- Se alcanzo la aprobación de financiamiento para el desarrollo de las operaciones en las obras civiles del metro de lima de la línea 2.

- Se redujo los retrabajos del personal de obras civiles, organizando un mejor cronograma de trabajo.
- Se seleccionaron las mejores ofertas económicas en términos de calidad, oportunidad, precio y forma de pago para la empresa.

TECHNOLOGY WORLD SOLUTION S.R.L.

Empresa dedicada de integración tecnológica, desarrollando proyectos de implementación de hardware y software en los sectores privados y estatal.

Periodo: Enero 2015 – Febrero 2019

Puesto: Jefe de la oficina de las Tecnologías de Información.

Funciones:

- Coordinar y supervisar la ejecución del soporte técnico que se le brinda a los usuarios en hardware y software.
- Gestionar la generación automática de copias de respaldo de información de los servidores de la empresa.
- Control de la adquisición, instalación y vigencia de los programas de seguridad informática (antivirus, firewalls, utilitarios, entre otros).
- Desarrollar y administrar el plan de actualizaciones de los sistemas.
- Desarrollar el plan y ejecutar el mantenimiento de los activos tecnológicos.

Logros:

- Se redujeron las incidencias de soporte técnico a los usuarios debido a una capacitación para el buen manejo de los equipos
- Se redujeron los costos al obtener mejores precios y servicios de parte de los proveedores en tecnología.
- Se brindaron mejores soluciones en equipamiento a los clientes.
- Implementación de su sitio web en la nube de AWS.

INSTITUTO DE GOBIERNO Y GESTION PUBLICA - INSTITUTO DE INVESTIGACION DE LA FACULTAD DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA (FIA) USMP.

Institución académica superior que forma académicamente a políticos y profesionales en diversos organismos del estado en la gestión pública e investigación, y así poder brindar un servicio público educativo de calidad para los ciudadanos.

Periodo: Setiembre 2009 – Diciembre 2017

Puesto: Coordinación Académica y Administrador de Aulas Virtuales Moodle.

Funciones:

- Coordinar con los docentes los cursos que se brindan en los programas académicos para las entidades estatales, indicando cronogramas, materiales y traslados.
- Crear los niveles académicos de los cursos en la plataforma académica Moodle.
- Capacitación a los participantes sobre el uso de la plataforma académica Moodle.
- Coordino el proyecto de FONCHIP (FONDO CENTRAL HISPANO PERUANO) en el Aula Virtual Moodle.

Logros:

- Se redujeron las incidencias de los alumnos por el uso de la plataforma académica Moodle.
- Se completaron los materiales académicos de los docentes en la plataforma académica Moodle, antes del inicio de clases.
- Se incremento mayor participación en desarrollo de cursos debido a obtener la buena pro en los concursos a los que postulábamos.

ELCOMERCIOPERU.COM.PE / ORBIS VENTURES

Empresa dedicada a brindar la presencia en internet de las publicaciones de la edición física a través del sitio web, así como servicios interactivos del Grupo El Comercio, como conglomerado de medios de comunicación en el Perú.

Periodo: Junio 2000 – Abril 2004

Puesto: Operador de Sistemas y Soporte Técnico

Funciones:

- Registrar las incidencias del soporte técnico y requerimiento de los usuarios.
- Gestionar la generación automática de copias de respaldo de equipos personales de los usuario y servidores de producción de la empresa.
- Supervisar el funcionamiento del portal web y base de datos en los servidores de producción.
- Actualizar el portal web con nueva información de nuevos productos digitales.
- Generar reportes de medición y rendimiento de los productos digitales en el portal web

Logros:

- Actualización en tiempo real de la sucesos nacionales e internacionales en el portal web.
- Posicionamiento como el mejor portal de comunicaciones en el Perú.
- Incremento de visitas y click en el portal web.
- Incremento de la publicidad en el portal web.

1.2 Contexto donde se desarrolló la experiencia profesional

La empresa Dynaflux S.A., es una empresa comercializadora de equipos y servicios para los sectores industriales donde se genera aguas residuales, por lo que toma mayor importancia brindar al cliente soluciones a los proyectos que realicen, dándoles información sobre nuevos productos que los ayuden a cumplir

con las normativas medio ambientales.

El proceso de comercialización se realizaba descoordinadamente entre los integrantes de las áreas de negocio que forman parte de la empresa, pudiendo a veces hasta dos ejecutivos comerciales atender el mismo requerimiento de un mismo cliente, brindando precios diferentes y fechas de entrega. Así mismo el realizar la generación de la cotización podía tomar días debido a que se consultaba sobre catálogos de los proveedores nacionales y extranjeros de manera telefónica y/o correo electrónico.

Estas descoordinaciones escalaban a las siguientes áreas como logística, almacén, despacho, finanzas y contabilidad, quienes tenían información retrasada y desactualizada, debiendo comunicarse telefónicamente, o enviar mensajes o correos para actualizar la información.

Producto de este caos y descoordinación, la Gerencia de Administración y Finanzas decide darle el encargo e integrar al recurso humano que apoyaba en el soporte tecnológico de la empresa, quien debía analizar las ventajas de una solución ERP y desventajas que podían afectar el no contar con una solución de este tipo, siendo uno de los más indicados el sistema ERP SAP Business One, por ser un sistema comprobado y desplegado en muchas empresas en crecimiento, por ser el mejor del mercado y contar con múltiples servicios, soluciones y soportes.

Esto traerá una mejor trazabilidad y acceso a la información, ofreciendo una visión integral de cómo se distribuye los productos y servicios al ejecutar los procesos, donde también se controlan los precios y costos, esto aumentara la rentabilidad de la empresa; será más eficiente el almacén y los despachos que se realicen a los clientes; será más optimo la gestión de servicios que se le brinda al cliente; controlara mejor de pagos y cuentas por cobrar y otros.

Es así como en el 2010, siendo un soporte técnico externo de TI, se me convoca para formar parte del grupo de implementación, que debía concretar la operatividad del sistema ERP SAP Business One, y realizar las coordinaciones con la empresa consultora INTELIBIZ PERÚ, que nos acompañaría en su instalación, obteniendo al final del mismo un resultado satisfactorio con los participantes de las áreas y cumpliendo los objetivos estimados por la Gerencia General y Gerencia de

Administración.

Posteriormente, y luego de las capacitaciones para realizar las labores de administrador del sistema brindadas por la empresa consultora, se inicia la etapa de producción en Febrero de 2011, donde inicia una nueva etapa profesional de nuevas capacidades en la empresa, pasando a desempeñarme como Key User manager en la plataforma ERP SAP Business One.

1.2.1 Descripción de la empresa donde se desarrolló la experiencia profesional

La empresa Dynaflux S.A., asesora, sustenta y ofrece las soluciones técnicas en cada una de las necesidades de cada proceso, cumpliendo las especificaciones técnicas requeridas y teniendo como objetivo aportar valor al proceso con la menor inversión de Capex y Opex.

Está establecida en Lima (Perú) y, por más de 20 años, ha brindado soluciones en el bombeo y dosificación de líquidos, en la manipulación, preparación, almacenamiento y dosificación de químicos, en la recuperación de aguas contaminadas y en la recuperación de metales de soluciones acuosas.

Datos de la empresa

Razón Social : Dynaflux S.A.

RUC: : 20382736398

Fecha de inicio: 10/02/1998

Imagen de marca empresarial

La empresa cuenta con un logo, como en la **Figura 1**, que sea visible a los clientes y de fácil recordación en las áreas comerciales donde se desarrolla, el logo describe el nombre de la empresa “Dynaflux” en mayúsculas en letras blancas e imagen color naranja sobre un fondo negro.

Figura 1

Logo de la empresa Dynaflux S.A.



Fuente: Obtenida del sitio web de la empresa, por Dynaflux S.A., 2024, web (www.dynaflux.com.pe), CC Public

Ubicación de la empresa

- Oficina Principal.
Calle Las Cascadas 325, Urb. La Ensenada, La Molina.
(01) 631 6868.

La **Figura 2**, indica la ubicación de la oficina principal.

Figura 2

Ubicación geográfica de la oficina principal de la empresa Dynaflux S.A.



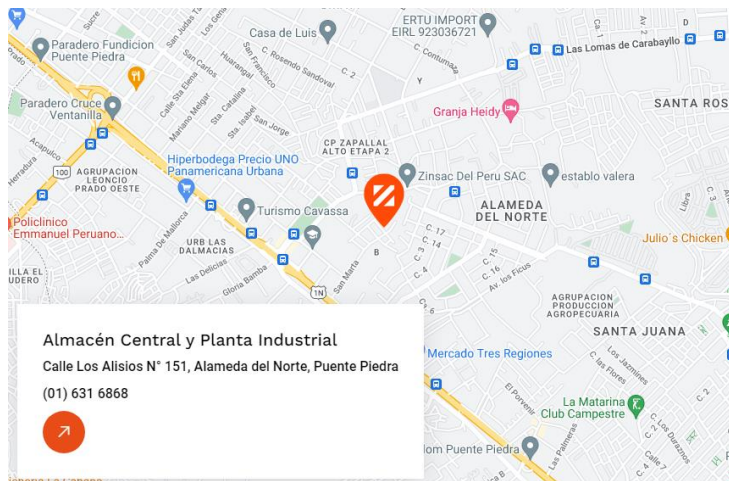
Fuente: Obtenida del sitio web de la empresa, por Dynaflux S.A., 2024, web (www.dynaflux.com.pe), CC Public

- Almacén Central y Planta Industrial.
Calle Los Alisios N° 151, Alameda del Norte, Puente Piedra
(01) 631 6868.

La **Figura 3**, indica la ubicación geográfica del Almacén.

Figura 3

Ubicación del almacén y planta industrial de la empresa Dynaflux S.A.

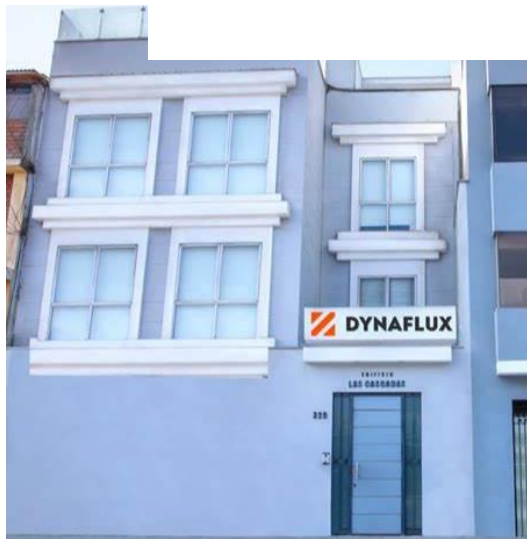


Fuente: Obtenida del sitio web de la empresa, por Dynaflux S.A., 2024, web

(www.dynaflux.com.pe), CC Public

Figura 4

Frontis de Oficina Principal de la empresa Dynaflux S.A.



Fuente: Obtenida del sitio web de la empresa, por Dynaflux S.A., 2024, web

(www.dynaflux.com.pe), CC Public

Diferenciación de la competencia

La empresa se soporta en tres ejes para diferenciarse en el mercado, los cuales son:

- Asesoramiento al cliente para llegar a una solución integral y óptima sobre sus necesidades.
- El desarrollo de una solución según los estrictos lineamientos de nuestro sistema integrado de calidad
- Proveedores homologados y líneas de representación exclusiva para equipos principales en Perú.

En la **Figura 5** se muestran algunos de los productos y soluciones para agua potable, aguas industriales y domésticas, que se comercializan en diversos proyectos como son minero, pesquero, petróleo y otros.

Figura 5

Productos y Servicios de Tratamiento de Aguas



Fuente: Obtenida del sitio web de la empresa, por Dynaflux S.A., 2024, web (www.dynaflux.com.pe), CC Public

1.2.2 Visión y Misión.

Visión.

En 5 años ser la mejor opción para nuestros clientes, mediante el desarrollo sostenido de productos y servicios de alto valor agregado; y que cumplan estándares nacionales e internacionales.

Misión.

Contribuir al desarrollo de la industria nacional y la sostenibilidad del medio ambiente, brindando soluciones en el bombeo de líquidos, tratamiento de aguas, depuración de aguas residuales domésticas y sistemas de manipulación / preparación / dosificación de químicos, asegurando una mayor rentabilidad y satisfacción total a nuestros clientes, así mismo, promoviendo el desarrollo

profesional de nuestros colaboradores

1.2.3 Organigrama

Es el esquema de la organización de las áreas de Dynaflux S.A., correspondiente al año 2024, mostrando las tres grandes unidades organizativas, donde se detallan las áreas funcionales y la relación jerárquica de autorización, todas ellas se encuentran debajo de la Gerencia General, esta es son:

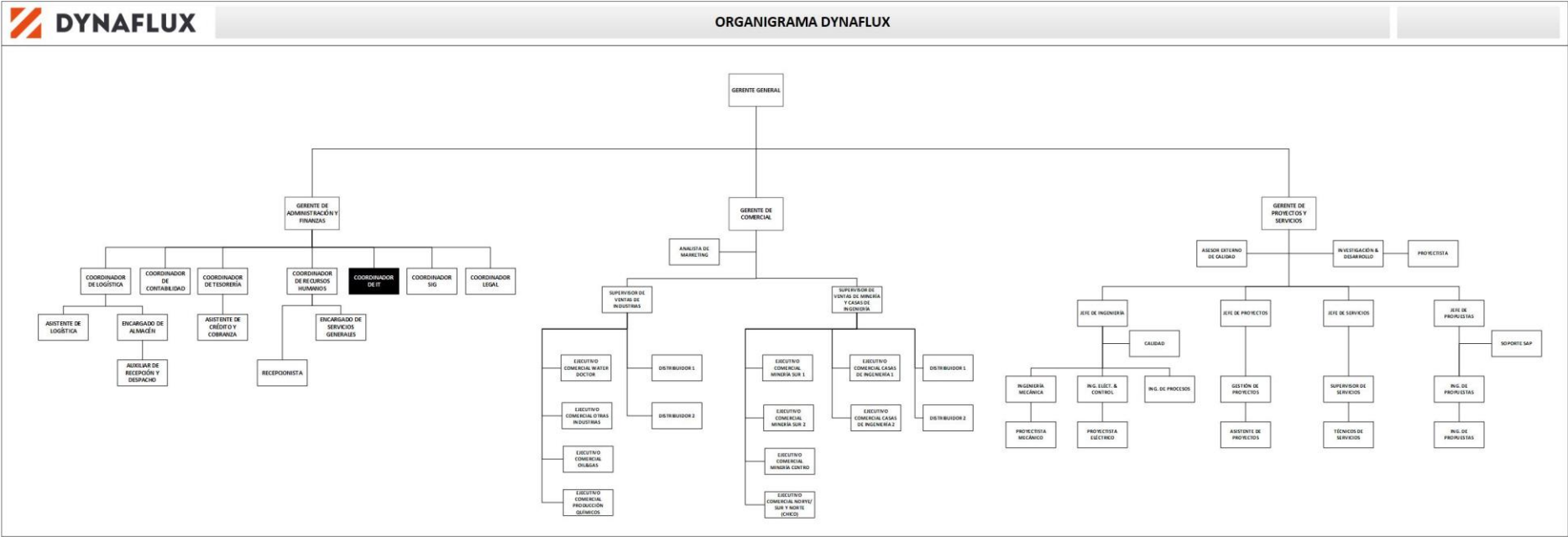
- Gerencia de Administración y Finanzas.
- Gerente Comercial.
- Gerente de Proyectos y Servicios.

La **Figura 6**, se indican los niveles jerárquicos de la empresa.

La **Figura 7**, se indican los niveles jerárquicos de las áreas de la Gerencia de Administración y Finanzas, donde se ubica el área de Coordinador de IT.

Figura 6

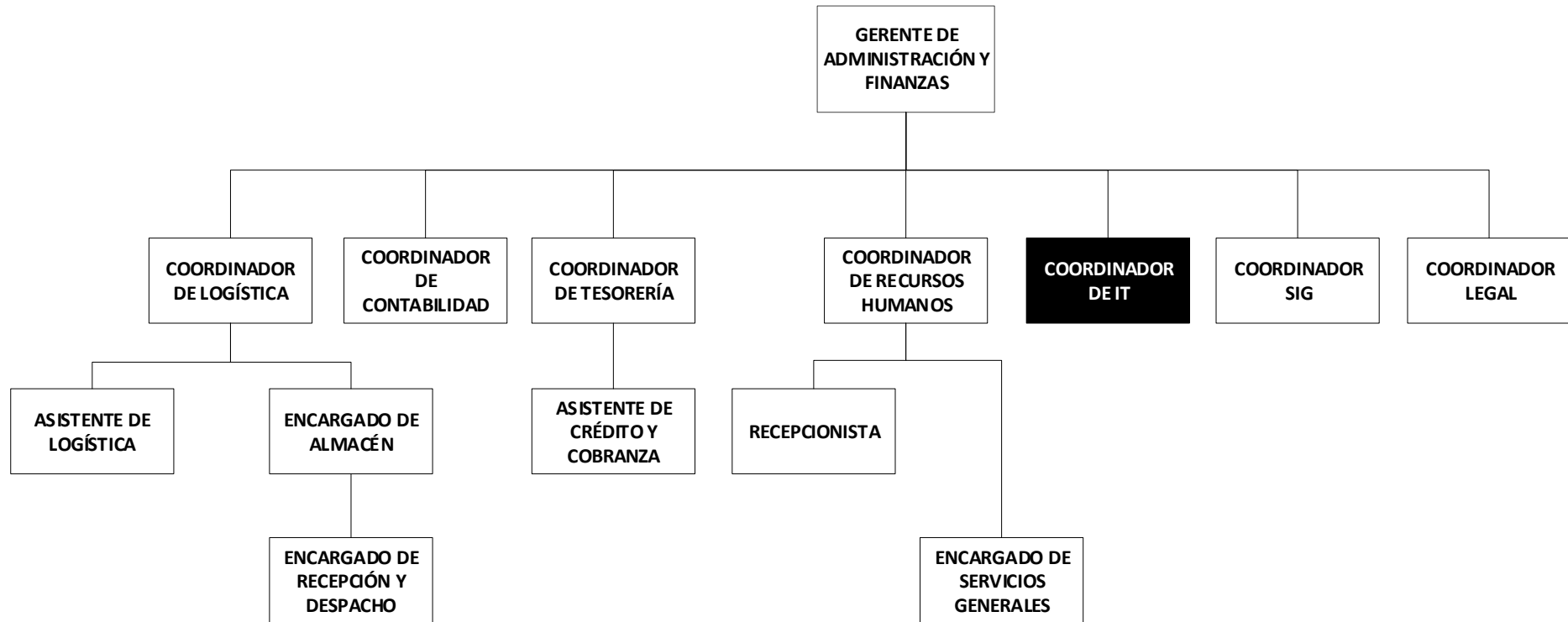
Organigrama de la empresa Dynaflux S.A.



Fuente: Obtenida del Manual de Organización y Funciones (p.3), por Dynaflux S.A.

Figura 7

Organigrama Gerencia de Administración y Finanzas de Dynaflux S.A.



Fuente: Obtenida del Manual de Organización y Funciones (p.17), por Dynaflux S.A.

1.2.4 Descripción del cargo o puesto.

El cargo que desempeño actualmente es la de ser responsable de la oficina de las Tecnologías de Información de la empresa Dynaflux S.A. desde octubre de 2019 hasta la fecha, la responsabilidad que desempeño es resolver y dar solución a problemas tecnológicos de las unidades organizativas de la empresa, aplicando nuevas herramientas y mejores prácticas tecnológicas, ayudando a la empresa a lograr sus objetivos estratégicos.

Para el desarrollo del proyecto de implementar el sistema ERP SAP Business One, me encontraba como colaborador y soporte externo de TI en el 2010, y se me convocó para participar en las fases del mismo, recibiendo el apoyo de las gerencias, así como de los usuarios de las áreas que participarían en esta implementación por parte de la empresa, así como una estrecha colaboración con la empresa que realizaría el trabajo, la consultora INTELIBIZ PERÚ, ya que con el esfuerzo de todos se lograría obtener el objetivo gerencial de incrementar una mayor presencia en el mercado de suministros de equipamiento en el tratamiento de aguas.

Responsabilidades.

- Cumplir los lineamientos de la gestión estratégica de tecnologías de información y sus respectivas actividades, así como cumplir con los controles establecidos en los procedimientos y políticas de TI.
- Supervisar y coordinar la infraestructura tecnológica de la Dynaflux S.A., que incluye hardware y software, para que funcione de manera eficiente.
- Planificar y controlar el desarrollo de los cronogramas de actividades para la realización del soporte predictivo y preventivo del centro de cómputo y de los usuarios.
- Supervisar que se cumplan las metas de los indicadores de las áreas de negocio (KPI).
- Analizar y desarrollar nuevos indicadores KPI de la oficina de las Tecnologías de Información.

- Elaborar informes para Gerencia General sobre los indicadores de la oficina de las Tecnologías de Información.

Roles y Funciones:

- Ejecutar el plan anual de estratégico del área de tecnología de información de la empresa.
- Controlar las adquisiciones, instalación y vigencia de los programas de seguridad informática.
- Controlar el inventario informático de hardware y software.
- Desarrollar y administrar el plan de actualizaciones del sistema ERP SAP Business One.
- Ejecutar el plan de mantenimiento de los activos tecnológicos.
- Supervisar la integración tecnológica de las sedes de La Molina y Puente Piedra con las estaciones remotas de los usuarios, así como el portal de Microsoft 365 y servidores Windows Server.

1.2.5 Productos y/o servicios

La empresa Dynaflux S.A. es una empresa comercializadora e equipos y servicios para las diversas industrias con lo cual contribuye a la difusión de innovación de productos que ayuden al medio ambiente.

Los servicios que se brindan son:

- Asesoría.
- Inspección.
- Instalación y Mantenimiento de proyectos de tratamiento de aguas.
- Puesta en marcha.
- Post Venta.
- Capacitación.
- Instalación.
- Programación.

Líneas de Negocio.

- Bombas de dosificación Walchem.
- Bombas portátiles tipo tubo Standard Pump.
- Agitadores para tanques industriales Proquip.
- Bombas dosificadoras, neumáticas y peristálticas OBL, Iwaki Air y Albin Pump.

Sectores.

- Casas de ingeniería
- Minería
- Instituciones del estado
- Oil & Gas
- Industrias
- Producción de papel
- Water Doctor
- Producción de químicos

1.3 Contribución a la experiencia profesional.

La participación en todos estos despliegues de infraestructura tecnológica, sistemas de información y gestión de información, me han ayudado a poder comunicarme con profesionales que investigan sobre la posibilidad de implementar dicho sistema, pudiendo brindarles un aporte en base a mi experiencia y conocimiento de la tecnología que se usaba durante la implementación.

Competencias adquiridas.

Se obtuvieron las siguientes competencias:

- Entender los conceptos del sistema ERP SAP Business One, su forma de integración a un negocio empresarial.
- Capacidad para poder conocer y establecer los requisitos necesarios del hardware y software de una instalación empresarial ERP SAP Business One.
- Conocimiento para administrar y brindar el mantenimiento a la infraestructura tecnológica sobre la que se instaló la solución empresarial ERP SAP Business One.
- Conocimiento de cómo se brindan soluciones a los problemas que derivan del trabajo diario de la solución empresarial ERP SAP Business One.

Habilidades adquiridas.

Se obtuvieron las siguientes habilidades:

- Planificar los procesos comerciales al entorno de trabajo de la empresa.
- Realizar migraciones de los datos al sistema ERP SAP Business One.
- Configurar las opciones de los módulos y formularios a los que tendrán acceso los usuarios del sistema.
- Capacitar al personal de las áreas sobre las diversas opciones de los formularios en los módulos del sistema.
- Crear reportes para las áreas para una mejor toma de decisiones.

1.3.1 Contribución en la solución de problemas que se hayan presentado durante su estancia en la empresa.

La contribución que aporte para solucionar el problema al que se enfrentaba la empresa y en el cual se contribuyó a dar una solución, fueron:

- Implementar una infraestructura con hardware y software de

última tecnología, yendo más allá de las recomendaciones técnicas que se requería para la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One.

- Contribuir a la identificar aquellos procesos con cuellos de botella, dando alternativas de solución.
- Proponer un soporte y mantenimiento especializado para el sistema empresarial ERP SAP Business One, debido a su evolución y adaptación a los cambios empresariales y gubernamentales.

1.3.2 Contribución en términos de las competencias y habilidades adquiridas durante su formación profesional.

Durante mi formación profesional obtuve competencias y habilidades que me han permitido desarrollarme profesionalmente en la carrera de ingeniería de computación y sistemas, algunas de ellas fueron:

- Aprendí a desarrollar trabajos grupales en la gestión de procesos, como planificarlos e implementarlos en situaciones de negocio.
- Adquirí conocimiento de las infraestructuras tecnológicas sobre las que se desarrollaban los sistemas de información.
- Saber cómo actuar ante problemas técnicos y brindar soluciones rápidas.
- Mejore la comunicación de como expresarse técnicamente.

1.4 Reflexión crítica de la experiencia profesional.

El haber participado en la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One, fue realmente muy motivador y desafiante, debido a que involucraba la mejora exponencial de la empresa, volviéndose el sistema core del negocio, debido a que en el sistema se convertía en un

activo tecnológico muy importante para la Gerencia General y demás áreas de la empresa.

La empresa iniciaba a emplear procesos empresariales, para optimizar y brindar un mejor servicio de calidad a los clientes a través de las unidades de negocio con las que interactuaba, llegando a desplegar una infraestructura tecnológica de red de datos, con un dominio, con la cual podía asignar roles y accesos a través de las políticas de directiva de grupos. Producto de la mejora, se obtuvo la certificación de calidad del ISO 9001:2015.

1.4.1 Aportes y beneficios obtenidos por el centro laboral, como parte de su contribución en la solución de las situaciones problemáticas.

La solución de instalar un sistema empresarial ERP SAP Business One, apporto lo siguiente:

- Se potencio las capacidad y productividad del personal al tener trazabilidad en las operaciones comerciales.
- Redujo los costos de bienes y personal en los procesos.
- Genero satisfacción al cliente por el producto esperado en el plazo programado generando la continuidad de la relación empresa-cliente y mejorando la fiabilidad en la empresa.
- Implementación posterior de nuevas versiones del sistema empresarial ERP SAP Business One.
- Adquisición de las tenant del dominio de la empresa en Microsoft 365.

1.4.2 Planteamiento de mejoras propuestas a la organización.

El sistema de informacion evoluciona y permite mejoras para el trabajo diario que se realiza, los cuales siempre podrán ser integrados a soluciones externas con los cuales el sistema no dispone, hasta ser implementadas en futuras versiones.

Algunas de las sugerencias propuestas posteriores a la implementación debido al avance tecnológico que se han ido dando en los siguientes son:

- Integrar un sistema de Facturación Electrónica al sistema empresarial ERP SAP Business One.
- Desarrollo de un Dashboard de indicadores de gestión en Power BI para Gerencia General.
- Integración con herramientas externas que se complementen como el correo Outlook, almacenamiento en la nube onedrive y gestión de reuniones a través del aplicativo de videoconferencia Teams.
- Implementar la nueva versión ERP SAP Business One for HANA.
- Capacitación continua para nuevas soluciones en ERP SAP Business One.

CAPITULO II: INFORME DEL PROYECTO DE ESPECIALIDAD

2.1 METODOLOGIA

Para esta implementación se usaron el conjunto de técnicas de las mejores prácticas y herramientas que ofrece el fabricante SAP AG.

2.1.1 Descripción de la metodología.

Se aplico como base la propia metodología que brinda SAP AG denominada Accelerated SAP (ASAP), este método se fue desarrollando inicialmente como una práctica estándar por SAP AG, la metodología avanza de fase en fase, indicándose desde el inicio del proyecto cada objetivo, con la finalidad de lograr las actividades de acuerdo al cronograma.

Con esta metodología propia de SAP, se trata de optimizar los tiempos de despliegue del sistema, aplicando herramientas, formatos y plantillas desarrolladas para evitar los inconvenientes durante el proceso de la implementación.

Las fases del roadmap para la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One, son:

- **Fase 1: Preparación del proyecto.**

Para el inicio de esta fase, se debe realizar la presentación de inicio del proyecto de implementación, y presentar a los integrantes de las oficinas de la empresa que usaran el sistema, y los especialistas de la consultora INTELIBIZ PERÚ, quienes realizaran la implementación del sistema empresarial ERP SAP Business One, acordándose las metas, objetivos, alcance y estructura del proyecto. Se establecen los roles del participante y aquellas responsabilidades que deberá cumplir, generando

un cronograma de implementación y acta respectiva de constitución de inicio del proyecto.

Posteriormente se realizará la firma el acta de constitución de inicio del proyecto, en el cronograma es el [Hito 1](#).

- **Fase 2: Blueprint empresarial.**

En la siguiente fase, se realizará un análisis de los procesos principales para la empresa, requerimientos y validación que serán plasmados en sistema final, así como crear un plan de capacitación para el administrador de TI y usuarios finales. Además, en esta etapa, se realiza la creación del flujo de procesos que utilizarán los usuarios de la empresa.

Se firma el acta de conformidad de las tablas de relación de personal a quienes se les realizara la capacitación indicada en la [Tabla 3](#), en el cronograma es el Hito 2.

- **Fase 3: Realización del proyecto.**

Esta fase realiza la entrega los instaladores y herramientas de software que se utilizaran para realizar la instalación y la posterior configuración del sistema para un ambiente de realización de pruebas, el cual tendrá definido los roles y perfiles de acuerdo a las licencias que serán asignadas al perfil del usuario que hará uso del sistema. También se realizará la carga masiva de los datos a las tablas maestras, en dichos ambientes de prueba. Se creará un grupo de usuarios, quienes verificaran que todas las configuraciones previamente acordadas en la Fase 2, se hayan realizado.

Durante esta fase, se podrán depurar los datos y realizar las correcciones necesarias, aclarando las dudas sobre los datos cargados o configuraciones realizadas al sistema, los cuales serán subsanadas por el consultor.

Se firma el acta de conformidad de carga de información de las tablas maestras indicadas en el [anexo D](#), según el cronograma es el Hito 3

- **Fase 4: Preparación Final.**

Luego de crear la sociedad que estará en producción, se realiza una nueva carga masiva actualizada de información, llamada carga final de saldos iniciales, donde se han realizado nuevas pruebas.

También se realiza la capacitación del personal de cada unidad de negocios de la empresa que usara el sistema, esto consiste en ejecutar los procedimientos en el sistema en cada módulo al que tendrá acceso, ejecutara las pruebas con data real, y se familiaricen con el sistema en el manejo de los módulos, sus opciones, el ingreso, las modificaciones y eliminación de datos, la revisión de reportes y su integración con otras herramientas informáticas como correos o plataformas web de terceros, como por ejemplo SUNAT.

Se firma el acta de conformidad de configuración y ajustes finales como indica en el [anexo E](#), en el cronograma es el Hito 4.

- **Fase 5: Puesta en marcha y Soporte.**

Es esta fase, se realiza los documentos de cierre y acta de entrega en producción del sistema, con resultados y reportes. También se define el soporte para cualquier ajuste a las configuraciones que se detecten.

Así mismo se podrán realizar cambios o mejoras en los procesos implementados, difundir los resultados e implementar nuevas funcionalidades.

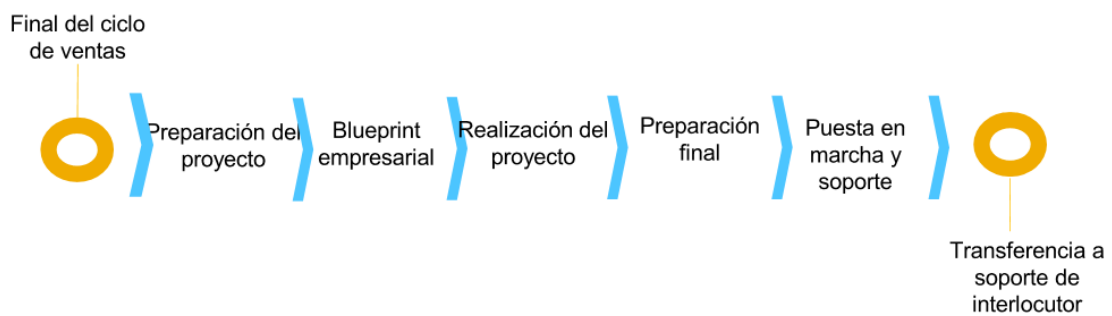
Se firma el acta de conformidad de inicio de actividades del sistema

en producción y cierre del proyecto, indicado en el [anexo F](#), en el cronograma es el Hito 5.

En la **Figura 8**, se describen la hoja de ruta (roadmap) que se realiza para la instalación del software ERP SAP Business One, en todas las fases serán acompañadas por el consultor de INTELIBIZ PERÚ, quien es partner de SAP AG.

Figura 8

Roadmap SAP Accelerated (ASAP)



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 Implementation and Support (p.13), por SAP SE, 2018.

2.1.2 Organización de la metodología.

Según la guía de implementación de SAP AG, la descripción de las cinco fases de implementación abarca las actividades descritas en el siguiente Estructura de Desglose de Trabajo (EDT).

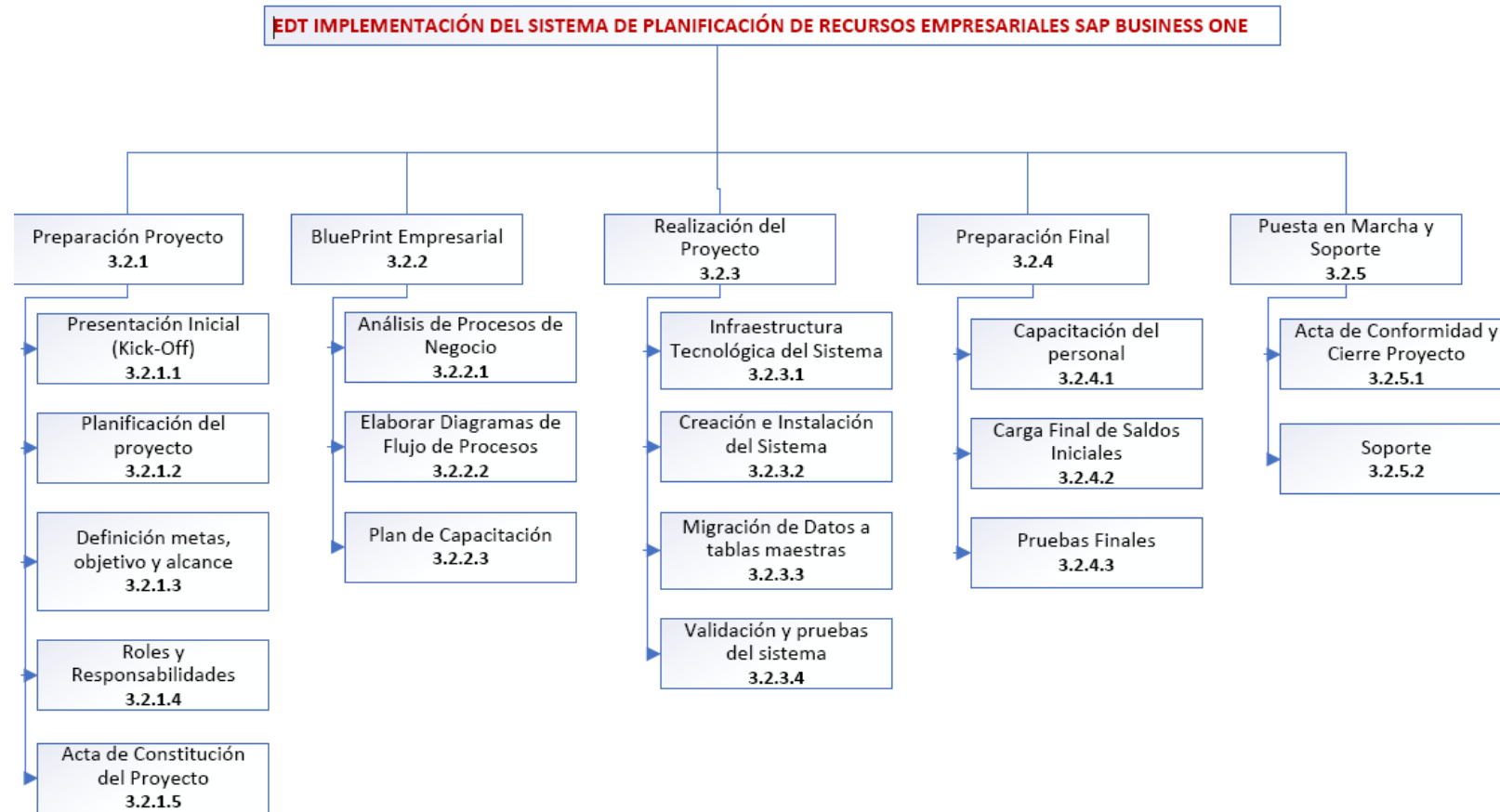
2.1.2.1 Estructura desglosable del trabajo – EDT

Se ha participado en las diversas actividades de las fases del proyecto, debido a que se debía realizar un soporte posterior a cada actividad que se realizara dentro del sistema empresarial ERP SAP Business One, estas actividades fueron una implementación asistida desarrollada por el consultor del partner de SAP AG, en las instalaciones de la empresa Dynaflux S.A., cumplimiento un cronograma acordado al inicio.

En la **figura 9**, se desglosan todas las fases de implementación que emplea SAP AG en su metodología, así como algunas actividades que no estando en dicha metodología se realizan de manera adicional.

Figura 9

EDT de implementación del sistema empresarial ERP SAP Business One



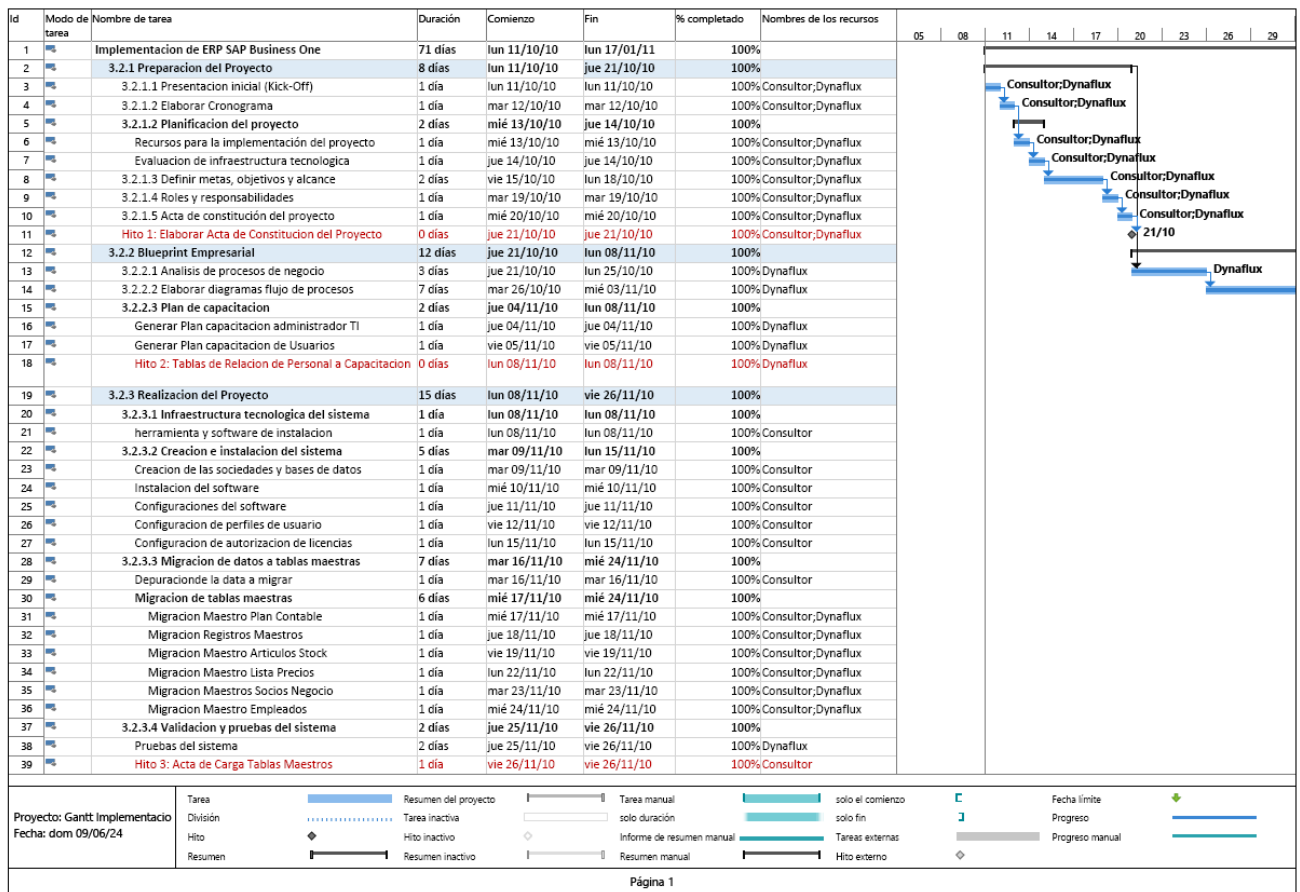
Fuente: Elaboración del autor

2.1.2.2 Cronograma de actividades

Se presenta el cronograma muestran las actividades para la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One, que tomara unos 71 días, como se indica en la **Figura 10 y Figura 11**.

Figura 10

Cronograma de implementación del sistema ERP SAP Business One



Fuente: elaboración del autor

Figura 11

Cronograma de implementación del sistema ERP SAP Business One

Id	Modo de tarea	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	% completado	Nombres de los recursos															
								05	08	11	14	17	20	23	26	29						
40		3.2.4 Preparacion Final	24 días	mar 30/11/10	jun 03/01/11	100%																
41		3.2.4.1 Capacitación del personal	9 días	mar 30/11/10	vie 10/12/10	100%																
42		Capacitacion Nivel Administrador TI	3 días	mar 30/11/10	jue 02/12/10	100%	Consultor															
43		Capacitacion Usuario Contabilidad	1 día	vie 03/12/10	vie 03/12/10	100%	Consultor															
44		Capacitacion Usuario Finanzas	1 día	lun 06/12/10	lun 06/12/10	100%	Consultor															
45		Capacitacion Usuario Ventas	1 día	mar 07/12/10	mar 07/12/10	100%	Consultor															
46		Capacitacion Usuario Logistica	1 día	mié 08/12/10	mié 08/12/10	100%	Consultor															
47		Capacitacion Usuario Almacen	1 día	jue 09/12/10	jue 09/12/10	100%	Consultor															
48		Capacitacion Usuario Proyectos & Servicios	1 día	vie 10/12/10	vie 10/12/10	100%	Consultor															
49		3.2.4.2 Carga final de saldos iniciales	2 días	lun 13/12/10	mar 14/12/10	100%	Consultor,Dynaflux															
50		3.2.4.3 Pruebas finales	13 días	mié 15/12/10	lun 03/01/11	100%																
51		Realizar pruebas por modulo	4 días	mié 15/12/10	lun 20/12/10	100%	Dynaflux															
52		Ajustar configuracion de acuerdo a pruebas	2 días	mar 21/12/10	mié 22/12/10	100%	Consultor															
53		Hito 4: Acta de Configuracion y Ajustes	0 días	lun 03/01/11	lun 03/01/11	100%																
54		3.2.5 Puesta en Marcha y Soporte	11 días	lun 03/01/11	lun 17/01/11	100%																
55		3.2.5.1 Acta de conformidad y cierre del proyecto	1 día	lun 03/01/11	lun 03/01/11	100%	Consultor,Dynaflux															
56		3.2.5.2 Soporte	10 días	mar 04/01/11	lun 17/01/11	100%	Consultor															
57		Hito 5: Acta de Puesta en Marcha y Cierre Proyecto	0 días	lun 17/01/11	lun 17/01/11	100%	Consultor,Dynaflux															

Proyecto: Gantt Implementacio Fecha: dom 09/06/24	Tarea Resumen del proyecto División Tarea inactiva Hito Hito inactivo Resumen Resumen inactivo	Tarea manual solo duracion Informe de resumen manual Resumen manual	solo el comienzo solo fin Tareas externas Hito externo	Fecha límite Progreso Progreso manual Progreso manual
--	---	--	---	--

Página 2

Fuente: elaboración del autor

2.2 DESARROLLO

El siguiente desarrollo permitirá explicar las actividades jerárquicas del proyecto, así como mostrar las evidencias (imágenes) como resultado de su implementación.

2.1.1 Situación problemática o encargatura de labor.

Actualmente, existen organizaciones que buscan integrar y realizar coordinaciones de las operaciones principales que les permita mejorar sus negocios, y tratan de apoyarse a través de una plataforma de tecnología proporcionada por los sistemas empresariales de gestión. Lo fundamental es comprender que cada organización tiene sus propias necesidades, y que el sistema de gestión comercial y sus parametrizaciones dependerán de estas necesidades.

Nivel Nacional

en su Tesis “Implementación de sistemas ERP en pymes a nivel nacional como herramienta para el control de gestión y toma de decisiones en procesos de negocio, 2014”. Esta investigación indica que en la actualidad es fundamental contar con avances tecnológicos para poder prevalecer y sobresalir en el mercado, por lo cual a raíz de la necesidad de integrar información de alguna empresa u organización surge la idea de la implementación de un ERP (Enterprise Resource Planning), de manera que fomenta mayor confiabilidad a los usuarios por motivo que se con esta implementación se puede obtener más información en tiempo real. (Torres P. ,2014).

Por lo general, los sistemas de información y gestión que ayudan de una manera a gestionar los recursos de manera óptima de las empresas podrían no adecuarse sino existe procesos definidos, como lo indica:

Si una empresa desea comprar un producto creado por SAP, Oracle o una solución en Perú, se genera un problema debido a que estos sistemas están diseñados con prácticas comunes de empresas complejas los cuales no se adecuan al contexto nacional.

En su Tesis: “El impacto de la implementación del ERP SAP Business One, utilizando la metodología ASAP en la empresa Noblecorp S.A.C.”. En esta investigación tras identificar la gran competitividad que hay por la gran cantidad de negocios, buscan tener una ventaja con respecto a las demás empresas para poder lograr la meta lucrativa, por lo que han optado por tomar como herramienta general la implementación del ERP SAP Business One, con los cuales ellos buscan agilizar y facilitar los procesos de la empresa, además de poder tratar la información en tiempo real, con los cuales poder tomar decisiones de gran impacto. Además, buscan conocer cuánto impactará en sus procesos la implementación de SAP Business One. (Chávez J. y Monge S. 2017).

Nivel Internacional

Actualmente, el proceso de las parametrizaciones en un sistema de gestión requiere la participación completa de un equipo de trabajo que debe estar compuesto por empresarios y consultores de sistemas información y de gestión.

En su publicación “Implementación de un Sistema ERP en una Pyme”. En la presente publicación se manifiesta la gran ventaja que nos brindan las ERPs, el porqué de implementarlo, la duración del proyecto y los factores de riesgo de este mismo. Profundizando un poco en esta publicación define la implementación del sistema como un ciclo de vida el cual comprende distintos capítulos, donde se llega a la conclusión que no existen metodologías unificadas ni buenas prácticas, ni que el éxito de un proyecto depende de las mismas, “el éxito de una implementación de un

ERP no depende de lo económico sino de la cultura de la empresa”, según nos comenta el autor Gonzales P. (Gonzales P. ,2015).

Pero también, hay que considerar que para la implementación de un ERP es complejo, y deberá de considerarse los factores críticos de éxito como lo indica:

En su tesis: “Factores críticos de éxito para la implementación de sistemas de gestión ERP”. En la presente tesis se busca identificar y medir los factores críticos para un proceso de implementación de un ERP, donde se utilizaron herramientas tecnológicas, encuestas a consultores y documentaciones, donde encontraron diferentes experiencias de escenarios de implementación , con los cuales posteriormente buscaron clasificarlos en categorías de factores críticos de éxitos , donde finalmente llegaron a la siguiente conclusión : “Finalmente se concluyó que los principales factores de éxito para una implementación son el apoyo de la alta dirección y el involucramiento de los usuarios, haciendo notable la importancia de los factores de personal en comparación con los factores de naturaleza técnica o de procesos.” (Contreras R.,2016)

2.2.1.1 Contextualización del desarrollo de la experiencia profesional.

Las empresas en el mundo desde la década de 1990 han tenido un crecimiento económico significativo causado por la globalización y el avance de la tecnología, en el Perú esta condición fue descrito por Chacaltana: “en el lapso 2002-2013, el Perú fue el segundo país que más creció en América Latina” (Chacaltana, 2016, pág. 48).

Al aumentar la capacidad económica en la población aumenta su demanda en cantidad y especialidad, uno de los rubros con mayor avance fue el tecnológico en productos y servicios; para la nueva demanda las empresas han implementados procedimientos para disminuir tiempos de entrega con reducción de costos, uno de los sistemas con mayores resultados ha sido el denominado Planificación de Recursos Empresariales

(ERP¹) el cual consiste en integrar la información de las operaciones comerciales en el proceso de que la empresa requiere para lograr brindar el servicio que ofrece, este sistema consiste en articular mediante la información de distintas áreas, principalmente las áreas de Gerencia/administración, finanzas, contabilidad, recursos humanos, comercio/ventas, abastecimiento/logística, distribución, atención al cliente, entre otras gerencias según cada necesidad y área existente en la empresa.

En el contexto del incremento de la demanda comercial y aumento de las mejoras tecnológicas, en el siguiente trabajo de desarrollo profesional sobre la implementación en la empresa Dynaflux S.A. del sistema ERP SAP Business One, consistió en un software que enfatiza actividades de finanzas, operaciones y/o recursos humanos, recomendado para PYMES; la empresa está dedicada al asesoramiento de soluciones técnicas en sectores como la minería, oil & gas, textil, papel, química, tratamiento de agua, water doctor, sector público, casas de ingeniería e industrias; este se enfoca en las actividades de soluciones para remediar efluentes domésticos o industriales, así como tratamiento de agua², está especializada en tres aplicaciones:

- a) Desinfección, para sistemas de desinfección por dosificación de hipoclorito de sodio, calcio y cloro gas, Control de desinfección por pH/ORP.
- b) Utilidades, en automatización de purgas de caldera y dosificación de químicos, automatización de purgas de torres de enfriamiento y dosificación de químicos, y controladores y sensores analíticos con opción de conexión por internet.
- c) Equipos OEM, en dosificación de reactivos antiincrustantes e

¹ La sigla ERP corresponden a la denominación en inglés: "Enterprise Resource Planning"

² Fuente: <https://www.dynaflux.com.pe/tratamiento-de-agua/> Revisado el 25 de abril de 2022

inhibidores de corrosión, manipulación, preparación y dosificación de reactivos como floculante y cal, neutralización de efluentes ácidos/alcalinos, control de turbidez y oxígeno disuelto, ultra y nanofiltración por membrana cerámica, control de reactivos para ósmosis inversa, plantas de tratamientos de efluentes industriales y plantas compactas de tratamiento de aguas residuales domésticas MBBR³.

La empresa Dynaflux S.A. fue establecida en Lima desde inicios del año 1,998 brindando diferentes servicios de tecnología para varios sectores industriales para el Tratamiento de Agua residuales, dentro de la estructura orgánica funcional de la empresa tiene tres grandes gerencias:

- Gerente de Administración y Finanzas.
- Gerente Comercial.
- Gerente de Proyectos y Servicios.

Las gerencias mencionadas tienen áreas administrativas y de ingenierías especializadas en los cuales fue implementado el sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) SAP Business One que desde el año 2011 después de su implementación ha generado beneficios para la empresa, por ejemplo, en ventas ha duplicado su cantidad que resulta en un aumento de los ingresos monetarios basado en el aumento de servicios de ingeniería y venta de equipamiento especializado.

Para este caso de éxito en la empresa Dynaflux S.A. es necesario conocer como fue el proceso de implementación, así como la participación del personal involucrado como agente responsable del flujo de información, la experiencia de la instalación del sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) SAP Business One, en la empresa Dynaflux S.A. es relevante para empresas similares y deben considerar que este tipo de

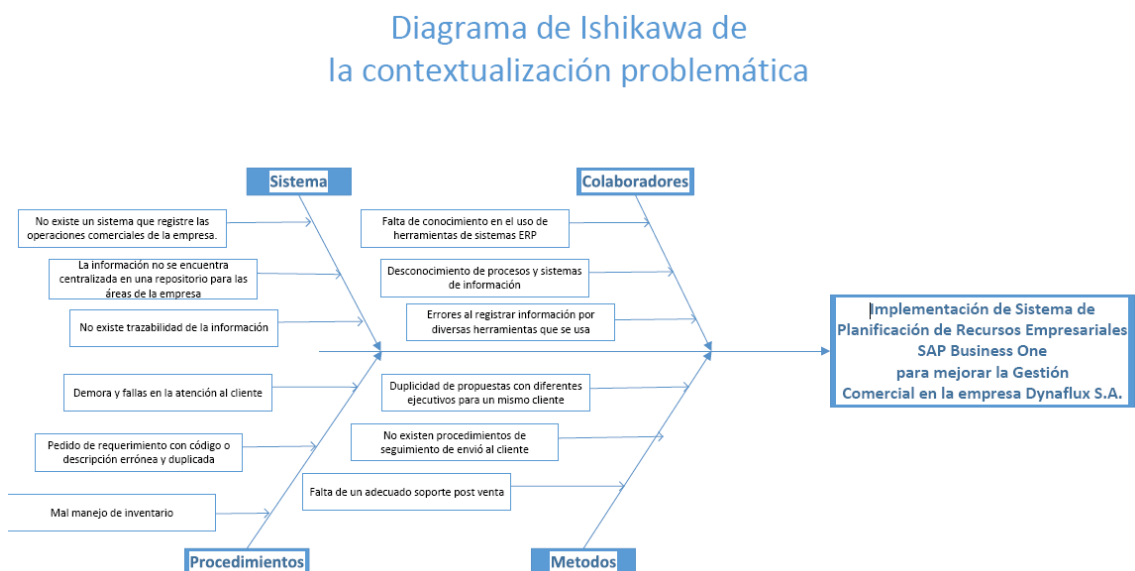
³ <https://www.dynaflux.com.pe/tratamiento-de-agua/>

implementaciones optimizan sus procesos.

La **Figura 12**, se indican los problemas de gestión comercial que tenía la empresa Dynaflux S.A., los cuales se contextualizan en el siguiente diagrama de Ishikawa.

Figura 12

Diagrama de Ishikawa – contextualización problemática



Fuente: Elaboración del autor

Procesos con los que tenía problemas o no contaba Dynaflux S.A., antes de la instalación del software ERP SAP Business One.

- **Planificación del área comercial.**

En las reuniones de los integrantes, se tomaban apuntes en agendas y/o en dispositivos digitales, por lo que se confiaba en lo que cada integrante había captado o entendido de la reunión, esta información luego era transcrita y difundida a través de un correo corporativo, pudiendo

cometerse errores u obviarse datos.

- **Entrega de la mercadería al cliente:**

Durante el despacho de la entrega al cliente, se utilizaba una guía de remisión física donde se indicaba la descripción, cantidad, número de serie del ítem a entregar, tarea que generaba errores de tipeo debido a que la misma no podía sufrir enmendaduras o correcciones sobre lo escrito. Por lo que tomaba demasiado tiempo el realizar dicho despacho desde el almacén.

- **Ingreso de nuevos clientes y actualización de datos.**

La información de los clientes no se tenía actualizado en archivos Excel o Word como era la manera que se manejaba, ello incurría en errores al indicar las zonas de despacho y contactos de recepción del cliente, lo cual motivaba sobre costos de entrega y tiempo. La información podría estar en diversos documentos sin saber cuál sería la última versión.

- **Generación de facturas.**

Uno de los procedimientos más importantes es el de la generación de las facturas, pues del mismo dependen los ingresos de la empresa, esto podía tomar un tiempo considerable, y devoluciones por parte del cliente por cometer errores u omitir datos en los datos registrados en el documento.

- **Solicitud de pedidos al proveedor.**

Se realizaba a través de llamadas telefónicas o correos en las cuales no contaba con un formato definido, debido a que existían varios tipos por cada proveedor, siendo las condiciones de cada uno diversos y no se contaba con una actualización de los mismo que el área financiera había llegado a un acuerdo. Esto generaba retrasos en la entrega de proveedores nacionales y extranjeros para poder cumplir con el cliente.

- **Recepción e ingreso de mercadería.**

El ingreso y registro al almacén de la mercadería nacional o importada se realizaba de manera manual, confiando en que se anote los números de serie y cantidades indicadas en los documentos, procedimiento que tomaba considerable tiempo.

En la **Figura 13**, presentan un antes y después de los procesos de las áreas no integradas, versus la completa integración de las mismas de la empresa Dynaflux S.A.

Figura 13

Sistemas independientes vs SAP Business One



Fuente: Obtenido del Manual de Introducción a SAP Business One (p.7), por SAP SE, 2018, CC Public.

Los procesos luego de la instalación del software ERP SAP Business One en Dynaflux S.A.

La instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One, ha implementado procesos en la empresa con los que antes no se contaba, así como se ha dado incremento en el fortalecimiento de capacidades en las unidades de negocio de ventas y administración, lo cual está ayudando a simplificar y evitar errores en el trabajo diario de las operaciones comerciales, pues se evita tener información en documentos físicos, los cuales no han sido aprobados por las gerencias, ya que al estar integrados los procesos, la información y aprobaciones se conoce.

También con la implementación de procesos ha ayudado a que la información no sea ingresada en diversos módulos, sino que la misma información sea vertical a toda la empresa, ahorra tiempo y recursos pues se evita de contar con sistemas diversos y equipamiento informático.

La agilidad del trabajo ha aumentado, debido a que no los procesos desarrollados e implementados, permiten evitar errores y mejorar los tiempos al generar facturas, pedidos de proveedores, ventas y gestionar el almacén y despacho.

También permite contribuir con el medio ambiente al ahorrar en papel, tinta, bolsas de recepción de documentos.

Los procesos que se optimizaron con la implementación son:

- **Planificación del área comercial.**

Actualmente en las reuniones del área comercial, se dispone de información en línea a través de reportes de ventas, se crean mejores campañas con los artículos de baja rotación y atiende a segmentos que no se están visitando, se tiene información sobre el inventario en almacén y los ingresos de nuevos productos por parte de los proveedores; así mismo, se han eliminaron los errores y variada información sobre los acuerdos alcanzados.

- **Entrega de la mercadería al cliente.**

El despacho que se realiza desde los almacenes de la empresa ahora es programado, a través de ruta des despacho por, previendo ya un empaque y volumen de lo que se despachara para el uso de un vehículo adecuado, y que los equipos no tengan inconvenientes durante el traslado y lleguen en óptimas condiciones. Y para ello existe ya un proceso de entrega para él envió, donde se ubica la mercadería en los anaqueles, de acuerdo al método FIFO, y se generan los documentos sin errores de cantidad, descripción y ubicación de entrega.

- **Ingreso de nuevos clientes y actualización de datos.**

Se encontrará centralizada la información de la empresa como ubicación, contactos y financiera.

- **Generación de facturas.**

Permitirá gestionar los cobros por las facturas que se emitan a los clientes, a través de información de correo o despacho a sus oficinas, conociendo de aquellos que se encuentran cumpliendo con pagos o atrasos, para poder tomar acciones oportunas. Esto agilizo el cobro.

- **Solicitud de pedidos al proveedor.**

Se ha automatizado el pedido al proveedor sobre la reposición de stock, permitiendo coordinar fechas y horarios de entrega, para estar pendiente el almacenero que recibirá la carga en las cantidades y descripción adecuada.

- **Recepción e ingreso de mercadería.**






La automatización de este proceso evita una buena gestión de los equipos que se ingresan al almacén, pues no se registra manualmente, y

así se evita de errores humanos al registrarlos.

En la **Figura 14**, se describen los módulos de las funcionalidades del sistema empresarial ERP SAP Business One, a través de dichos módulos las áreas de la empresa Dynaflux S.A., podrán desarrollar un mejor trabajo debido a que toda la información podrá ser encontrarse en línea a todas las áreas.

Figura 14

Kit desarrollo de software y tecnología del sistema empresarial ERP SAP Business One

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS FUNCIONES DE SAP BUSINESS ONE*					
Funciones de generación de informes y de navegación de datos subyacentes a las tecnologías de SAP (arrastrar y relacionar, alertas, personalización de la interfaz del usuario)					
					
Finanzas	Ventas	Servicio	Compras	Stock	Fabricación
<ul style="list-style-type: none"> • Plan de cuentas • Asientos de diario • Modelos de contabilización • Contabilizaciones periódicas • Tipos de cambio en varias monedas • Informes financieros • Gestión de presupuesto • Contabilidad de costes • Varios periodos contables • Pagos recibidos • Pagos efectuados • Ejecución de pago • Procesamiento de extractos bancarios • Cheques • Créditos • Pagos diferidos • Conciliación de cuentas • Activos fijos • SEPA 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de oportunidades y provisiones de ventas • Gestión de contactos • Gestión de actividades • Calendario • Gestión de campañas • Acuerdos globales • Ofertas • Pedidos • Entregas • Devoluciones • Facturas • Reclamaciones • Listas de precios en varias monedas • Precios especiales • Período y descuentos por volumen • Gestión de clientes • Cálculo del beneficio bruto • Integración con Microsoft Office 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de servicios • Planificación de servicios • Seguimiento de varias interacciones con los clientes • Gestión de tarjetas de equipo • Cuadros de mandos de servicios • Contratos de servicio • Interacción móvil • Operaciones periódicas • Integración de recursos humanos • Base de datos de conocimientos • Calendario de servicios • Procesamiento de llamadas de servicio 	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de compra • Ofertas de compra • Solicitud de oferta mediante Web • Pedidos • Pedidos de compras para la entrada de mercancías • Devoluciones de mercancías • Factura de acreedores • Factura de anticipo de deudores • Factura/solicitud de anticipo • Cancelar documentos de marketing • Abonos de acreedores • Costes totales • Intrastat • Proceso de importación • Flujo de trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de artículos • Listas de artículos • Listas de precios • Entradas de mercancías • Salidas de mercancías • Transacciones de inventario • Transferencias • Acuerdo de números de serie • Gestión de números de lote • Recogida y embalaje • Operaciones periódicas • Seguimiento del inventario • Ubicación de los contenedores • Varias mediciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Listas de materiales • Conjuntos de artículos • Órdenes de fabricación • Salidas de mercancías • Entradas de mercancías • Cuadros de mandos de producción • Determinación de cuentas de mayor • Gestión del ciclo de vida • Cálculo de costes del artículo • Previsiones • Planificación de necesidades de material • Operación de envío a través de terceros • Fabricación sobre pedido • Recomendaciones de pedidos

Fuente: Obtenido del Manual de Solución de Gestión Empresarial para las Pequeñas y Medianas Empresas (p.9), por SAP AG, 2013.

2.2.1.2 Formulación del Problema.

Problema Principal.

¿De qué manera la implementación del sistema ERP SAP Business One mejora la gestión comercial en la empresa Dynaflux S.A.?

Problemas específicos.

1. ¿De qué manera la implementación del sistema ERP SAP Business One mejora los procesos de las operaciones comerciales en la empresa Dynaflux S.A.?
2. ¿De qué manera la implementación del sistema ERP SAP Business One optimizara su respuesta comercial en la empresa Dynaflux S.A.?
3. ¿De qué manera la implementación del sistema ERP SAP Business One incrementa la productividad de los colaboradores en la empresa Dynaflux S.A.?

2.2.1.3 Objetivos.

Objetivo Principal.

Implementar el sistema ERP SAP Business One para mejorar la gestión comercial de la empresa Dynaflux S.A.

Objetivos Específicos.

1. Implementar el sistema ERP SAP Business One centralizara e integrara la información para mejorar las operaciones comerciales de la empresa Dynaflux S.A.
2. Implementar el sistema ERP SAP Business One reducirá el tiempo de acceso a la información comercial de la empresa Dynaflux S.A.
3. Implementar el sistema ERP SAP Business One reducirá los errores y duplicidad de la información en la empresa Dynaflux S.A.

2.2.1.4 Alcances.

El alcance es haber instalado el sistema empresarial ERP SAP Business One para la empresa Dynaflux S.A., con la finalidad de optimizar el flujo de trabajo y mejora de los procesos de las áreas de la empresa a través de las funcionalidades con las que cuenta el sistema.

Anteriormente, Dynaflux S.A. no contaba con un sistema que integre la gestión empresarial de las unidades de negocio importante como son: comercial, logístico, almacén y despacho, contabilidad y finanzas; quienes no compartían la información que utilizaban, lo que generaba brindar un trabajo deficiente a los cliente y proveedores, generando retrasos en despacho, retraso en los pago a proveedores, duplicidad de cotizaciones por parte de los ejecutivos de ventas, quienes podían enviar propuestas a los clientes por los mismo artículos diferentes montos, así como errores en las entregas y perdida de stock del almacén.

Con la implementación del sistema se logrará obtener un crecimiento en el área comercial y contar con mayor presencia en el mercado de equipamiento, mejorar los tiempos de envió al cliente, mejorar el abastecimiento y control, y contar con una mejor organización de las unidades de negocio.

Se puede concluir que la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One en la empresa Dynaflux S.A. ha logrado los objetivos trazados.

2.2.1.5 Limitaciones.

Como en todo proyecto de implementación esta tuvo sus desafíos, sin embargo, con la adecuada coordinación se logró disminuir e incluso evitar estas limitaciones.

Limitación presupuestaria

Se requiere invertir previamente en el acondicionamiento de la infraestructura tecnológica, pues este es uno de los requerimientos mínimos del sistema, estos presupuestos involucran también a los equipos clientes tanto en hardware como en software.

Limitación tecnológica

Se requiere complementar aquellos equipos que no cuentan con las especificaciones mínimos requeridas que exige el sistema, como son: servidores, equipos de conectividad, equipos clientes; estos deben ser superados para lograr una mejor performance y obtener un estándar en la empresa.

Limitación de los datos

Debido a que los datos se encuentran en diversas ubicaciones de equipos personales y de la empresa, la información podría retrasar el tratamiento de la mismas y su posterior envío a las tablas maestras del sistema lo que podría genera mayores tiempos en la implementación.

2.2.1.6 Importación y/o justificación.

La importancia de la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One está basada y justificada bajo el argumento que la empresa optimice sus procesos e incrementar la presencia y participación en los diversos sectores nacionales donde se requieran proyectos de tratamiento de aguas, lo cual conllevara a una mejora financiera de la empresa.

Justificación práctica.

En los diversos sectores de la industria, se ha podido apreciar que existe un gran cambio con las empresas del rubro de comercialización; toda vez que para obtener y conseguir una buena productividad se requiere contar con procesos integrados y bien optimizados, flujo de información en línea y actualizada, es por ello por lo que si requieren permanecer en el mercado debe de hacerse una transformación radical e innovadora.

Por esta razón, es necesario que la empresa disponga de un sistema que logre la integración de las diversas áreas, a través del sistema empresarial ERP SAP Business One. En la mayoría de los casos, las empresas cuentan con aplicaciones que distribuyen la información de forma ineficiente y repetición constante de datos que con lleva a errores.

Debido a la integración de sus diversos módulos con los que dispone el sistema empresarial ERP SAP Business One, se podrá contar con información en línea, lo cual permitirá que toda operación en el sistema tanto financiera como operativa se realice de manera confiable, optimizando los procesos y evitando gastos innecesarios, llevando un registro e historial de cada operación realizada, esto mejorara la eficiencia del personal.

Justificación social.

Una de nuestras preocupaciones es el medio ambiente, con el modelo a implementar se está consiguiendo que la gestión de nuestros recursos esté orientadas a cuidar nuestro medio ambiente, por ejemplo, la reducción y empacado de bolsas plásticas, la reutilización de insumos y consideración de material de reciclaje, reducción de papel, todo orientado a fortalecer dentro de nuestros procesos el medio ambiente.

Justificación financiera.

Nuestra investigación ha buscado que la empresa tenga un horizonte de sostenibilidad financiera, por ello el sistema empresarial ERP SAP Business One permitirá mejorar sustancialmente la rentabilidad generada por la ejecución eficiente de los procesos de negocio de la empresa como son las ventas, logística y distribución, para así generar una mayor productividad y rentabilidad.

2.2.2 Diseño de la solución.

En las siguientes cinco fases se mencionará las actividades realizadas para el desarrollo de la instalación y puesta en operaciones del del sistema empresarial ERP SAP Business One.

2.2.2.1 Fase 1: Preparación del proyecto.

El inicio de la Fase se desarrollan las reuniones para organizar los equipos de trabajo que tomarán parte en la implementación, serán de Dynaflux S.A. y los consultores de la empresa implementadora, INTELIBIZ PERÚ.

1. Presentación inicial (Kick-Off).

Se estructura un plan que se contemple todas las actividades claras y precisas, para obtener los objetivos planificados, que es la de implementar el sistema empresarial ERP SAP Business One, dentro del cronograma al que se llegue a alcanzar sin incrementar los recursos que se asignaran.

Del estudio previo se ha evaluado a las consultoras que acompañan en este tipo de proyectos de implementación quienes son representantes en el Perú de SAP AG, empresa propietaria del sistema y quienes brindaran todas las facilidades para que el sistema una vez instalado y configurado

empiece sus operaciones. La empresa que realizara la implementación fue INTELIBIZ PERÚ quien cuenta con experiencia y personal capacitado para este tipo de implementación de sistemas empresariales.

Reuniones de preparación.

Las reuniones de trabajo se realizaron en las oficinas de la empresa Dynaflux S.A., en él se acordaron:

- Introducción y objetivo del proyecto.
- Plan del proyecto.
- Procedimientos del proyecto.
- El alcance del proyecto.
- Los grupos de trabajo y responsables de la empresa y consultores.
- El flujo de comunicación.
- Cronograma de actividades.
- Documento de Inicio (Kick-Off).

2. Planificación del proyecto.

Preparación del proyecto.

La preparación del proyecto debe ser la unión de los acuerdos entre la empresa consultora, INTELIBIZ PERÚ y el cliente, la empresa Dynaflux S.A., las reuniones se llevaron a cabo en las oficinas de la empresa del cliente para coordinar la planificación y tener todo preparado para el proyecto de instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One.

Las tareas para ejecutar son:

- Asistir a las reuniones para verificar las listas de todas las tareas diarias que realiza la empresa.
- Brindar ayuda al cliente en la elaboración de todos los

documentos necesarios para las reunión que se realizaran, para establecer los metas, objetivos y alcance del proyecto.

- Realizar reuniones iniciales para conversar, consultar, sacar de dudas y realizar demostración del sistema ERP SAP Business One.
- Se acuerdan formar los grupos de trabajo, la cantidad de personas y roles que desempeñaran, así como las responsabilidades de las actividades que realicen.

a) Recursos para la implementación del proyecto.

La empresa propietaria del software SAP AG, a través de su partner en Perú, INTELIBIZ PERÚ, brindo una serie de recursos y herramientas de software para la instalación del sistema empresarial en Dynaflux S.A., otorgando además documentos digitales y direcciones con claves de acceso para mayor documentación.

Estas fueron:

El portal Partner Edge de SAP AG que es una biblioteca de información donde se puede ingresar con ID de usuario y clave, estos accesos son otorgados por el consultor previa gestión, la dirección electrónica es <https://partneredge.sap.com/en/products/business-one/implement.html>

En gran parte de países se ubica un partner de SAP AG, especializado y certificado para realizar estas implementaciones con la localización respectiva. El LPE ayuda con gestionar los documentos necesarios para evitar los problemas de localización correspondientes para su Perú.

Support Launchpad es una interfaz que ofrece un soporte a los clientes después de iniciar el uso del programa, además entrega

direcciones exclusivas para la descargar el software, solicitud de envío de claves de licencia para los usuarios de las unidades de negocio que harán uso del sistema, la dirección electrónica de accesos es <https://launchpad.support.sap.com/>.

El Partner Service Advisory (PSA), proporciona el contacto comercial para las firmas de contrato y servicios de implementación.

El portal de ayuda de SAP AG, encontrara la documentación necesaria, como guías del producto, actualizaciones y novedades, formatos en diversos tipos, etc., podrán ingresar a www.help.sap.com.

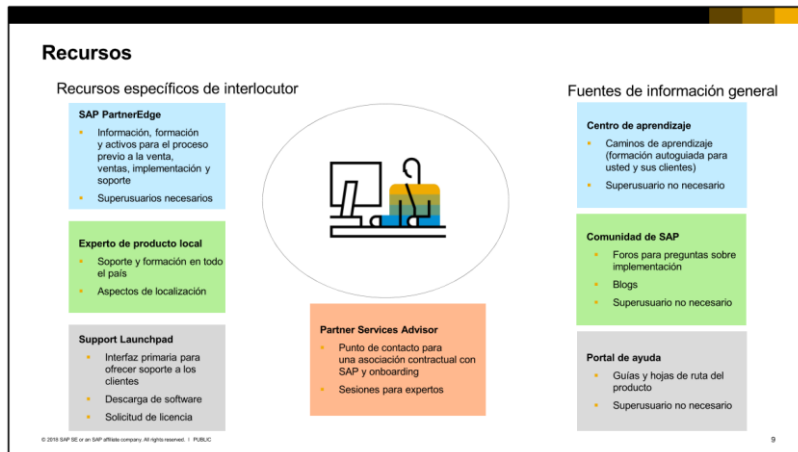
La comunidad de SAP a través de su blog, podremos encontrar temas de foros técnicos con soluciones ocurridas a otros clientes, quienes comparten el conocimiento, se accederá a la comunidad a través del url: <https://www.sap.com/community>

Así mismo existe un centro de capacitación, donde se brindan enseñanzas de otras implementaciones, modelos y pruebas en el sistema ERP SAP Business One, en algunos casos son gratuitos, la dirección electrónica es <https://training.sap.com/businessone>.

La **Figura 15**, describe los recursos específicos de interlocutor (cliente), materiales a los que tendrá acceso para informarse sobre la implementación del sistema.

Figura 15

Recursos específicos de interlocutor (cliente)

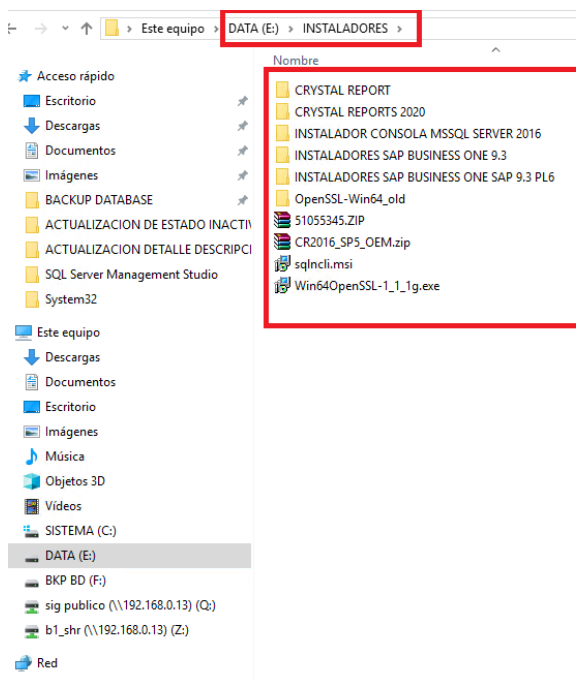


Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 Implementation and Support (p.9), por SAP SE, 2018.

La **Figura 16**, se indica los recursos de herramientas e instaladores del sistema en el directorio servidor SRVSAPBO.

Figura 16

Herramientas e instaladores del sistema ERP SAP Business One en servidor.

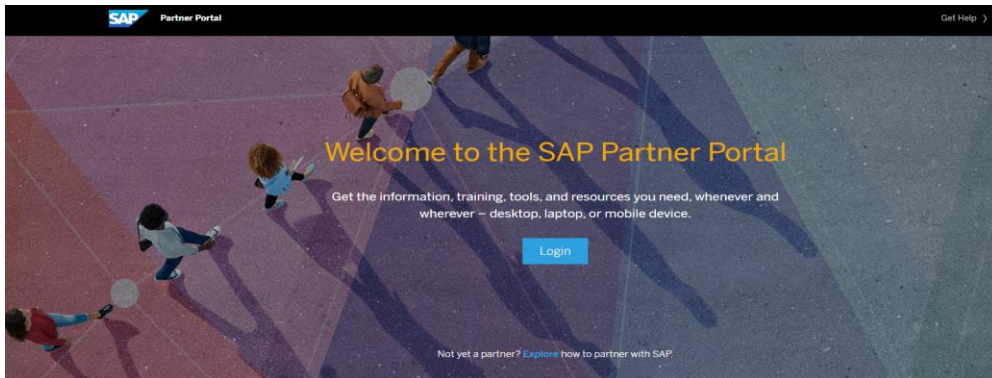


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La Figura 17, describe los recursos como herramientas e instaladores del software ERP SAP Business One en el directorio D:\ del servidor SRVSAPBO.

Figura 17

Ingreso al portal recursos de SAP AG, usando con ID de usuario y clave

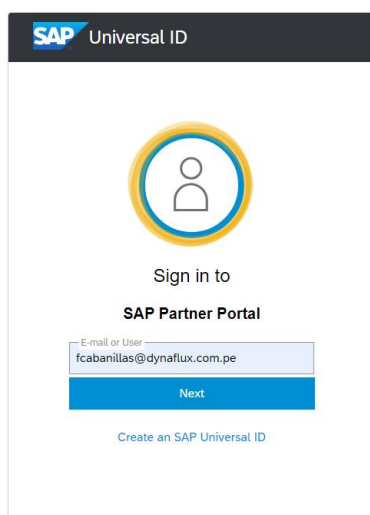


Fuente: Obtenida del sitio web SAP AG, 2023, web www.partneredge.sap.com

La **Figura 18**, validación de acceso al portal de recursos SAP AG para el sistema ERP SAP Business One.

Figura 18

Validación de acceso al portal de recursos de SAP AG



Fuente: Obtenida del sitio web SAP AG, 2023, web www.partneredge.sap.com

b) Tiempo de implementación del proyecto.

El tiempo empleado para la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One, fue de **71 días** útiles, en la cual se logró cumplir con la mejora de todas las necesidades de la empresa Dynaflux S.A.

La **Figura 19**, se describe el tiempo estimado para una implementación estándar, donde las tareas pueden variar por la cantidad de personas involucradas o trabajos simultáneos que se estén desarrollando.

Para la empresa Dynaflux S.A., tomo más días de lo indicado en lo estándar como implementación por SAP AG, debido a parametrizaciones adicionales personalizadas del entorno de trabajo que realiza la empresa.

Figura 19

Ciclo de implementación para el sistema ERP SAP Business One.



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte Release 8.8 (p.20), por SAP AG, 2013.

c) Evaluación de la infraestructura tecnológica On Premise de la empresa.

La infraestructura tecnológica con la que contaba la empresa Dynaflux S.A., al momento de la instalación del sistema ERP SAP Business One, no era la apropiada, encontrándose diversos equipos de conectividad en marcas y modelos, así mismo los equipos de los usuarios no cumplían con los requisitos mínimos establecidos por lo que se inició un cambio tecnológico en toda la empresa.

Es por ello, que la empresa realizó un esfuerzo para la implementar la infraestructura que el sistema requería, dando como resultado contar con equipos de red para su actual solución de conectividad tanto a nivel cableado como de forma inalámbrica, todos los equipos servidores, switches, APs y usuarios se encuentran sobre 2 redes (192.168.0.0/24 y 192.168.2.0/24).

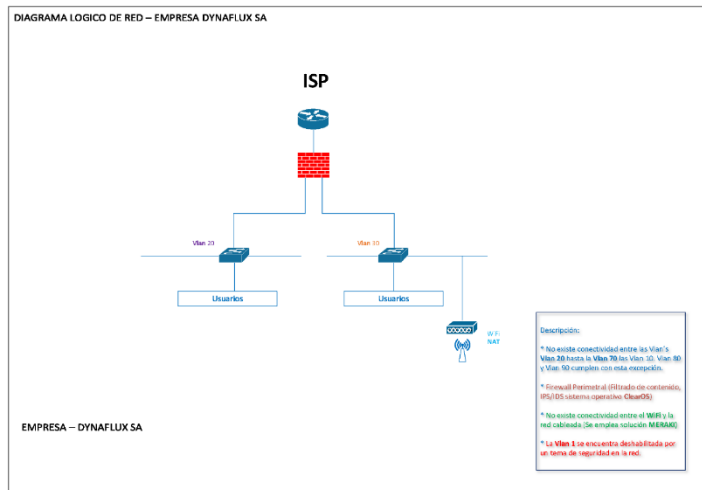
Así mismo se cuenta con cinco áreas (tecnologías de información, administración, ventas, gerencia e ingeniería) compartiendo las redes ya mencionadas, los equipos de telecomunicaciones con los que se cuenta actualmente son:

- 1 Switch Cisco WS-C3560G-48TS-S – Capa 3
- 2 Switches Cisco WS-C2960S-24PS-L – Capa 2
- 1 Switch 3com Baseline 2824A (No gestionable)
- 1 Access Point TP-Link DAP 2690
- 2 Access Point Meraki MR42

En la **Figura 20**, describe la conexión principal de comunicación del proveedor de Internet en la infraestructura On Premise.

Figura 20

Diagrama Red On Premise– Conexión de Comunicación de Internet.

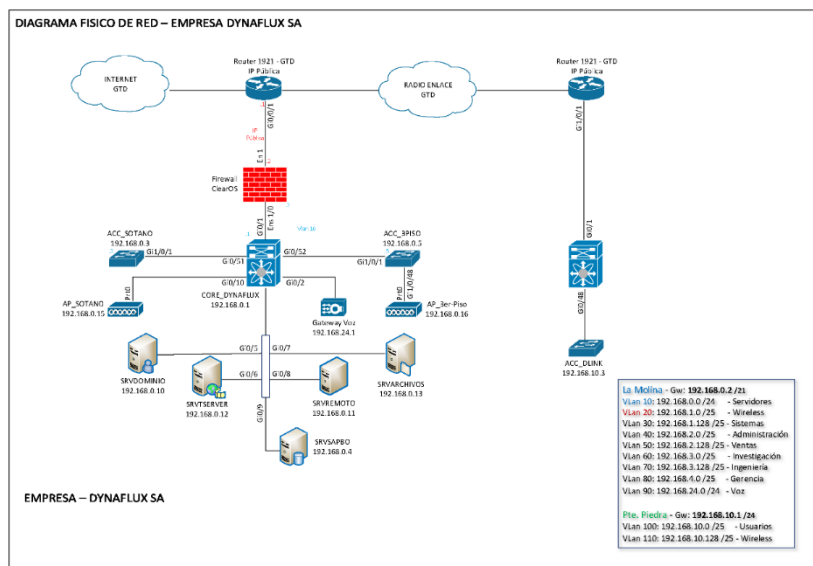


Fuente: Área de Infraestructura de TI, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 21**, se describe el diagrama lógico de la infraestructura tecnológica On Premise alcanzado para la implementación del sistema ERP SAP Business One.

Figura 21

Diagrama lógico de Red On Premise.



Fuente: Área de Infraestructura de TI, por Dynaflux S.A.

3. Definición de metas, objetivos y alcance.

Una de las primeras acciones es reunirse con los responsables del equipo del cliente, y solicitar la relación de cuentas contables, donde se conocerán las operaciones comerciales, las modalidades de negocios, capacidades del personal y condiciones comerciales para con sus clientes, así como entender los procesos de sus operaciones comerciales, objetivos, que se encuentran alineados con el objetivo, que es la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One, las preocupaciones y dudas que se tengan, necesidades únicas, riesgos sobre modificaciones a futuro o restricciones del cliente.

Se hará la entrega de los documentos técnicos y el software del ERP SAP Business One que se empleara para la instalación en el servidor del cliente.

4. Roles y responsabilidades.

Se generan los grupos de trabajo y sus respectivas responsabilidades que tendrán al largo del proyecto sobre las tareas o actividades acordadas en las reuniones de trabajo.

El equipo estará formado por los siguientes integrantes, tanto de la empresa Dynaflux S.A. y de la empresa consultora.

Los roles y responsabilidades de los equipos del proyecto.

Equipo Consultor

- **Gerente de Operaciones.**
 - Responsable de diseñar y supervisar los procesos operativos que se usaran en la instalación del sistema.

- Define los flujos de trabajo, asignación de tareas y la coordinación de equipos que implementaran en el sistema en la empresa Dynaflux S.A.
- Supervisar que los sistemas se implementen de manera efectiva y que los procesos operativos sean eficientes.
- Responsable de analizar e identificar las mejoras y proponer soluciones para aumentar la eficiencia y la satisfacción de la empresa Dynaflux S.A.

- **Consultor Senior.**

- Reuniones con el jefe de proyectos de TI de Dynaflux S.A. para revisar el plan de proyecto y todas sus actividades.
- Realizar actas, flujos y registros de procesos.
- Test de calidad realizado internamente por el Gerente.
- Informar sobre los cambios de proyecto al Jefe de Proyectos de TI de Dynaflux S.A.
- Coordinar recursos que se requieran.
- Modelamiento de los procesos en SAP que se utilizaran en Dynaflux S.A.
- Organizará la planificación de los planes de prueba, modificaciones y capacitación.
- Elaborará una lista que cubra los requisitos para que se use en la producción.

- **Soporte Senior.**

- Coordinara el implementar el sistema con el consultor senior.
- Apoyo en el modelamiento de procesos en sistema.
- Análisis y creación de layouts (diagramas).
- Capacitación al usuario líder del área de negocio de Dynaflux S.A. en cada proceso
- Migración de los datos a las tablas maestras y sus saldos iniciales al sistema ya instalado.

- Soporte a los usuarios líder del área de negocio de Dynaflux S.A.

Dynaflux S.A.

- **Jefe de Proyectos de TI.**

- Revisión de la planificación del proyecto y las tareas que se llevarán a cabo con el gerente de operaciones de la consultora.
- Coordinar y administrar los recursos del proyecto.
- Coordinar y administrar los recursos necesarios para instalar la infraestructura tecnológica.
- Observación y implementación de procedimientos reales.
- Aceptar y supervisar los Hitos de cada etapa.
- Supervisar que las necesidades de los usuarios líderes de cada área, las cuales deben enviar los datos necesarios para el proyecto.
- Coordina la implementación de las licencias del sistema necesarios para la implementación.
- Coordina la capacitación y el apoyo para los usuarios líderes de cada área.

- **Usuarios líderes de áreas.**

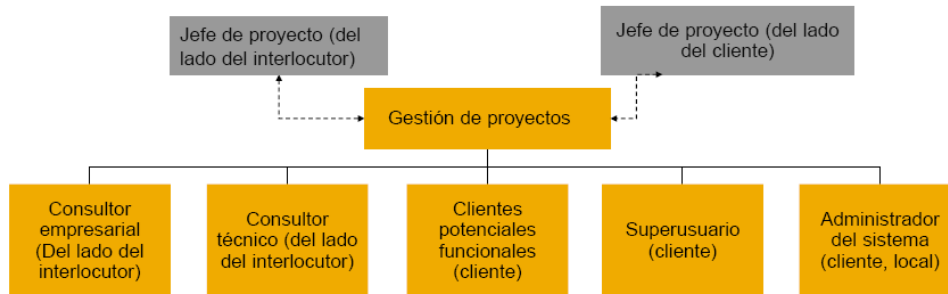
- Informar sobre los procedimientos comerciales del área.
- Revisar, probar y confirmar que el análisis de los modelamientos se encuentra en los procesos.
- Capacitación y Soporte en producción se encuentran completamente configurados.

En la **Figura 22**, se describe los roles dentro de la gestión de proyectos que deberán realizar los equipos de trabajo de la empresa consultora y el jefe de proyectos de TI de Dynaflux S.A.

Figura 22

Roles y responsabilidades del equipo del proyecto

Roles y responsabilidades del equipo del proyecto



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 Implementation and Support (p.10), por SAP SE, 2018.

Se describe en la **Tabla 1**, los roles y tareas asignados a los grupos de trabajo de la empresa consultora y Dynaflux S.A.

Tabla 1

Grupos de trabajo de implementación ERP SAP Business One

Grupo de Trabajo	Roles	Tarea
Equipo Consultor	Gerente de Operaciones	Dirección
	Consultor Senior	Coordinación y Operación
	Soporte Senior	Puesta en Marcha
Dynaflux S.A.	Jefe Proyectos de TI	Dirección y coordinación
	Usuarios líderes de áreas	
	Encargado de Finanzas	Define requisitos financieros
	Encargado de Contabilidad	Define requisitos contables
	Encargado de Ventas	Define requisitos ventas
	Encargado de Logística	Define requisitos logística
	Encargado de Almacén	Define requisitos almacén
	Encargado de Servicios	Define requisitos servicios

Fuente: Elaboración del autor.

Rol del consultor durante la implementación.

El consultor de la implementación realizará una serie de preguntas orientadas al rol que desempeñará, las cuales son:

- ¿Qué tareas principales desarrollara como consultor?
- ¿Con que recursos dispondrá para ayudarse a realizar el proyecto?
- ¿Cómo ejecutar la implementación sin que exceda los tiempo y costos asociados al proyecto?
- ¿Asegurarse que el cliente estará satisfecho con el logro final y expectativas del cliente?
- ¿Si existen y se pueden aplicar mejores prácticas?

Compromiso del consultor en la implementación.

Cuando el cliente de la implementación firma el contrato de compromiso con el partner de SAP, se deberá realizar la adquisición de licencias de usuario necesarias para aquellos usuarios que harán uso del sistema. Estas licencias serán instaladas en el servidor donde se encuentra instalado el sistema ERP SAP Business One, y posteriormente configuradas y otorgando las políticas de permisos y accesos que estarán relacionados con los usuarios que ingresarán.

En la **Figura 23**, nos muestra el compromiso del consultor partner de SAP AG, quien acompaña a lo largo del proyecto de implementación, provisionando los documentos y herramientas necesarios, así como las licencias provisionales para la activación del sistema.

Figura 23

Compromiso del consultor de implementación



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte, Release 8.8 (p.14), por SAP SE, 2013.

Rol de responsabilidades del consultor en la implementación

Durante el proceso de implementación que se desarrolla a lo largo de las fases, el consultor deberá cumplir la responsabilidad de asesorar y ayudará a optimizar mejor los procesos empresariales, y se obtengan y cumplan con sus expectativas, pues este cuenta con un amplio conocimiento de las mejores prácticas en el sistema, esta responsabilidad debe estar descrito en las actividades del cronograma de actividades. Serán las siguientes:

a.- Gestión de proyectos.

- Establecer una relación de coordinación con el Jefe de TI de Dynaflux S.A.

- Gestionar y controlar el alcance y las expectativas durante la implementación.
- Formar a los usuarios de las unidades de negocio de Dynaflux S.A.

b.- Proceso empresarial.

- Analizar los procedimientos comerciales actuales de Dynaflux S.A.
- Configurar los procedimientos asignando y adaptándoles en el sistema.
- Identificar y analizar en el sistema los informes exclusivos para Dynaflux S.A.

c.- Técnicas.

- Identificar y migrar datos existentes de los documentos de Dynaflux S.A.
- Instalar el sistema en los requerimientos mínimos de la infraestructura.
- Configurar y adecuar los procedimientos empresariales personalizados a los procesos empresariales de Dynaflux S.A. y su posterior configuración en el sistema.

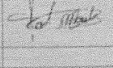




5. Acta de constitución del proyecto.


Se genera el acta de inicio del proyecto para la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One, donde según el cronograma establecido Dynaflux S.A. brindara los recursos tecnológicos y humanos para el desarrollo del proyecto.


La **Figura 24**, muestra el acta de inicio del proyecto.

Figura 24

Acta de constitución de inicio del proyecto

ACTA DE REUNION		DYNAFLUX S.A.			
N° DE ACTA: ADM-000111010					
FECHA PROGRAMADA: 11/10/2010		FECHA REAL: 11/10/2010			
HORA INICIO PROGRAMADA: 10:00		HORA INICIO REAL: 10:20			
HORA TERMINO PROGRAMADA: 12:00		HORA TERMINO REAL: 01:40			
MOTIVO: IMPLEMENTACION SISTEMASAP BUSINESS ONE					
OBJETIVO: MEJORA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA					
ASISTENTES:					
	NOMBRE Y APELLIDO	ASISTENCIA	FIRMA	HORA DE INGRESO	HORA DE SALIDA
SOLICITANTE:	PAUL MORALES	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		10:00	12:00
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
CONVOCADOS:	CARLOS CHINGA	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		10:20	12:00
	PAUL MORALES	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		10:00	12:00
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
FRANCISCO CABANILLAS	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		10:00	12:00	
LUIS CASTILLO H	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		10:00	12:00	
ACUERDOS:					
N°	DESCRIPCION				
1	Presentacion del consultor de parte de Intelibiz Perú, para la implementacion del SAP Business One				
2	Elaboracion de cronograma tentativo para la implementacion del sistema, teniendo como fecha de inicio maiercoles 13 de octubre				
3	Definir roles y responsabilidades de parte de Dynaflux e Intelibiz Perú				
4	Nombrar a Francisco Cabanillas, como responsable de parte de Dynaflux antes Intelibiz Perú				
5	Francisco Cabanillas, evaluara la infraestructura actual y proponer una nueva si es necesario.				


 Luis Castillo
 Consultor Intelibiz


 Paul Morales
 Gerente Administracion

Fuente: Obtenido de documentación por Dynaflux S.A.

2.2.2.2 Fase 2: Blueprint empresarial.

Se realiza la fase más importante de la implementación del sistema, debido a que se han analizado y desarrollado los procesos que se ejecutarán en las funcionalidades diarias de la empresa, si esta fase se ha ejecutado mal, dará como resultado errores en todas las operaciones trazables que se ejecuten en el sistema.

Es por eso, que se han realizado reuniones con cada uno de los responsables o líderes de área de negocio, para que interprete en un proceso sus labores diarias e interacciones empresariales con actores internos y externos.

1. Análisis de Procesos de negocio.

Al término de implementar el sistema, se espera mejorar los procesos que permitan integrar y automatizar a la empresa.

El análisis de procesos consistió en diversa entrevista que se realizaron con los usuarios responsables de la empresa y el consultor de SAP, para establecer una base de las necesidades y requerimientos que la empresa espera obtener luego de implementar el sistema.

Las actividades que se debe realizar serán:

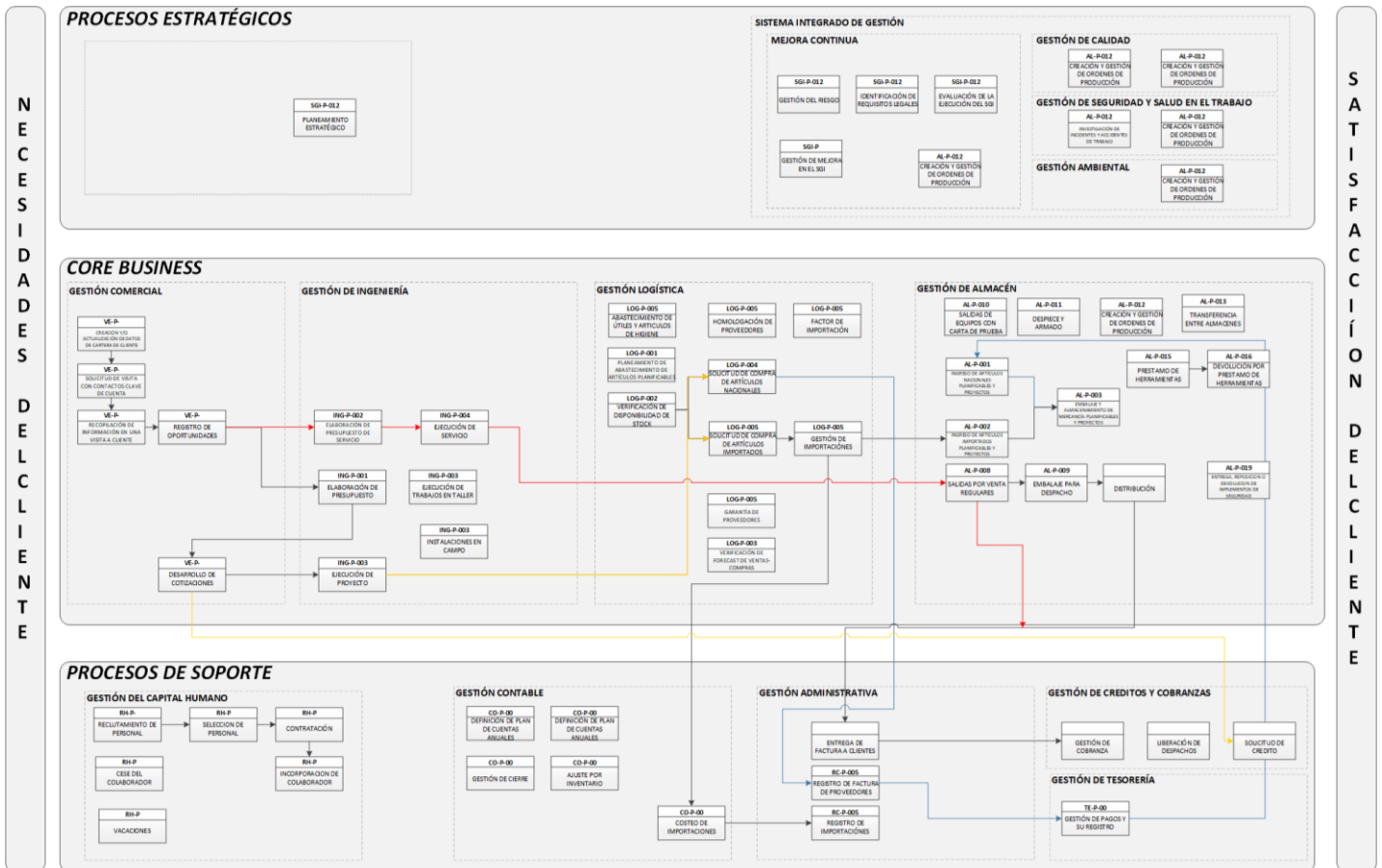
- Desarrolle los procedimientos hasta encontrar una solución e identifique las diferencias.
- Se realizará la configuración en el sistema de los procesos en los módulos de:
 - Finanzas.
 - CRM.
 - Ventas - Clientes
 - Compras – Proveedores

- Socios de Negocio
- Gestión de Bancos
- Gestión de Inventario
- Recursos
- Producción
- Gestión de Servicios

En la **Figura 25**, presenta el cuadro de los procesos que la empresa analizo para la implementación en el sistema.

Figura 25

Mapa de procesos para el sistema ERP SAP Business One

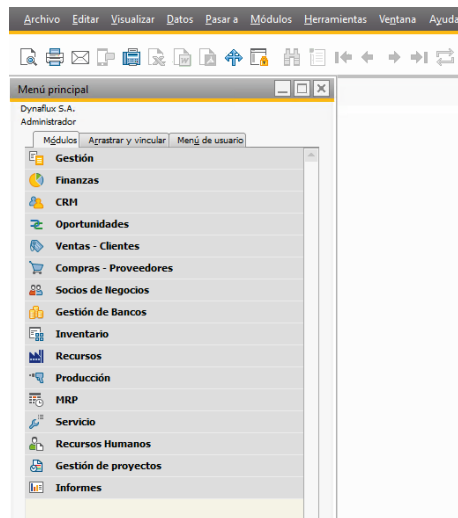


Fuente: Obtenido de documento de cuadro de procesos, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 26**, se aprecian la relación de módulos como parte de las opciones del sistema.

Figura 26

Menú de opciones de Módulos del sistema ERP SAP Business One

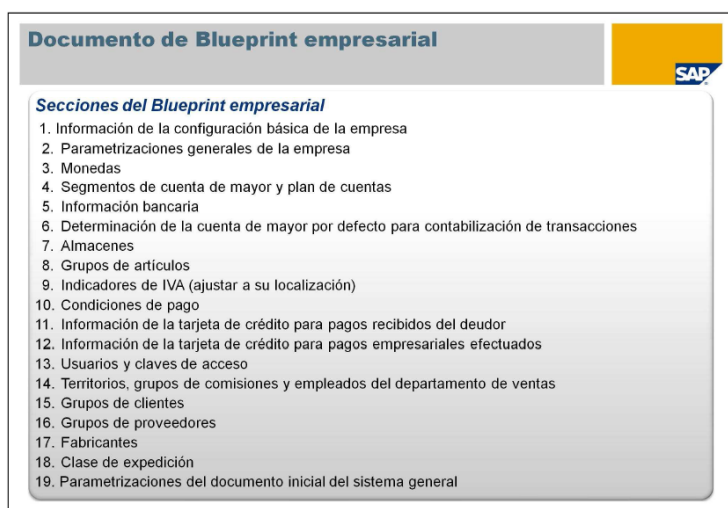


Fuente: Obtenido de sistema ERP SAP Business One , por Dynaflux S.A.

En la **Figura 27**, describir los documentos empresariales, que forman parte de los diversos módulos del sistema

Figura 27

Documentos Blueprint empresarial del sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte, Release 8.8 (p.14), por SAP SE, 2018.

2. Elaborar diagramas de flujo de procesos.

Se generan los primeros procesos en los diagramas de flujo de la empresa Dynaflux S.A., de acuerdo a las actividades previamente acordados en los análisis de procesos.

Se la siguiente **Tabla 2**, se describe la relación de Flujogramas de Procesos implementados en el sistema, y sus indicadores que se realizaron a través de la plataforma Power BI en el año 2022, los cuales se muestran seguidamente luego de la indicación del flujo de proceso en la siguiente tabla cuyos enlaces se encuentra en la sección de anexos.

Tabla 2

Relación de Flujogramas de Procesos implementados en el sistema ERP SAP Business One.

Comercial	Flujograma
Anexo G	Definición de solución y Registro de oportunidad.
Anexo H	Desarrollo de la oferta.
Anexo I	Creación de Cartera de Clientes.
Anexo J	Seguimiento Post-Venta.
Marketing	
Anexo K	Satisfacción del Cliente.
Contabilidad	
Anexo L	Elaboración de Estados Financieros.
Anexo M	de Elaboración de Cierre Contable.
Logística	
Anexo N	Seguimiento de las ordenes de compras.
Anexo O	Gestión de importación.
Almacén	
Anexo P	Almacenamiento de artículos.
Anexo Q	Control de Inventarios.

Fuente: Elaboración del autor

3. Plan de capacitación.

Para realizar las reuniones de capacitación se deberá generar un plan donde se acuerde las fechas a realizar al personal de las unidades de negocio, los puntos a tratar en cada módulo de capacitación de acuerdo al

perfil.

Para una mejor experiencia del usuario estas capacitaciones serán realizadas en un ambiente de prueba con datos previamente ingresados reales que usan los usuarios, que a su vez serán las personas que trabajarán en el sistema.

Así mismo, se realizará una evaluación de las capacitaciones y prácticas ejecutadas en el ambiente de prueba, con la finalidad de fortalecer aquellas capacidades en puntos poco entendibles o confusos que no logre entender el usuario.

- **Plan de capacitación para Administrador (Manager).**

En la siguiente **Tabla 3** se muestra el plan de capacitación por los módulos para el Administrador del sistema, los temas a tratar que recibirán la capacitación y el tiempo en realizarlas.

Tabla 3

Plan de Capacitación para Administrador

Módulos	Temas	Perfil de licencia	Colaboradores	Tiempo
Gestión - Inicialización Sistema	<ul style="list-style-type: none">• Tipo de cambio• Detalles de sociedad• Parametrizaciones generales• Periodos contables• Autorizaciones• Numeración de documentos• Parametrización de documento• Parametrización de impresión• Saldos iniciales	Manager	Francisco Cabanillas	5 horas
Gestión - Definición	<ul style="list-style-type: none">• General• Finanza• Oportunidad	Manager	Francisco Cabanillas	5 horas

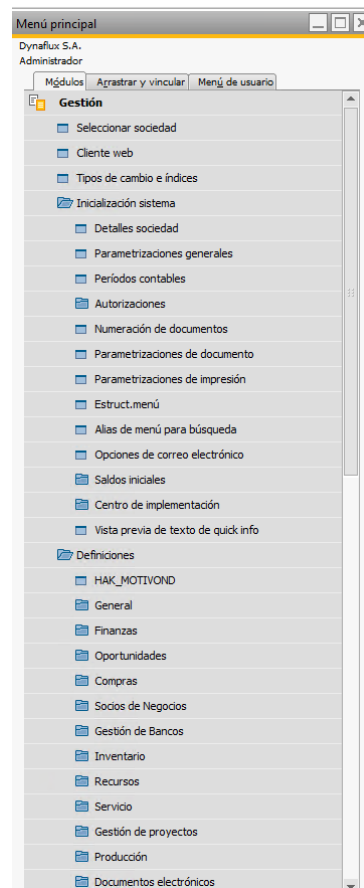
	<ul style="list-style-type: none"> • Compras • Socios de negocio • Gestión de bancos • Documentos electrónicos 			
Gestión - Utilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Cierre del periodo • Verificar numeración documento • Modelo de configuración de IU • Clientes conectados • Limpieza de logs de cambios 	Manager	Francisco Cabanillas	2 horas
Gestión – Proceso de aprobación	<ul style="list-style-type: none"> • Etapas de autorización • Modelos de autorización • Informe de status de autorización 	Manager	Francisco Cabanillas	1 horas
Gestión – Licencia	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de autorización • Log de usuario de soporte • Informe de licencia 	Manager	Francisco Cabanillas	3 horas

Fuente: Elaboración del autor

En la **Figura 28** se muestran las opciones con las que cuenta el Módulo de gestión en el sistema, para poder configurar el sistema.

Figura 28

Menú de las opciones de Módulo Gestión del sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

- **Plan de capacitación para los usuarios.**

La **Tabla 4**, muestra el plan de capacitación por los módulos para los Colaboradores del sistema, indicando los temas a tratar, personal que lo recibirá y el tiempo en realizarlas.

Tabla 4

Plan de Capacitación para Usuarios

Módulos	Temas	Tipo de licencia	Colaboradores	Tiempo
Finanzas	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de cuentas • Tratar plan de cuentas • Asiento • Documentos preliminares • Contabilizaciones periódicas • Anular transacción • Diferencia de tipo de cambio • Diferencia de conversión • Activos fijos • Reconciliación interna • Definición de presupuesto • Contabilidad de costos • Revalorización • Informes financieros • Reportes contables 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager • Financiero 	<ul style="list-style-type: none"> • Angelica Farfán • Francisco Cabanillas 	8 horas
	CRM-Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad • Campañas • Oportunidad • Informe CRM • Informe de oportunidades 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager • CRM 	<ul style="list-style-type: none"> • Raúl Chacaltana • Félix Portugal • Leila Souza • Carlos Chinga • Pedro Mogollón • Ayslin Vásquez • Jorge Gutiérrez • Henry Llanos • Kevin Lewis • Diego Berrocal • Francisco Cabanillas

Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo global de venta • Oferta de ventas • Orden de ventas • Entrega • Solicitud de devolución • Devolución • Solicitud de anticipo de clientes • Factura de anticipo de clientes • Factura de deudores • Nota de débito de clientes • Boleta • Nota de crédito de clientes • Factura de reserva de clientes • Informe de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager • CRM 	<ul style="list-style-type: none"> • Raúl Chacaltana • Félix Portugal • Leila Souza • Carlos Chinga • Pedro Mogollón • Ayslin Vásquez • Jorge Gutiérrez • Henry Llanos • Kevin Lewis • Diego Berrocal • Noelia Palma • Oliver Markgraf • Jamess Benites • William Salas • Francisco Cabanillas 	8 horas
Compras	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo global de compras • Solicitud de compra • Oferta de compra • Pedido • Entrada de mercancías • Solicitud de devolución de mercancías • Devolución de mercancías • Solicitud de anticipo de proveedores • Factura de anticipo de proveedores • Notas de debido de proveedores • Notas de crédito de proveedores • Factura de reserva de proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager • Logística 	<ul style="list-style-type: none"> • María Isabel Gallegos • Neil González • Julio Sánchez • Noelia Palma • Oliver Markgraf • Francisco Cabanillas 	12 horas

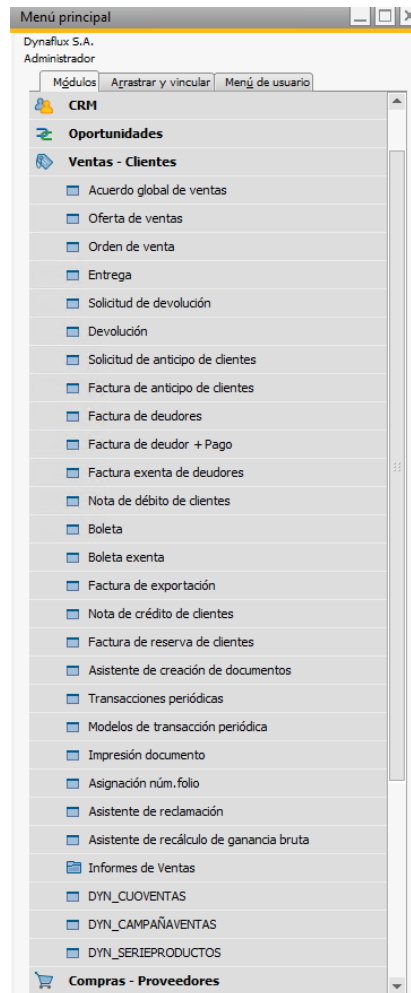
	<ul style="list-style-type: none"> • Precio de entrega • Informe de compras 			
Socios de Negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Datos maestros socio de negocios • Campaña • Informe de socio de negocios 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager • Logística • Finanzas 	<ul style="list-style-type: none"> • Francisco Cabanillas • María Isabel Gallegos • Noelia Palma • Yngrid Sánchez 	3 horas
Gestión de bancos	<ul style="list-style-type: none"> • Pagos recibidos • Depósitos • Pagos efectuados • Letra • Extractos bancarios y conciliaciones externas • Confirmación de numero de cheque • Órdenes de pago • Informes bancarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager • Logística • Finanzas 	<ul style="list-style-type: none"> • Francisco Cabanillas • Yngrid Sánchez 	5 horas
Inventario	<ul style="list-style-type: none"> • Datos maestros de articulo • Códigos de barras • Gestión de articulo • Operaciones de stock • Listado de precios • Informe de inventario 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager • Logística 	<ul style="list-style-type: none"> • María Isabel Gallegos • Neil González • Julio Sánchez • Francisco Cabanillas 	5 horas
Servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Llamada de servicio • Contrato de servicio • Base de datos de soluciones • Informes servicio 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager • CRM 	<ul style="list-style-type: none"> • Oliver Markgraf • Cristian Ganoza • Francisco Cabanillas 	3 horas

Fuente: Elaboración del autor

En la siguiente **Figura 29** se muestran las opciones del módulo de Ventas - Clientes del sistema.

Figura 29

Menú de las opciones de Módulo Ventas del sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One , por Dynaflux S.A.

2.2.2.3. Fase 3: Realización del proyecto.

Se inicia la configuración del sistema, implementándose las funcionalidades en cada uno de los módulos que realiza el usuario, también se realiza la carga inicial de los datos en las tablas maestras de cada módulo y la capacitación a los usuarios líderes de cada área de la empresa, para que los procesos que realicen se han validados sin que tengan fallas ni observaciones.

1. Infraestructura tecnológica del sistema.

Contar con una infraestructura tecnológica adecuada es importante para la realización de las configuraciones que el sistema necesita, realizara la carga inicial de los datos sin retrasos e inconvenientes, y la implementación rápida de los procedimientos empresariales de cada unidad de negocio y las pruebas de integridad de la información serán positivas.

a) Requerimientos de infraestructura tecnología.

Deberá contemplar las últimas versiones del hardware y software que el fabricante recomienda:

- Arquitectura de red de datos.
- Equipos de conectividad de red (switch, wifi).
- Cantidad de usuarios concurrentes.
- Cantidad de licencias del sistema.
- Servidor de Sistema ERP SAP Business One.
- Servidor de Base de Datos MSSQL Server.
- Servidor de Escritorio Remoto.

El despliegue de la infraestructura necesaria para el correcto funcionamiento y ejecución del sistema, debe ser coordinado con el área de TI, pues dicha área permitirá los recursos necesarios, con la finalidad de evitar inconvenientes durante uso en las áreas de la empresa.

b) Requisitos mínimos del servidor de implementación.

Los requisitos que indica SAP AG, para la ejecución del sistema es de acuerdo a un entorno de poca concurrencia para un usuario por modulo

como se describe en la siguiente **Tabla 5** se muestran los requisitos mínimos de hardware que deben tener los equipos y el software para como base para el servidor.

Tabla 5

Requisitos mínimos de hardware y software en servidor

Descripción	Detalle
Sistema operativo	Microsoft® Windows 2000 Server/Advanced Server / Microsoft® Windows NT 4.0 Server
CPU	1x Intel® Pentium III
Memoria	Ram 512MB
Espacio libre en disco	Partición del sistema: 500MB Partición de datos: 2GB
Unidad de CD ROM	X24 o superior
Pantalla	640 X 480 de 256 colores o superior
Software	Microsoft® IE 5.5 Microsoft® Windows 2000/NT 4.0 Microsoft® SQL Server 2000; puerto 1433* Microsoft® Internet Information Services (IIS); Microsoft® Data Access Componentes 2.6 (MDAC)

Fuente: Elaboración del autor.

c) Requisitos mínimos en las estaciones que usara el usuario.

Para que las estaciones de trabajo tengan acceso al sistema deben conectarse a través de las licencias y permisos asignados de acuerdo a su

perfil de trabajo, figura en la **Tabla 6**.

Tabla 6

Requisitos mínimos de hardware y software en estaciones de trabajo

Descripción	Detalle
Sistema operativo	Microsoft® Windows NT 4.0 Workstation Microsoft® Windows 2000 Professional Microsoft® Windows XP
CPU	1x Intel® Pentium III
Memoria RAM	128MB
Espacio libre en disco	500MB
Unidad de CD ROM	X24 o superior
Pantalla	800 X 600 colores o superior
Software	Microsoft® IE 5.5 Microsoft® Windows NT/2000/XP Microsoft® Data Access Componentes 2.6 (MDAC)

Fuente: Elaboración del autor.

d) Requisitos recomendados en el servidor producción.

Para un mejor desempeño de los usuarios que se conectarán y harán uso del sistema, los requisitos que indica SAP AG para los servidores, es como se describe en la siguiente **Tabla 7**.

Tabla 7

Requisito recomendado hardware y software en el servidor de producción

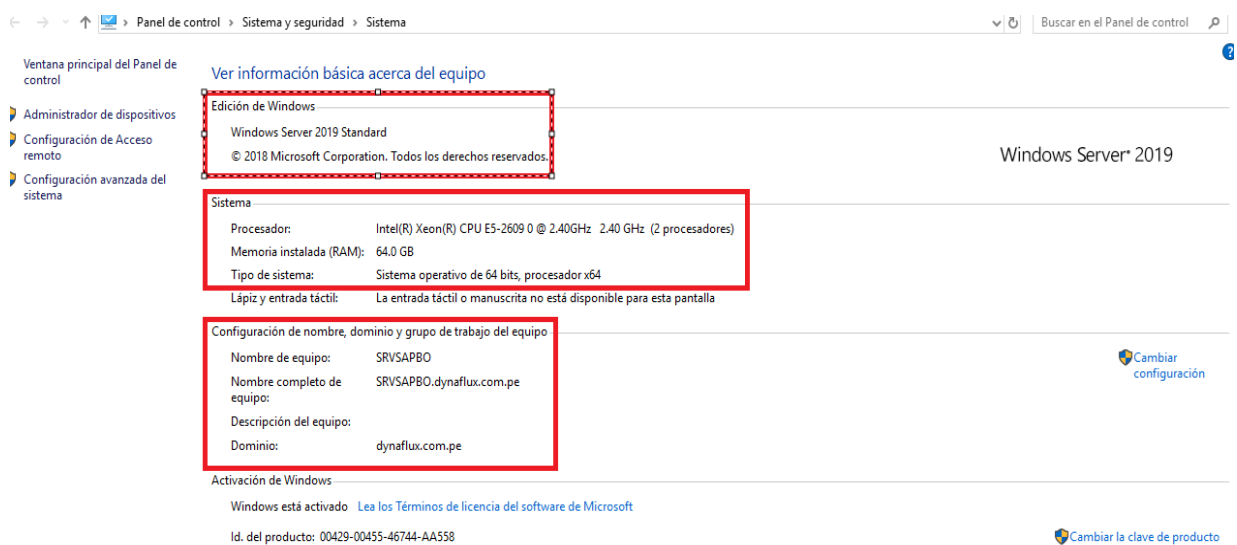
Descripción	Detalle
Sistema operativo	Microsoft® Windows Server 2019
CPU	Xeon CPU E5-2609 0 @ 2.40GHz
Memoria RAM	64 GB
Espacio libre en disco	1 TB
Unidad de CD ROM	X24 o superior
Pantalla	800 X 600 colores o superior
Software	Microsoft® Internet Explorer 7 o superior Microsoft® Data Access Componentes 2.6 (MDAC) Microsoft® MSSQL Server 2019 Microsoft® Internet Information Services (IIS); puerto 80* Antivirus Kaspersky EndPoint 12

Fuente: Elaboración del autor.

En la siguiente **Figura 30** se muestran las características del servidor en producción del servidor SRVSAPBO, para el sistema. Se aprecia la edición del Windows (Windows Server 2019), sistema (Tipo de procesador, capacidad de memoria instalada) y configuración de nombre, dominio y grupo (SRVSAPBO, www.dynaflux.com.pe, SRVSAPBO.dynaflux.com.pe)

Figura 30

Características del servidor en producción del sistema ERP SAP Business One.



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

e) Requisitos recomendados en estaciones de trabajo.

Los accesos a los cuales el usuario tendrá al sistema no deben tener contratiempo ni tener una performance que disminuya su productividad, por lo que se recomienda disponer de un equipo que no tenga una antigüedad superior a 3 años, la **Tabla 8** muestra los requisitos recomendados.

Tabla 8

Requisito recomendado hardware y software en las estaciones de trabajo

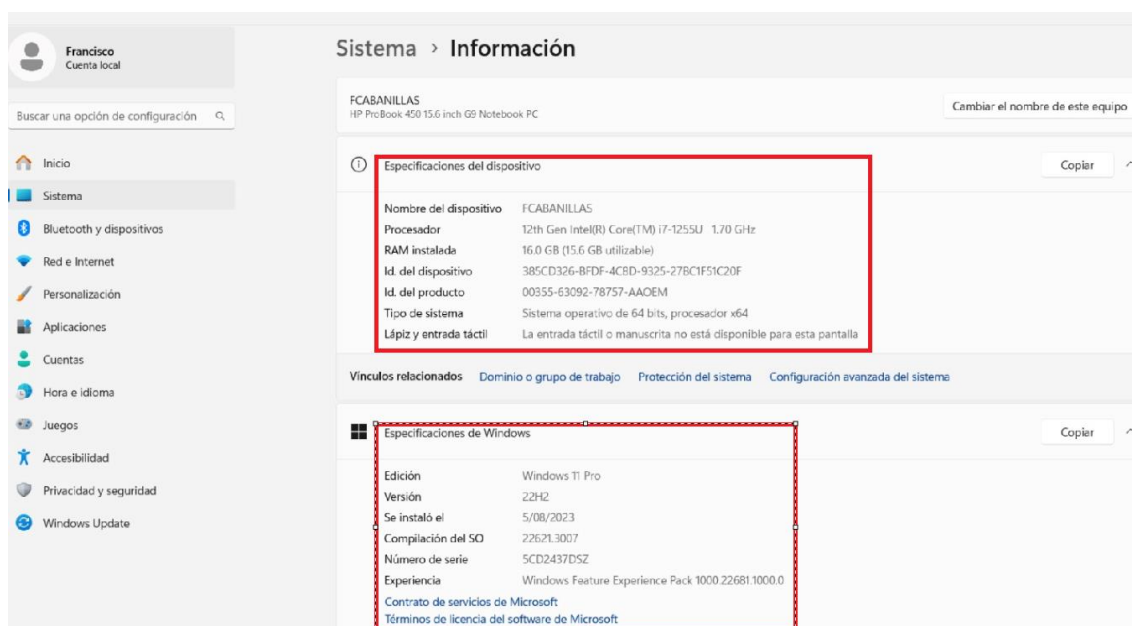
Descripción	Detalle
Sistema operativo	Microsoft® Windows 7 o superior
CPU	Intel Core i5 de 5ta generación o superior
Memoria RAM	16 GB
Espacio libre en disco	500 GB
Pantalla	19" o superior
Software	Microsoft® Internet Explorer 7 o superior Microsoft® Data Access Componentes 2.6 (MDAC) Antivirus Kaspersky EndPoint 12 Escritorio remoto Cliente VPN FortiClient Office 2019 o Microsoft 365

Fuente: Elaboración del autor.

En la siguiente **Figura 31** se muestran las características de la estación de trabajo del usuario para la conexión al sistema. Se aprecia la especificación del dispositivo como nombre (FCABANILLAS), procesador (12th Gen Intel), capacidad de Memoria (16 GB) y especificación de Windows (Windows 11 Pro)

Figura 31

Características del equipo cliente FCABANILLAS.



Fuente: Obtenido del equipo cliente de nombre FCABANILLAS, por Dynaflux S.A.

f) Herramientas y software de instalación del sistema.

Los requisitos mínimos hardware y software son recomendados al inicio del proyecto, con la finalidad que la empresa disponga del tiempo suficiente para las coordinaciones con sus proveedores tecnológicos.

Así mismo, las instalaciones deben estar coordinadas con el Jefe de TI de la empresa, con la finalidad que comunique a los usuarios de la red, los cambios que afecten la conexión de las operaciones diarias de la empresa.

Se debe considerar antes de la instalación si el cliente dispone con los siguientes puntos:

Esta infraestructura deberá contener lo siguiente

- Ambiente acondicionado para los servidores.
- Gabinetes de comunicación.
- Red de datos de cableado estructurado.
- Red de datos inalámbrica (wifi).
- Dispositivos de conectividad.
- Cantidad de usuarios que se conectaran.
- Número de licencias.
- Tipo de licencias.

Se recomienda realizar la instalación del software relacionado con el sistema empresarial SAP Business One en una sola ejecución:

- Microsoft Windows Server 2019.
- Microsoft MSSQL Server 2019
- Software SAP Business One.
- Gestor de servicios.
- Cliente SAP Business One.
- Workbench de transferencia de datos.

La instalación debe comprender también copias de seguridad de los archivos y base de datos, como son

- Base de datos de la sociedad de demostración de SAP Business One de la empresa.
- Base de datos de producción de la empresa.
- Base de datos de prueba (replica de la base de datos de producción).

2. Creación e instalación del sistema.

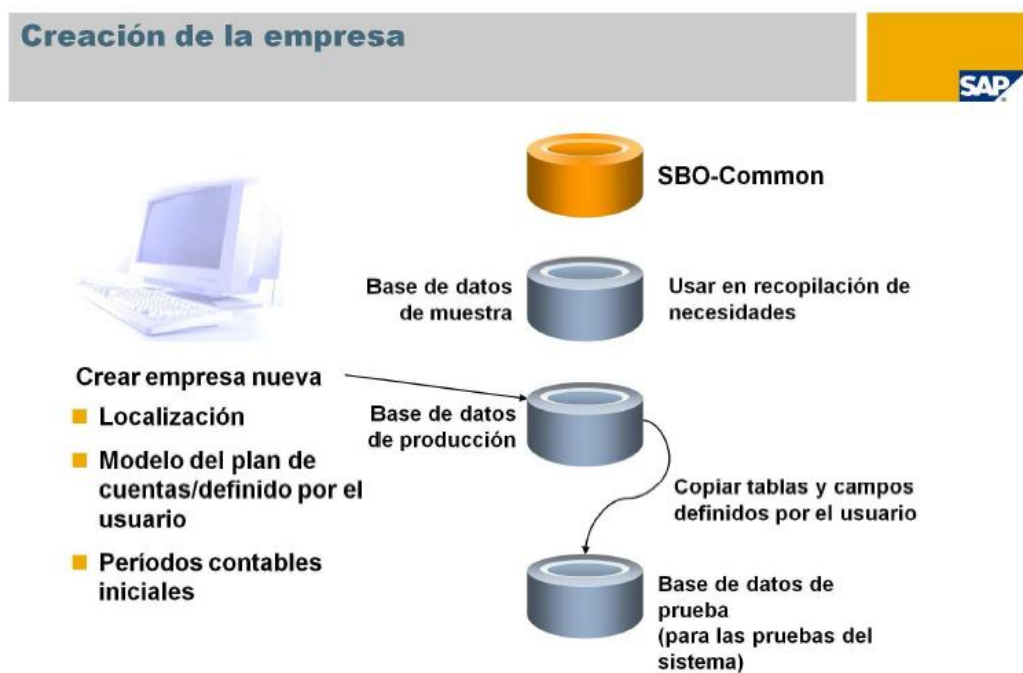
Para iniciar la instalación del sistema, primero debe crearse un nuevo almacenamiento de base de datos en la consola del sistema MSSQL

Server 2019. Para ellos se utiliza la herramienta Quick Copy, el cual se usa frecuentemente para proyectos de instalación del sistema.

La **Figura 32**, indica la Creación de la empresa, mostrando las Bases de Datos iniciales que se crean en el manejador MSSQL Server 2019.

Figura 32

Creación de Base de Datos correspondiente del sistema ERP SAP Business One.



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business Ine: Implementación y Soporte Release 8.8 (p.20), por SAP AG, 2013.

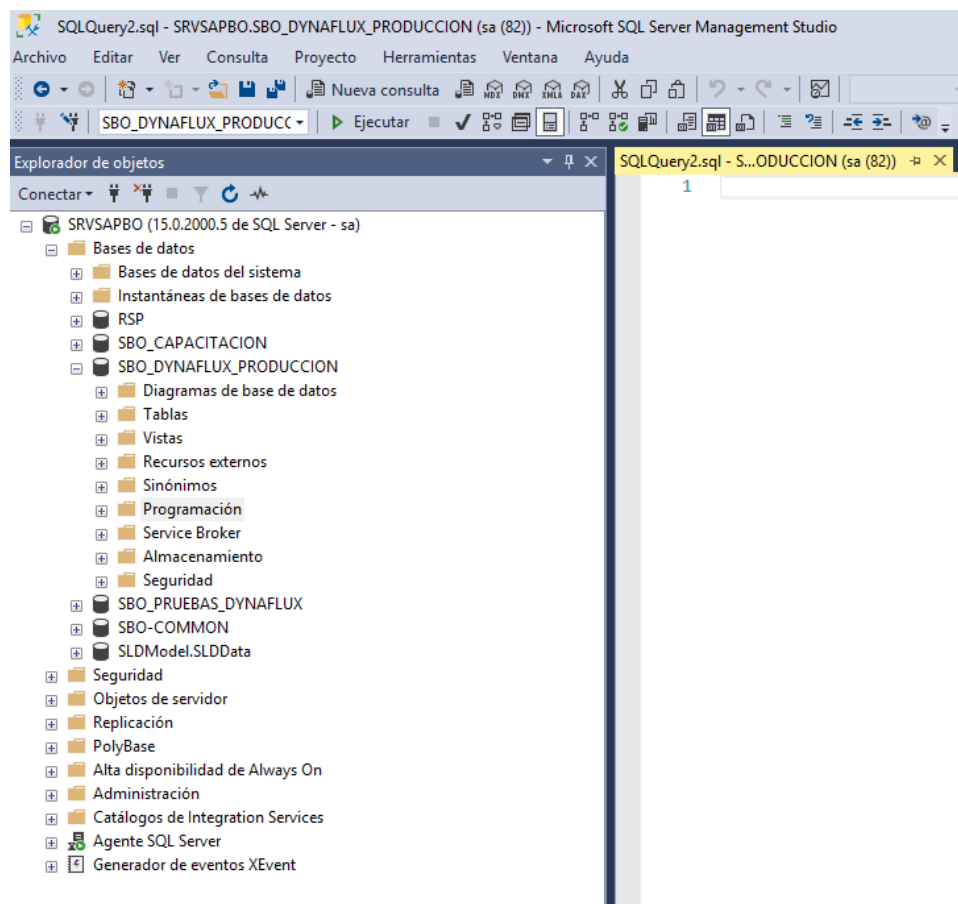
Se deberán generar varias bases de datos de sociedades de empresa, como son:

- Creación en producción de una base de datos denominada **SBO_DYNAFLUX_PRODUCION**.
- Creación de una base de datos de prueba denominada **SBO_PRUEBAS_DYNAFLUX**.
- Creación de base de datos de capacitación denominada **SBO_CAPACITACION**.

La **Figura 33** se muestran las bases de datos en la consola de administración del MSSQL Server 2019 del sistema.

Figura 33

Menú de las opciones de Módulo Gestión del sistema ERP SAP Business One

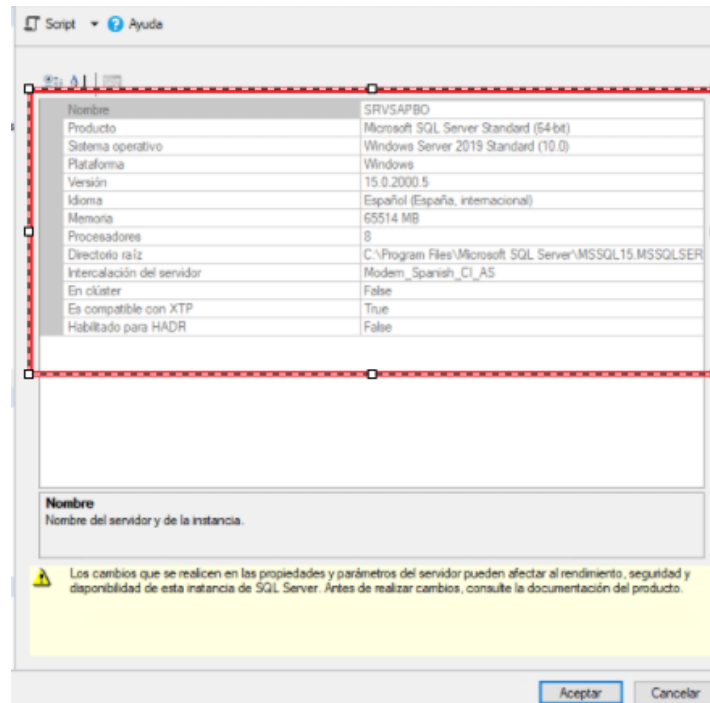


Fuente: Obtenido de sistema SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 34** se muestran el detalle de la configuración de la base de datos en el administrador del sistema MSSQL Server 2019.

Figura 34

Configuración de base de Datos del MSSQL Server 2019

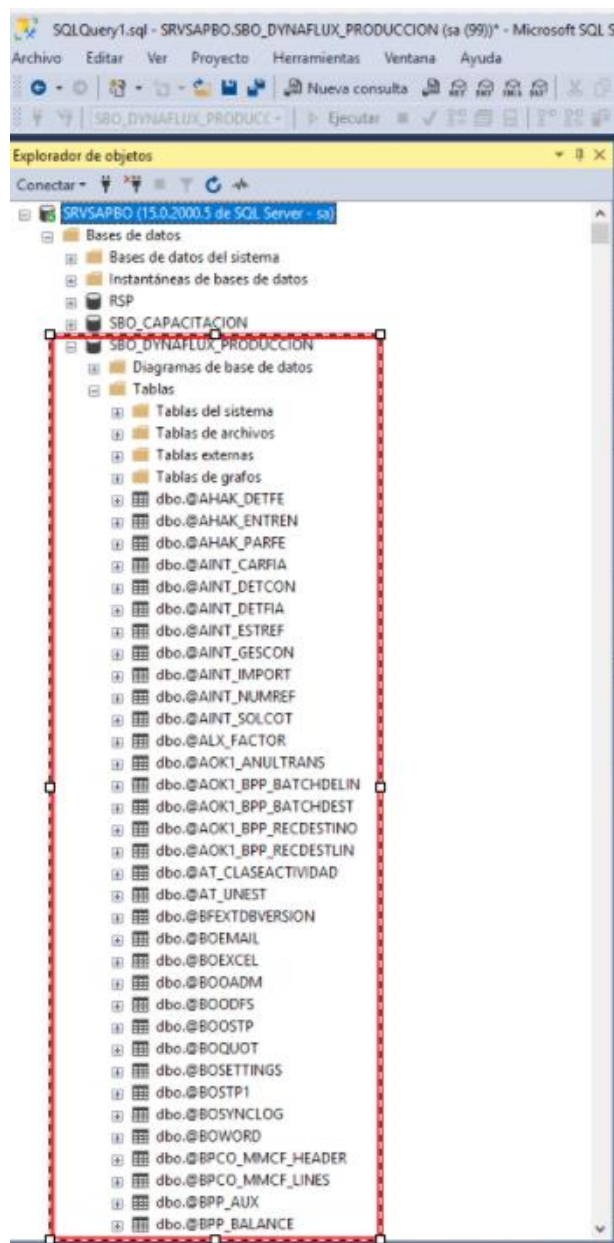


Fuente: Obtenido de sistema SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 35** se muestran el detalle de las tablas que forman parte la base de datos de producción en la consola de administración del sistema MSSQL Server 2019.

Figura 35

Tablas de base de datos en la consola de administración del sistema MSSQL Server 2019

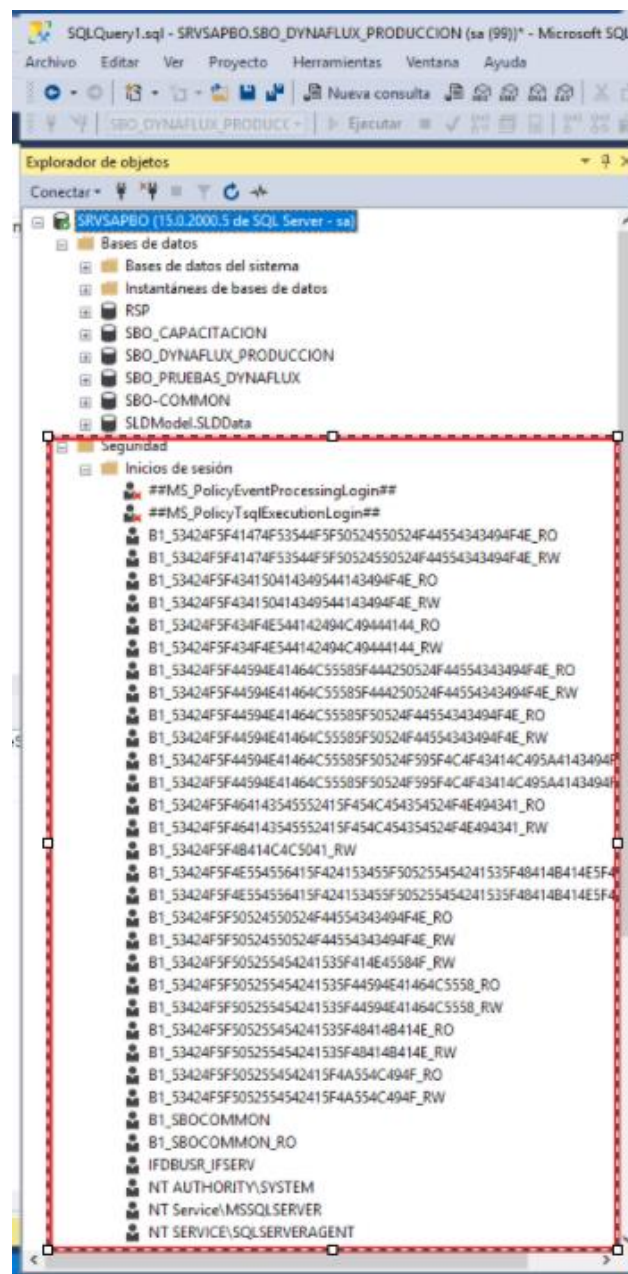


Fuente: Obtenido de sistema SAP Business One , por Dynaflux S.A.

La **Figura 36** se muestran el detalle del agrupamiento de Seguridad de la base de datos de producción en la consola de administración del sistema MSSQL Server 2019.

Figura 36

Detalle del agrupamiento de Seguridad de la base de datos en la consola de administración del sistema MSSQL Server 2019.



Fuente: Obtenido del sistema SAP Business One , por Dynaflux S.A.

- a) **La herramienta Quick Copy**, permite seleccionar un solo registro o una categoría de registros de datos completa para ejecutar la copia rápida directa o indirecta de subconjuntos de base de datos que se encuentre en producción a otras bases de datos creadas, estas copias pueden ser:
- **Realizar copia directa**, de los repositorios empresariales. El origen de esta base de datos deberá ser igual a la base de datos de destino, deben ser de la misma versión.
 - **Replicación indirecta**, mediante archivos provisionales. se puede elegir copiar indirectamente, QuickCopy guarda la selección de registros en un archivo con una extensión qdf. Luego, use Quick Copy para realizar la importación en la empresa deseada.

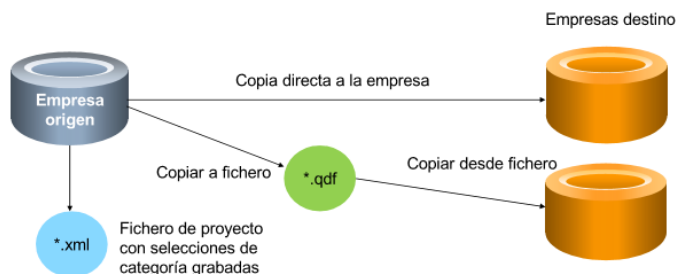
En la **Figura 37** muestra herramienta Quick Copy para el manejo de copias de Bases de Datos del sistema.

Figura 37

Resumen de Quick Copy del sistema.

Resumen de Quick Copy

- Copia directa de una base de datos fuente a una de destino (se requiere la misma versión)
- Copia indirecta (utilizando un fichero intermedio)



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 Implementation and Support (p.117), por SAP SE, 2018.

Se le pedirá que seleccione una empresa de destino para la copia directa puesto que los datos que se encuentren en una base de datos son los que se usan actualmente y estas deben proporcionar información. En el inicio de sesión al servidor de la base de datos MSSQL Server 2019, al crearse la copia indirecta, generará un archivo qdf en el origen y luego se ingresará con los accesos para importar el archivo qdf. También puede guardar un archivo de proyecto xml que contenga opciones para seleccionar y copiar clases de datos. Puede utilizar el archivo del proyecto la próxima vez que utilice Copia rápida, para no tener que volver a seleccionarlo.

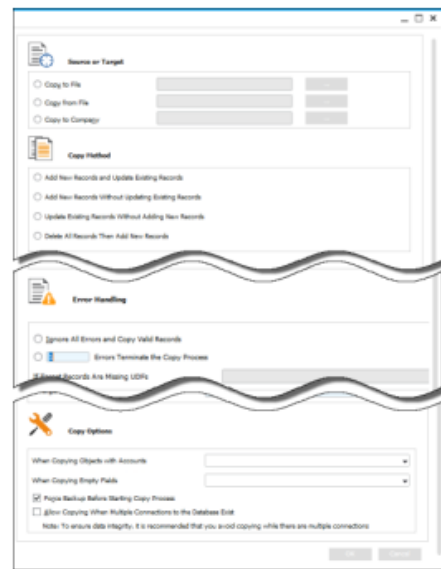
En la **Figura 38** muestra herramienta Quick Copy para el manejo de copias de Bases de Datos del sistema.

Figura 38

Opciones de la herramienta Quick Copy del sistema.

Opciones de Quick Copy

Fuente o destino	<p>Seleccione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Copiar a fichero para copiar registros en un fichero intermedio (*.qdf) ▪ Copiar desde fichero para importar registros a una empresa de destino en un fichero qdf ▪ Copiar a empresa para copiar directamente
Método de copia	Define cómo insertará o actualizará la importación registros en la base de datos de destino. No aplicable para Copiar a fichero.
Gestión de errores	Define cómo el sistema tratará los errores que surgen durante el proceso de importación o copia
Opciones de copia	Define varias opciones para la importación. No aplicable para Copiar a fichero.



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 Implementation and Support (p.120), por SAP SE, 2018.

b) Configuración de la empresa

La ficha de configuración contiene los datos empresariales con los cuales se realizaron las parametrizaciones más importantes del sistema, las cuales deben realizarse con el Jefe de Proyectos de TI, en la siguiente **Figura 39** se describe la configuración de parametrización de la sociedad Dynaflux S.A. en el sistema, este formato es proporcionado como ficha de ingreso de datos de la empresa para su configuración en el sistema.

Figura 39

Configuración de Opciones de parametrización del sistema.

Nombre de la empresa	DYNAFLUX S.A.
Dirección de la empresa	Calle Las Cascadas 325, Urb. La Ensenada, La Molina.
Página de Internet	www.dynaflux.com.pe
Teléfono 1	(511) 631-6868
Teléfono 2	(511) 631-6868
Fax	-
E-mail de información general de la compañía	dynaflux@dynaflux.com.pe
Moneda local	Nuevos Soles (SOL)
Moneda de sistema	Dólares (USD)
¿Utilizará tu empresa la funcionalidad de impuestos de SAP Business One?	
Los tipos de impuestos incluyen	
Impuesto sobre ventas	Si
Impuestos especiales	
Impuesto sobre valor añadido	
¿Tu empresa utiliza más de un idioma?	
Esta funcionalidad se utiliza para traducir las descripciones de los campos a otros idiomas e imprimirlos en los documentos que se envían a los Socios de Negocio en su propio idioma.	Si
¿Qué método de valoración de inventario quieres establecer por defecto al crear nuevos artículos?	<input checked="" type="checkbox"/> Precio medio variable: Selecciona esta opción para calcular el valor del inventario en base al costo de los artículos. Este valor se actualizará con cada contabilización de movimientos de almacén.
Ten en cuenta que se puede cambiar el método en cualquier momento cuando se crean los nuevos artículos.	<input type="checkbox"/> Precio estándar: Selecciona esta opción para calcular el valor del inventario en base a un valor fijo. El precio estándar debe establecerse antes de comenzar a trabajar con tu compañía.

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One , por Dynaflux S.A.

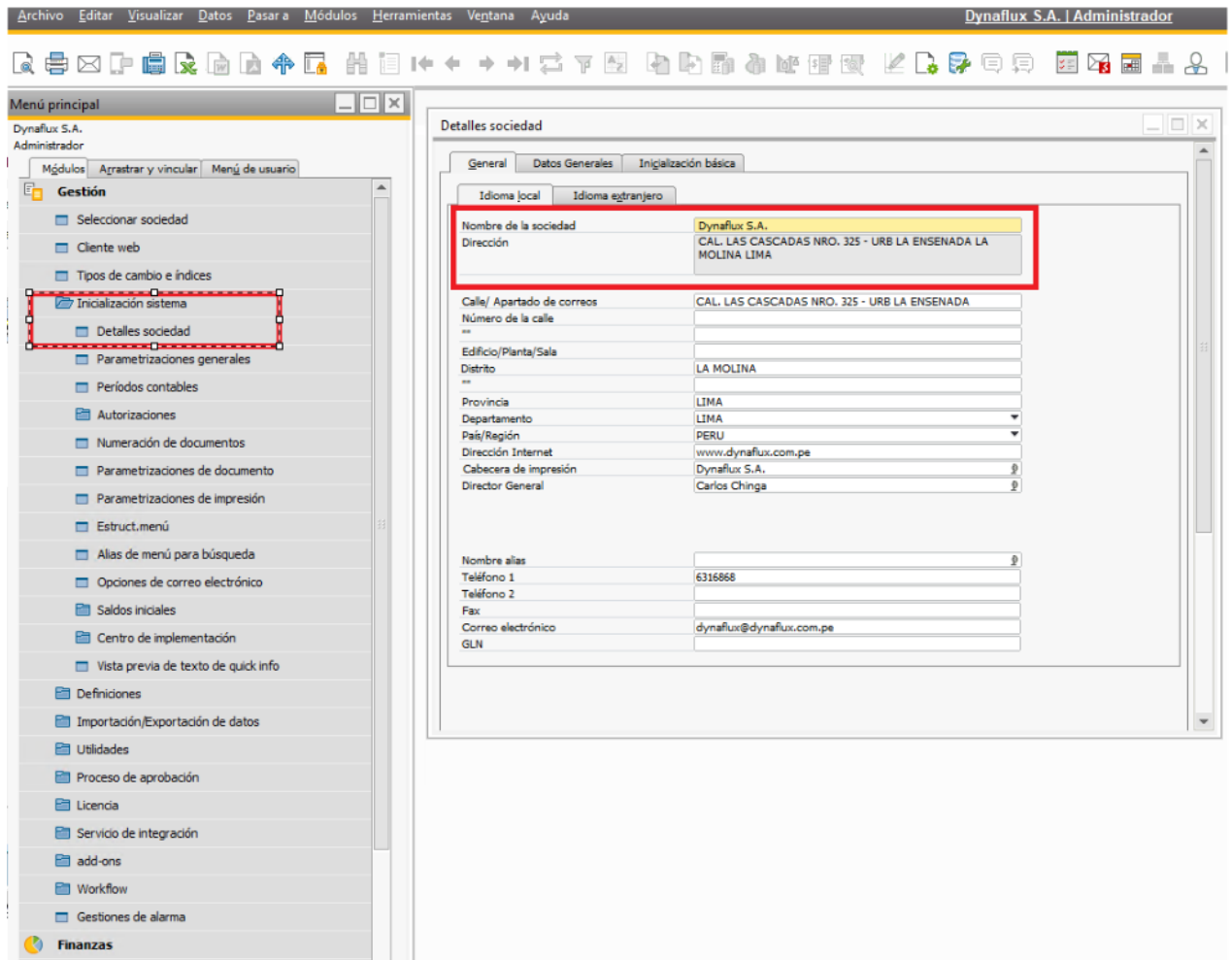
¿Tu empresa permite la salida de materiales sin costo?	No
Permite que los artículos se incluyan en documentos tales como entregas o factures, incluso cuando no se ha determinado un costo. Seleccionar cuando la valoración del inventario se realiza con el método medio variable o por el FIFO. Si has establecido el Precio estándar, ya se ha establecido un costo para los artículos.	
¿Cómo son los periodos de contabilización para tu empresa?	Número de periodos:12 (meses) Inicio del año fiscal: 01/01/2011
<i>Moneda por defecto en las cuentas</i>	Todas las monedas
Mostrar el haber con signo negativo	No, con paréntesis ()
Utiliza importes negativos al anular transacciones	No
¿Se permite más de una serie por cada tipo documento?	No
Gestiona los costes por almacén	Si
¿Utiliza sistema contable de compras?	Sí

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One , por Dynaflux S.A.

En la **Figura 40** muestra la configuración de la sociedad de la empresa en el sistema.

Figura 40

Opciones de configuración del detalle de sociedad de la empresa



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One , por Dynaflux S.A.

En la **Figura 41** muestra el detalle de la configuración de Datos Generales en las opciones de Detalle de Sociedad de la empresa Dynaflux S.A. en el sistema.

Figura 41

Detalle de Datos Generales en las Opciones de Detalle Sociedad del sistema ERP SAP Business One

Datos Generales	
Minimo DAOT	7200
R.U.C.	20382736398
Dias Antelacion Alarma	10
N.I.F. 3	
ID adicional	155-2017
Dias Minimo Actualiz. Padron Sunat	180
Periados	2024
<input type="checkbox"/> Permitir cálculo externo de impuesto en documentos	

Fuente: Obtenido de sistema ERP SAP Business One , por Dynaflux S.A.

En la **Figura 42** muestra el detalle de la configuración de Inicialización básica en las opciones de Detalle de Sociedad de la empresa Dynaflux S.A. en el sistema.

Figura 42

Detalle de Inicialización Básica en las Opciones de Detalle Sociedad del sistema ERP SAP Business One.

The screenshot shows the 'Detalles sociedad' window with the 'Inicialización básica' tab selected. The window contains the following configuration options:

- Modelo de plan de cuentas:** Opcional
- Moneda local:** Nuevos Soles
- Moneda del sistema:** Dolar Americano
- Moneda de la cuenta por defecto:** Monedas (todas)
- Visualizar saldo Haber con signo negativo
- Utilizar segmentación de cuentas
- Permitir importe negativo para contabilización de transacción de anulación
- Permitir más de una clase de documento por serie
- Soporte multilinguaje
- Usar inventario permanente
- Método de revaloración de grupos de artículos:** Promedio ponderado
- Gestionar costo de artículo por almacén
- Utilizar sistema contable de cuentas de compras
- Permitir liberación de stock sin costos de artículos
- Administrar coste de serie y lote por:**
 - Método de valoración del grupo de artículos
 - Método de valoración de serie/lote
- Utilizar letra de cambio
- Activar modo de precio neto y bruto separados
- Banco propio:**
 - País/Región predeterminados del ban:** PERU
 - Banco por defecto:**
 - Número de cuenta por defecto:**
 - Sucursal por defecto:**
- Instalar procesamiento del extracto bancario
- Permitir activos fijos
 - Cálculo de amortización por:** Mes
- Permitir varias sucursales
- Enmascarar número de tarjeta de crédito
- Permitir determinación de cuenta de mayor ampliada
- Permitir la selección de cualquier tipo de cuenta para cuentas de ingresos
- Habilitar gestión de proyecto
- Habilitar gestión de protección de datos personales
- Términos y condiciones:** Explorar

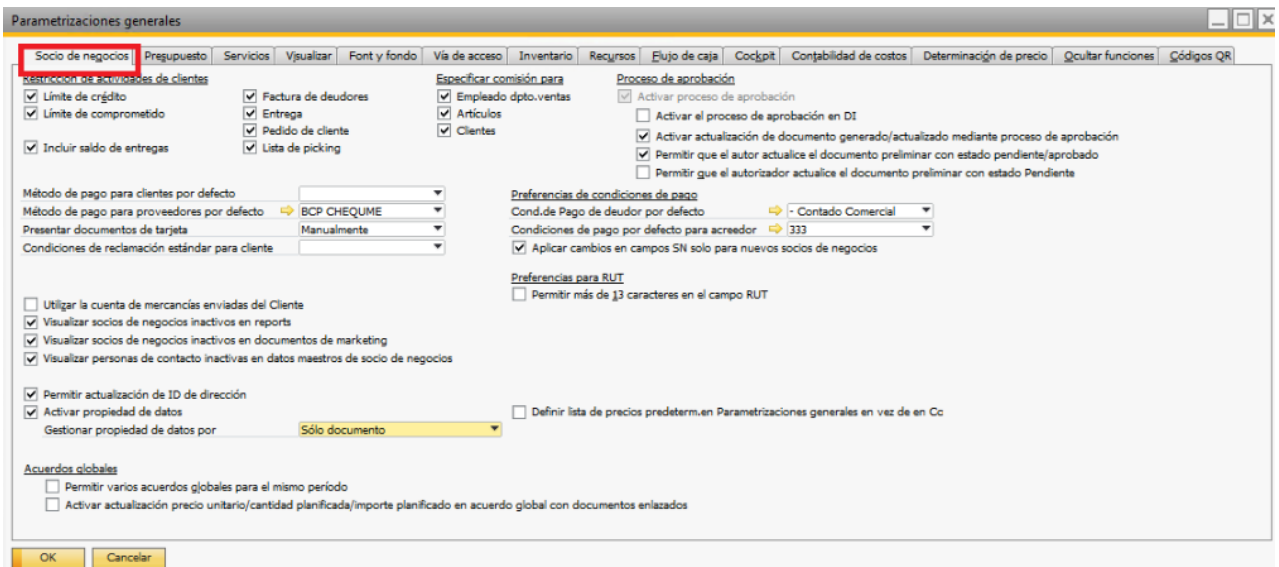
Buttons: OK, Cancelar

Fuente: Obtenido de sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 43** muestra la configuración de la opción de socio de negocio de la configuración de parametrizaciones generales de la empresa Dynaflux S.A. en el sistema.

Figura 43

Opciones de socio de negocio de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One

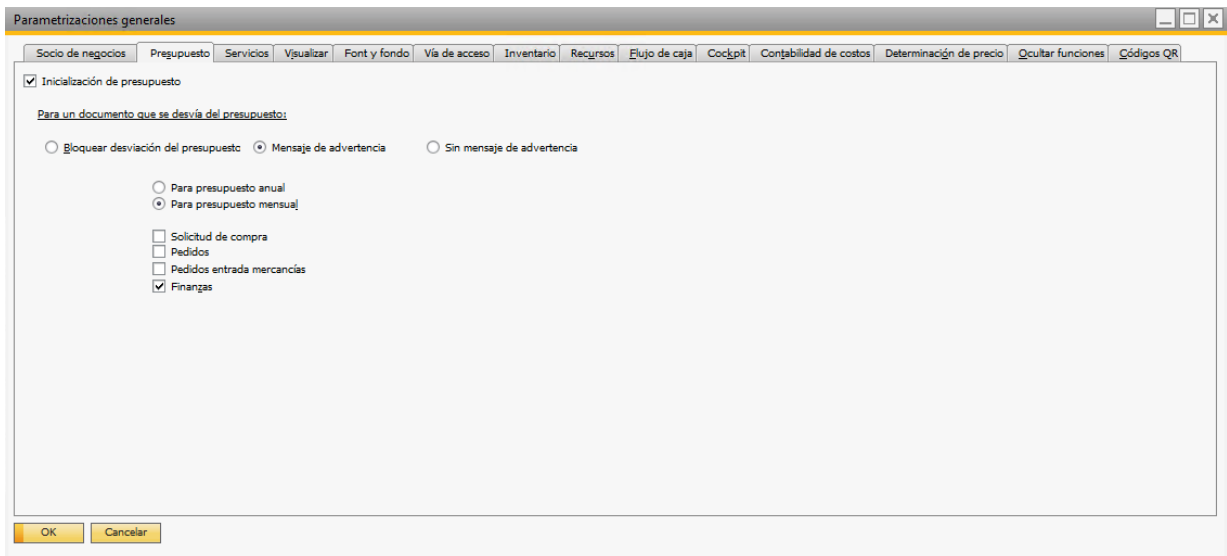


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One , por Dynaflux S.A.

En la **Figura 44** muestra la configuración de la opción de presupuesto en la configuración de parametrizaciones generales de la empresa Dynaflux S.A. en el sistema.

Figura 44

Opciones de presupuesto de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One.



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 45** muestra la configuración de la opción de servicios en la configuración de parametrizaciones generales de la empresa Dynaflux S.A. en el sistema.

Figura 45

Opciones de servicios de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One.

The screenshot shows the 'Parametrizaciones generales' window with the 'Servicios' tab selected. The window is divided into several sections:

- Al inicio de cada sesión:**
 - Efectuar verificación de datos
 - Abrir tabla de tipos cambio
 - Visualizar contabilizaciones periódicas para ejecución
 - Visualizar transacciones periódicas en ejecución
 - Enviar alerta para actividades planificadas para hoy
 - Visualizar bandeja cuando llegue un mensaje nuevo
 - Visualizar ventana para actualización de refer. del doc.de tarjeta
 - Abrir ventana de cheques con fecha adelantada
 - Visualizar pool de trabajo cuando llegue una tarea nueva
- Propiedades de Internet:**
 - Utilizar servidor proxy para conexión de Internet
 - Habilitar análisis de SAP HANA
 - Habilitar notificación de operaciones
 - Activar colaboración en tiempo real
 - Habilitar Mailer
 - Activar servicio de alerta
 - Timeout de conexión del marco de integración (segundos): 30
- Método de correo electrónico predeterminado:**
 - Correo electrónico de SAP Business One...
 - Correo electrónico de Outlook
- Número de teléfono:**
 - Número de teléfono: []
 - Prefijo de área: []
 - Para línea externa: []
 - Servicio de mapas: Google Map
 - Historial/log: 2
- Activar configuración de Mailer específica de empresa:**
 - Activar configuración de Mailer específica de empresa
 - Servidor SMTP: smtp.office365.com
 - Puerto SMTP: 587
 - Autenticación: Autenticación de inicio de sesión
 - Nombre de usuario: dynaflux@dynaflux.com.pe
 - Clave de acceso: ****
 - Codificación: Spanish (LA)
 - Utilizar cifrado TLS
 - Dirección HTML de derecha a izquierda
 - Incluir asunto en cuerpo del mensaje
- Actualización de mensajes:** 0 minutos
- Periodo de bloqueo de pantalla:** 30 minutos
- Abrir ventana documento tarjeta diferido:** No
- Uso de teclado alternativo:**
 - Utilice la tecla INTRO del teclado numérico como tecla de TABULACIÓN
 - Utilice la tecla Supr del teclado numérico como separador en la pestaña Visualizar
 - Activar operaciones de documento solo con ratón (Agregar, Actualizar, OK)
- Conexión de usuario individual:** []
- Habilitar registro de auditoría ejec.p.consulta definida por usuario o ger

Buttons: OK, Cancelar

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 46** muestra la configuración de la opción de visualizar en la configuración de parametrizaciones generales de la empresa Dynaflux S.A. en el sistema.

Figura 46

Opción visualizar en la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One.

The screenshot shows the 'Parametrizaciones generales' (General Settings) window in SAP Business One. The 'Visualizar' (Display) tab is selected. The window is divided into several sections:

- Idioma:** Spanish (Latin America)
- Estilo del motivo:** Golden Thread
- Color:** Clásica
- Unidad de medida de longitud estándar:** Metro
- Unidad de medida estándar del peso:** Kilogramo
- Formato de hora:** 24H
- Formato de fecha:** DD/MM/AAAA
- Carácter de separación de fecha:** /
- Decimales (0..6):** A table with 8 rows and 2 columns:

Importes	2
Precios	4
Tasas	3
Cantidades	4
Porcentaje	2
Unidades	2
Decimales en la consulta	2
Carácter separador de decimales	.
Carácter separador de millares	,
- Gestionar hora de la empresa:**
- Visualizar moneda a la derecha:**
- Resolución de imagen alta:** Parcialmente
- Nº filas en ventanas "Lista de":** 0
- Contabilizaciones de tipos de cambio:** Directo, Indirecto
- Modelo de IU estándar:** [Empty dropdown]
- Seleccionar de la lista de preferencias:** Activar SAP Business One Suggest, Búsqueda de texto
- Motor de búsqueda:**

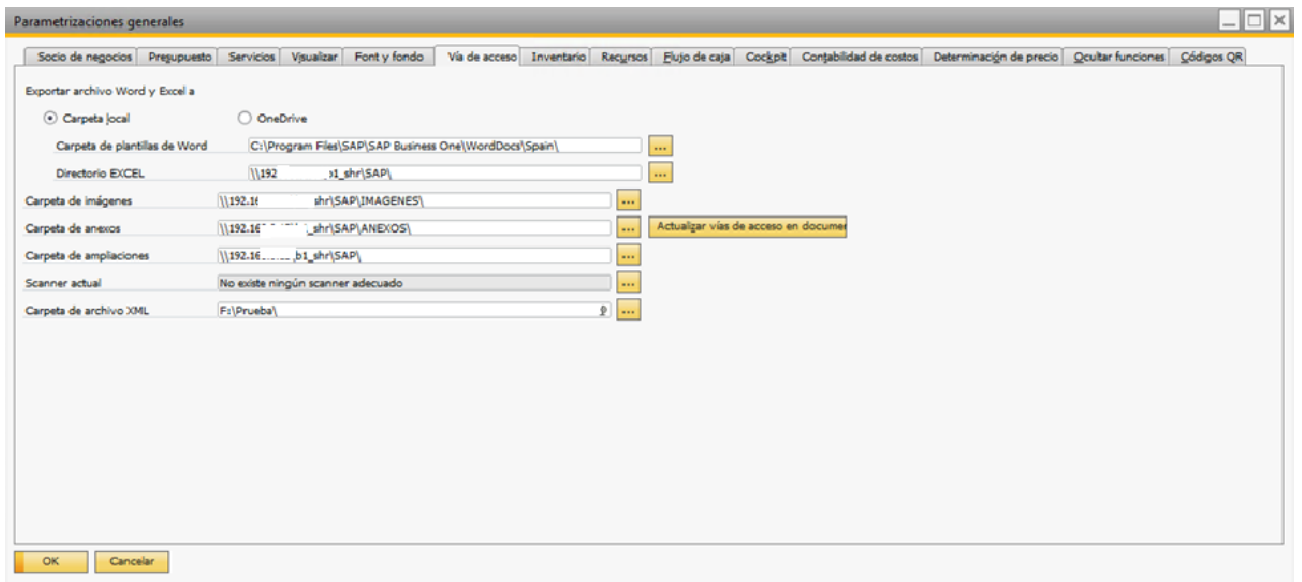
Buttons: OK, Cancelar

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 47** muestra la configuración de la opción de vía de acceso en la configuración de parametrizaciones generales de la empresa Dynaflux S.A. en el sistema.

Figura 47

Opciones de vía de acceso de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One

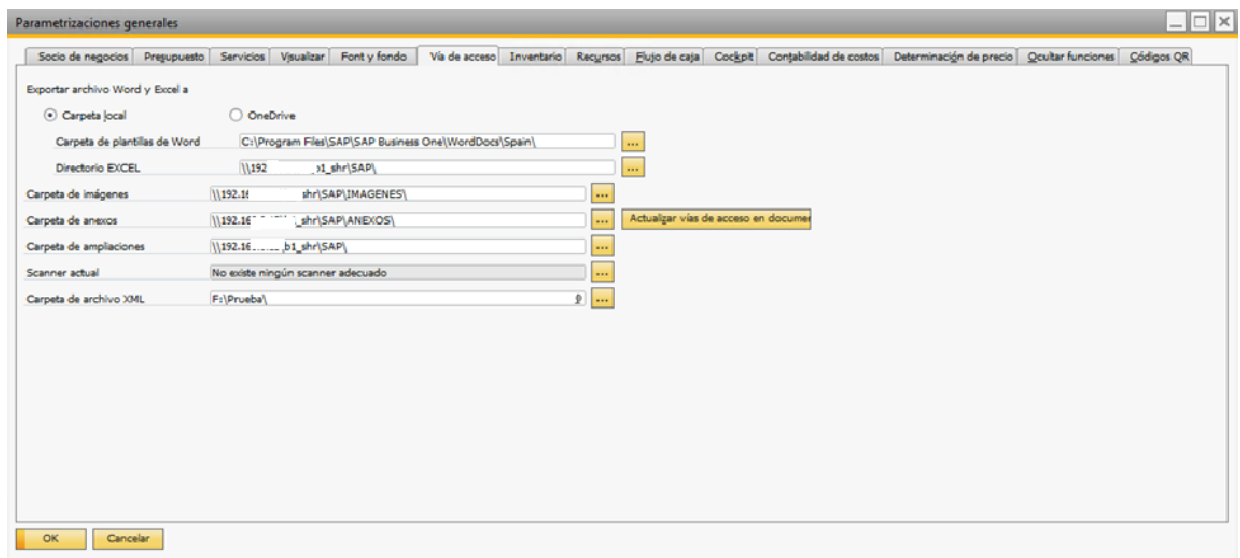


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 48** muestra la configuración de la opción de inventario en la configuración de parametrizaciones generales de la empresa Dynaflux S.A. en el sistema.

Figura 48

Opciones de inventario de la configuración de parametrizaciones generales del sistema ERP SAP Business One.



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

c) Proceso de Instalación

La instalación del software es guiada por un asistente digital, donde indica los siguientes pasos a realizar para la instalación del sistema:

- Instale el software MSSQL Server 2019 en el servidor con los requerimientos indicados, y posteriormente actívelo con la licencia.
- Instale SAP Business One Server Tools.
- Instale SAP Business One Server.
- Instale remote support platform (RSP).

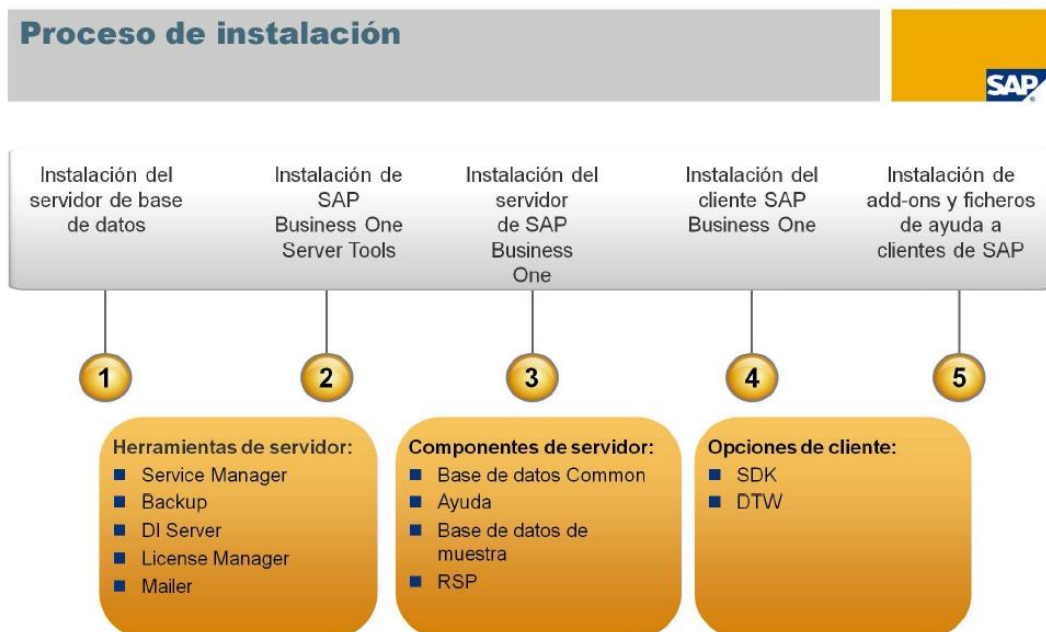
- Instale SAP Business One Client en cada estación de trabajo del usuario.
- Instale SAP Business One Add-Ons en cada estación de trabajo del usuario, con la finalidad de adicionar mayores opciones de aplicaciones que complementen el trabajo del usuario.

Finalizada la instalación del sistema empresarial SAP Business One y las aplicaciones sobre las que se integra, es aconsejable verificar todo el sistema y probar todas sus funciones.

En la Figura 49, describe el proceso que se llevó a cabo para la implementación del del sistema en la empresa de Dynaflux S.A.

Figura 49

Proceso de instalación del sistema ERP SAP Business One

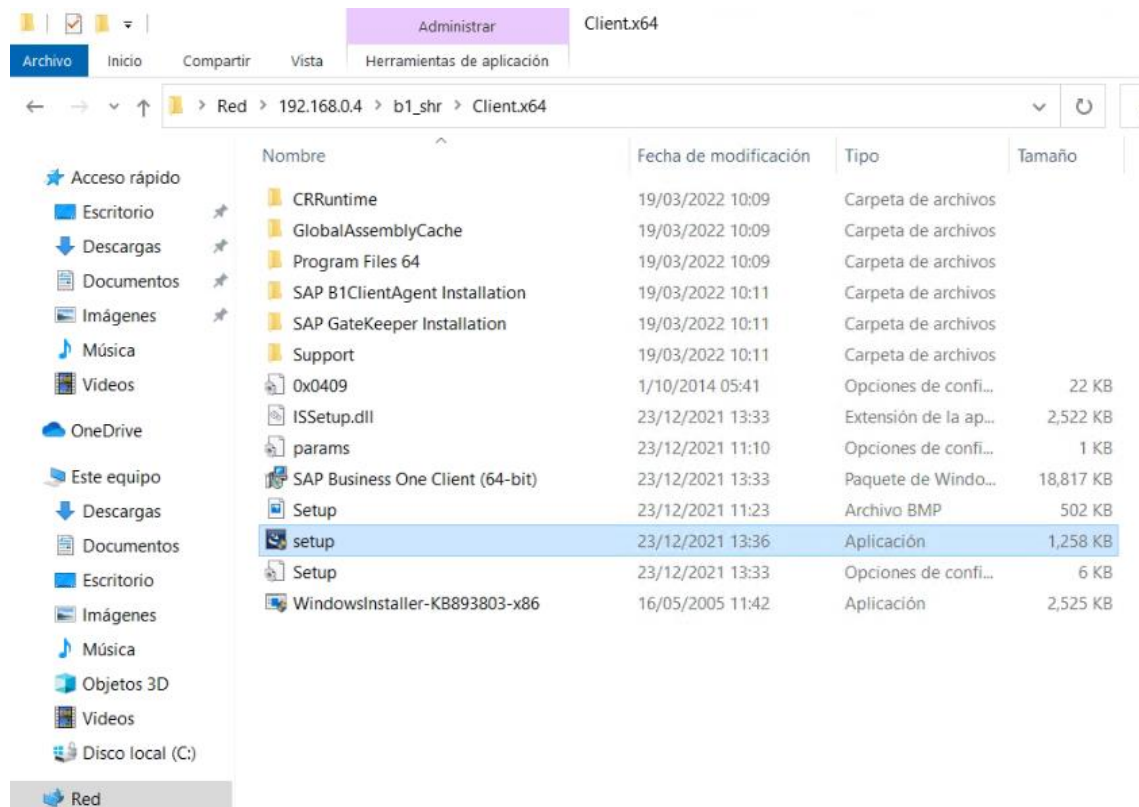


Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 Implementation and Support (p.52), por SAP SE, 2018.

En la **Figura 50**, indica la ubicación de los instaladores en el equipo que será usado como servidor del sistema.

Figura 50

Ubicación de los instaladores del sistema en equipo que será servidor del sistema ERP SAP Business One

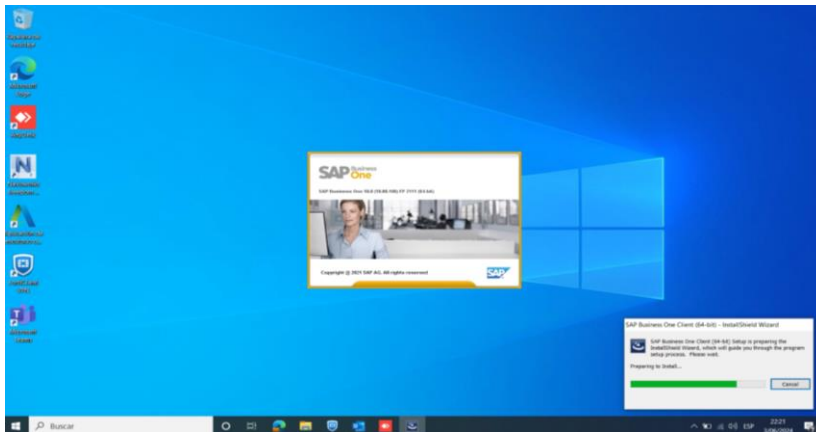


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 51** muestra el inicio de la instalación del sistema.

Figura 51

Inicio del proceso de instalación del sistema ERP SAP Business One

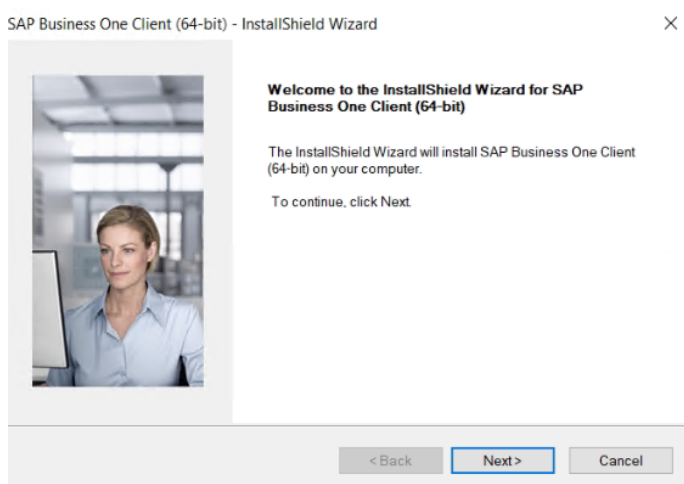


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 52** muestra el inicio del asistente de instalación del sistema.

Figura 52

Inicio del asistente de instalación del sistema ERP SAP Business One

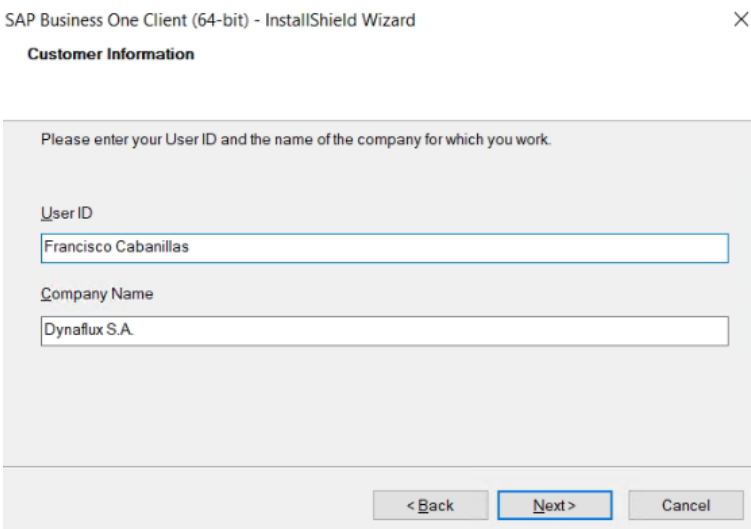


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 53** indica el User ID quien usara el sistema.

Figura 53

User ID quien usara el sistema ERP SAP Business One



SAP Business One Client (64-bit) - InstallShield Wizard

Customer Information

Please enter your User ID and the name of the company for which you work.

User ID
Francisco Cabanillas

Company Name
Dynaflux S.A.

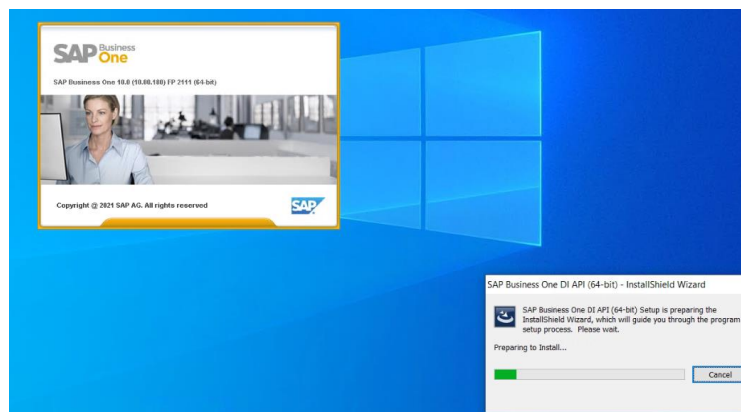
< Back Next > Cancel

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 54** indica la continuación de la instalación del sistema.

Figura 54

Continuación de la instalación del sistema ERP SAP Business One

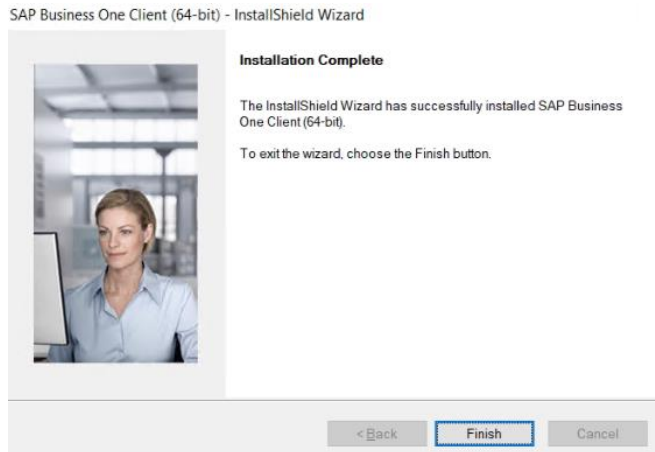


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 55** indica la finalización de la instalación del sistema.

Figura 55

Finalización de la instalación del sistema ERP SAP Business One.

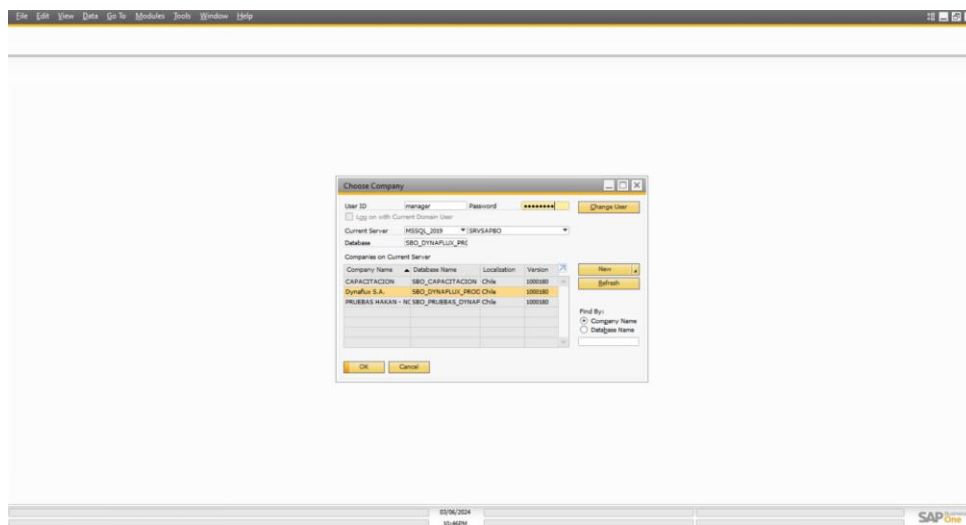


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 56** muestra el inicio de la sesión del sistema.

Figura 56

Inicio de sesión del sistema ERP SAP Business One.



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

d) Perfiles de usuario, autorizaciones y licencias

Para hacer uso del sistema, cada uno de los que ingresarán deberán contar con ID de usuario y clave, para los cual existen dos tipos:

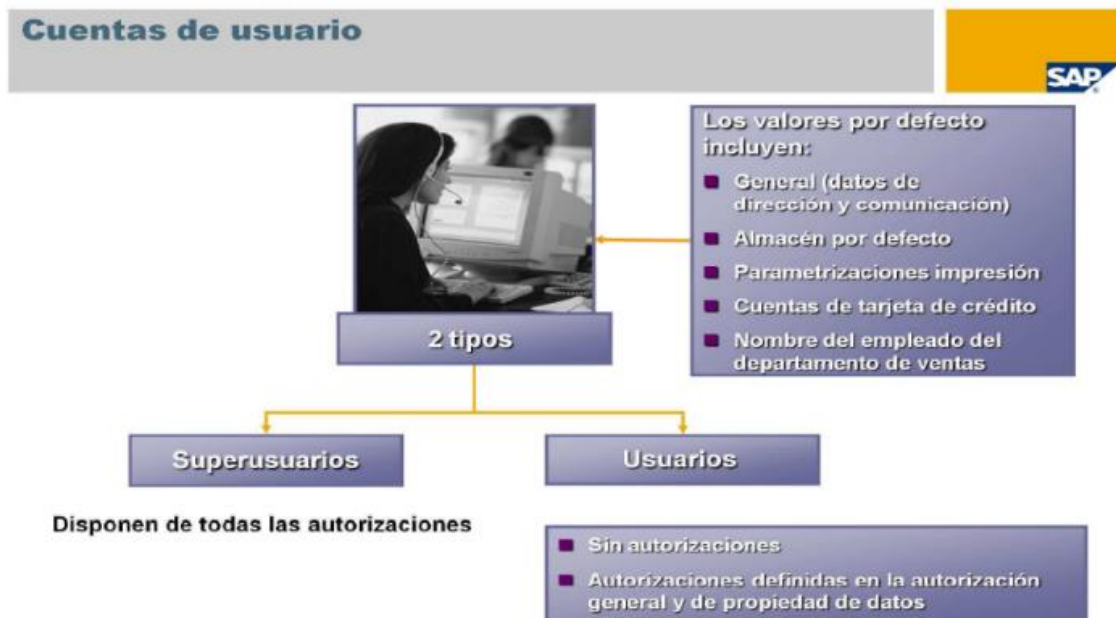
- manager (superusuario)
- usuarios.

El usuario manager, es el único que podrá realizar configuraciones y actualizaciones, pudiendo reinicializar los accesos y definir las autorizaciones para otros usuarios.

En la Figura 57, describe las cuentas de usuarios de dos tipos: manager y usuarios del sistema en la empresa de Dynaflux S.A.

Figura 57

Valores Cuenta y Tipo de Usuario del sistema ERP SAP Business One

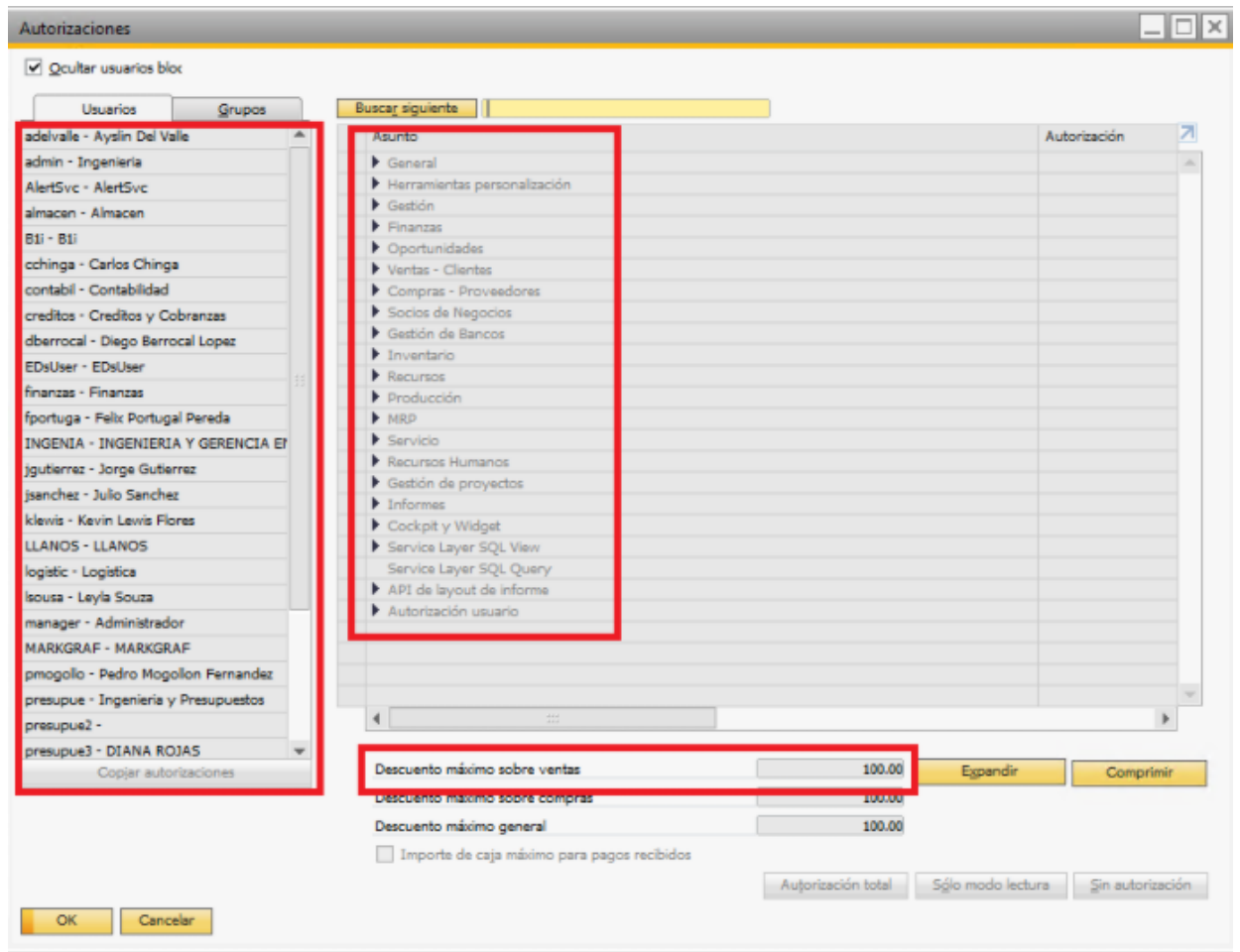


Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte, Release 8.8 (p.107), por SAP SE, 2018.

En la Figura 58, muestra las autorizaciones a las opciones de los módulos de acuerdo a los usuarios activos, indicando 100 como máximo nivel de acceso en el sistema en la empresa de Dynaflux S.A.

Figura 58

Nivel de acceso de Usuario del sistema ERP SAP Business One.

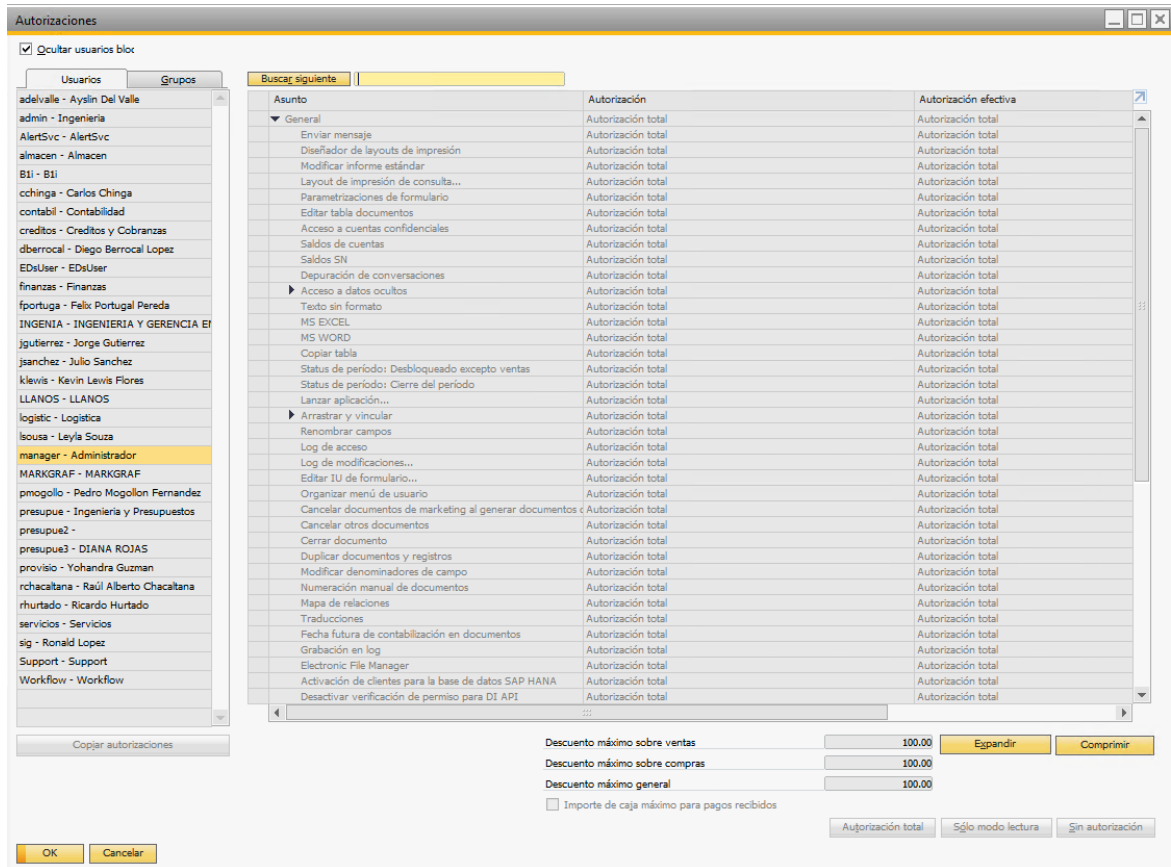


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la Figura 59, muestra el despliegue de las opciones de las autorizaciones del sistema.

Figura 59

Despliegue de opciones de autorizaciones del sistema ERP SAP Business One

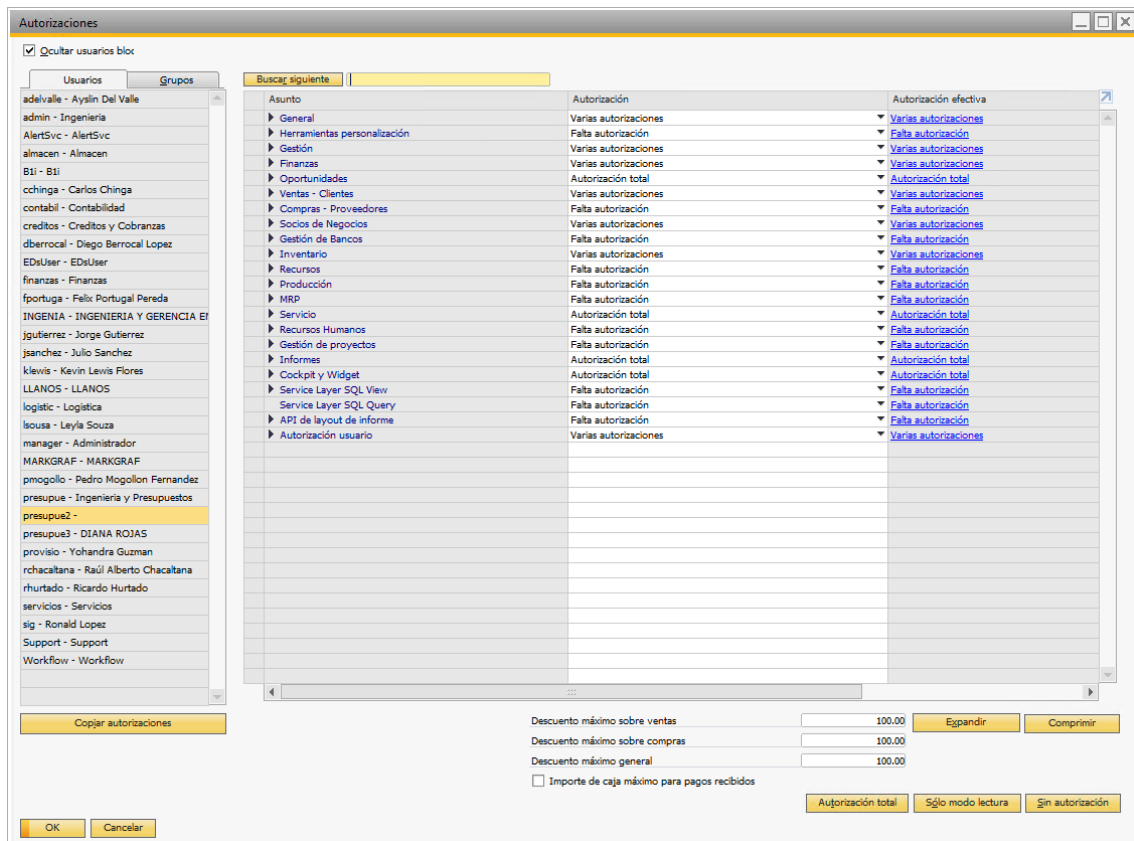


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la Figura 60, muestra las autorizaciones para el usuario Presupue2 de las opciones de las autorizaciones del sistema.

Figura 60

Autorización para el usuario Presupue2 del sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

e) Licencias

Las múltiples funciones del software ERP SAP Business One se pueden ejecutar utilizando una combinación de permisos generales y licencias. Estas se clasifican por cuenta de usuario.

Los usuarios recibirán una licencia que dependiendo del tipo determinara las opciones a las que tendrá acceso según el contrato de uso legal, si el usuario desea usar alguna función adicional con el mismo tipo de licencia, le mostrara un mensaje de error indicándole que no cuenta con las autorizaciones para dichas opciones por carecer la licencia de esos accesos.

La licencia puede ser:

Profesional: Es la licencia más completa, brinda acceso sin restricciones a todas las opciones, funcionalidades y herramientas del software ERP SAP Business One y las herramientas del SDK.

CRM limitado, logística y finanzas limitadas: El tipo de usuarios limitado son entregados a los usuarios que realizan labores operativas en el sistema, pues estas no brindan accesos a funcionalidades de un manager.

La Figura 61, presenta los Tipos de Licencia que acceden al software y las funcionalidades con las que vienen.

Figura 61

Relación de Tipo de Licencias del sistema ERP SAP Business One

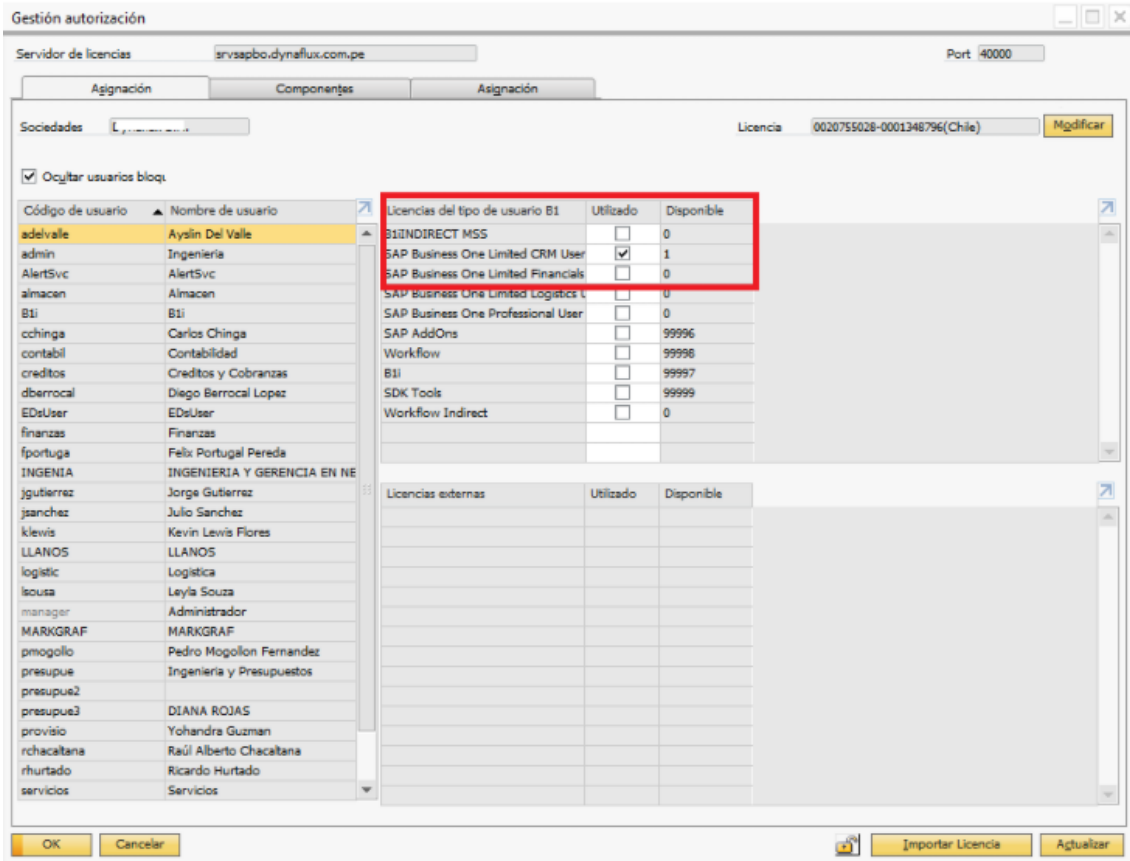
Tipos de licencia					
Funcionalidad	Profesional	CRM limitado	Logística limitada	Finanzas limitadas	Acceso indirecto
Oportunidades	✓	✓			
Ofertas de ventas	✓	✓	Vista		
Pedido de cliente	✓	✓	✓		
Factura de clientes	✓	Vista	✓	Vista	
Pedido	✓	✓	✓	Vista	
Pedido de entrada de mercancías	✓		✓	Vista	
Factura de proveedores	✓			✓	
Pagos	✓			✓	
Tablas del sistema a add-on de terceros	✓	✓	✓	✓	✓

Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte, Release 8.8 (p.110), por SAP SE, 2018.

En la Figura 62, muestra la gestión de autorización de asignación de licencia, donde se asigna al usuario el tipo de licencia que utilizara para el acceso al sistema.

Figura 62

Gestión tipo licencias asignada al usuario del sistema ERP SAP Business One

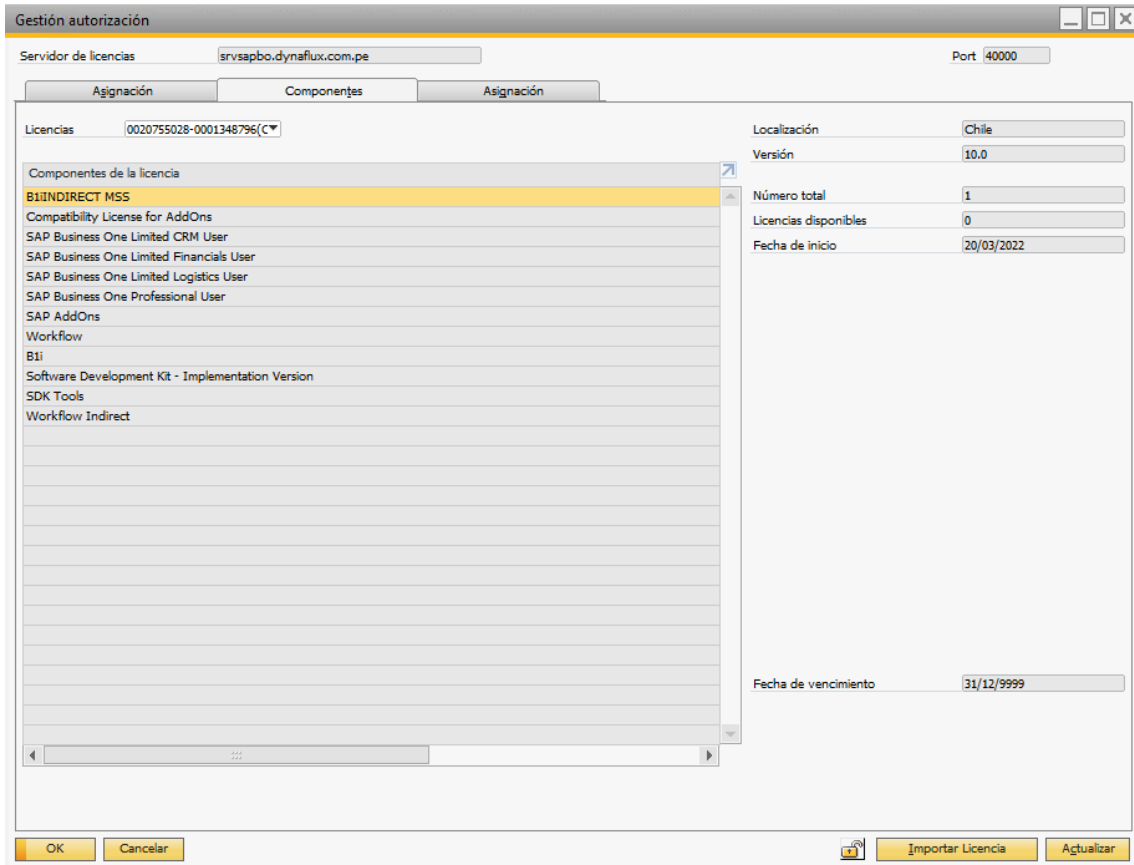


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la Figura 63, muestra las opciones de Componentes en el módulo de gestión de autorización de asignación de licencia del sistema.

Figura 63

Componentes asignado a licencias de usuario del sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

3. Migración de Datos a tablas maestras.

La migración de datos se realiza a las tablas principales o maestros desde donde se originan la información para los formularios de las operaciones comerciales de las áreas de la empresa, estos datos se encontrarán en el sistema en una única base de datos, por lo que la información que se genere podrá ser accesible por aquellos que tengas acceso según se perfil de trabajo en los módulos de gestión.

Previamente antes de la subida de la información a las tablas maestras debe realizarse una depuración o revisión de la data para poder eliminar aquellos duplicados o similares que indican un mismo artículo o información de clientes y proveedores. Se aprovechará para poder realizar un ordenamiento con nuevas nomenclaturas. Las tablas maestras son independientes, las cuales se usan para los diversos módulos.

a) Depuración de la data.

Los usuarios líderes de cada área, deben reunirse para que reciban instrucción e indicaciones de cómo deben ingresar la información ya depurada en un documento con formato de SAP en Excel, el cual luego de haberlo enviado a la base de datos, podrá ser visualización en los módulos que usaran según su perfil.

Estas reuniones eran semanales para revisar los avances del trabajo de la información, para determinar los datos que eran los que tenían más movimiento, para de esta manera ajustar el inventario real que se encontraba en el almacén.

Antes de migrar los datos al nuevo sistema, el cliente debe realizar la depuración de los siguientes datos:

- La eliminación de datos maestros duplicados.
- Eliminar clientes, productos obsoletos o inactivos
- Consolidar listas de precios o agregar nuevas listas de precios
- Se utilizo nuevos códigos de proveedor y clientes, números de artículos, condiciones de pago y números de planes del plan de cuentas.

Los módulos son los siguientes:

- Módulo de Finanzas-Contables.
- Módulo de Ventas-Clientes.
- Módulo de Compras-Proveedores.
- Módulo de Socio de Negocios.
- Módulo de Gestión de Bancos.
- Módulo de Inventario.

b) Migración a la nueva estructura – Saldos de apertura.

Para la implementación, SAP, brinda a los consultores, archivos de plantillas para la subida de la información a los maestros del sistema, las mismas que han sido explicadas con el consultor Senior y Soporte Senior al usuario líder de cada área, pues él será quien validara y trabajará con esa data cuando se encuentre en el sistema. Los saldos de apertura son aquellos datos existentes de parte del cliente como: los datos comerciales, inventarios, cuentas de mayor y otros, datos que se encuentran en diversos documentos físicos o digitales.

Este período se llama transición que tendrá las siguientes actividades:

- Congelar el sistema existente para que se ingresen al sistema reconciliaciones de cuentas del cliente de las operaciones comerciales.
- Finalización de documentos abiertos.
- Realización de un recuento del stock.

- Introducir operaciones abiertas o saldos de apertura final al software ERP SAP Business One.
- Informes financieros que coinciden con las cuentas del balance del sistema existente.

c) Migración de datos durante la transición

El procedimiento para transferir los datos que hayan tenido algún movimiento en el sistema actual es el siguiente:

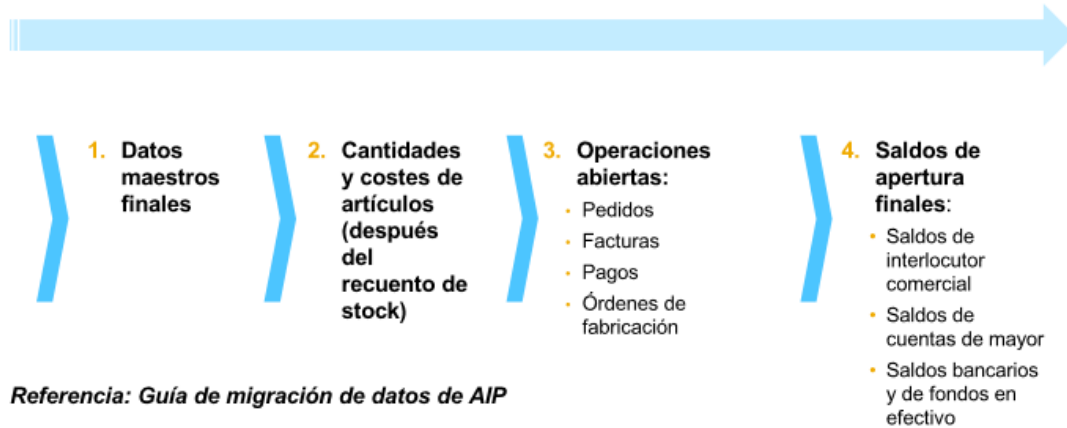
- Datos de los maestros finales, aquellos datos que se migración de los datos maestros iniciales y que se agregaron agregó.
- Hay que asegurar que en el momento de la transferencia se mantengan las cantidades de artículos y el precio en el sistema.
- Las operaciones como pedidos de clientes o pedidos, facturas, pagos parciales y órdenes de fabricación deberán encontrarse cerradas.
- Saldos de cuenta final para clientes y cuentas de mayor, incluyendo cuentas bancarias y efectivo.

En la **Figura 64**, indica el orden de la migración de los datos, según la guía de migración.

Figura 64

Orden de Migración de Datos del sistema ERP SAP Business One

Orden de migración de datos para saldos de apertura



Fuente: Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 Implementation and Support (p.92), por SAP SE, 2018.

Los datos maestros generalmente se migran durante la fase de cierre del proyecto de implementación, pero una vez completada la migración principal, puede ser necesario actualizar los datos en el sistema existente. Los datos maestros finales no solo incluyen los hechos por el usuario.

En la **Figura 65**, muestra la relación de datos maestros a migrar del sistema.

Figura 65

Relación Maestros de Migración de Datos del sistema ERP SAP Business One

Migración de datos maestros finales

1. Datos maestros finales



© 2018 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC

Migrar datos maestros nuevos creados en el sistema existente después de que concluya la migración principal:

- Grupos de interlocutores comerciales y Registros maestros
- Grupos de artículos y Registros maestros
- Listas de materiales
- Recursos de producción
- Listas de precios
- Números de catálogo
- Datos maestros de empleado
- Contratos de servicio
- Modelos de servicio
- Tarjeta de equipo del cliente
- Soluciones de base de conocimientos

Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte, Release 8.8 (p.93), por SAP SE, 2018.

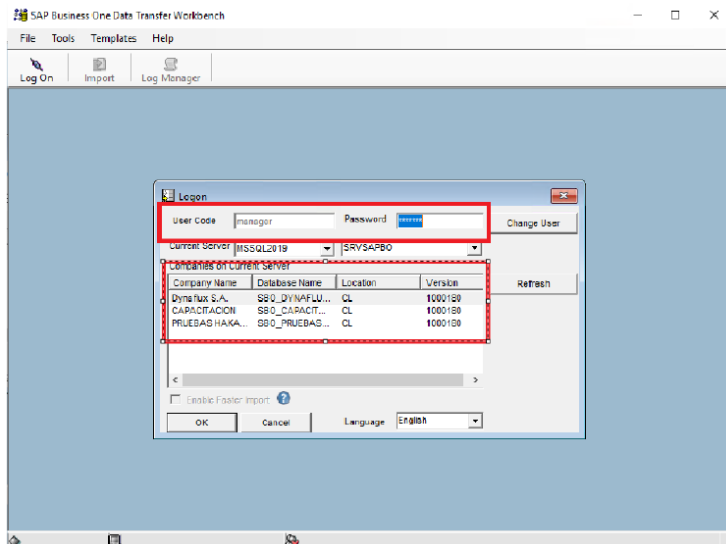
d) Herramientas de migración.

SAP brinda a los implementadores del sistema, archivos de plantillas en Excel, los cuales muestran encabezados de los campos de las tablas maestras del sistema de acuerdo al maestro donde se desea subir la información, en esta operación se debe cuidar mucho la integridad del sistema debido a que el mismo tiene información relacionada con otras tablas de la base de datos.

La herramienta utilizada para subir dicha información desde los archivos en Excel es llamada Workbench, permite así mismo realizar actualizaciones posteriores de información, como muestra la **Figura 66**.

Figura 66

Uso herramienta de migración Workbench del sistema ERP SAP Business One

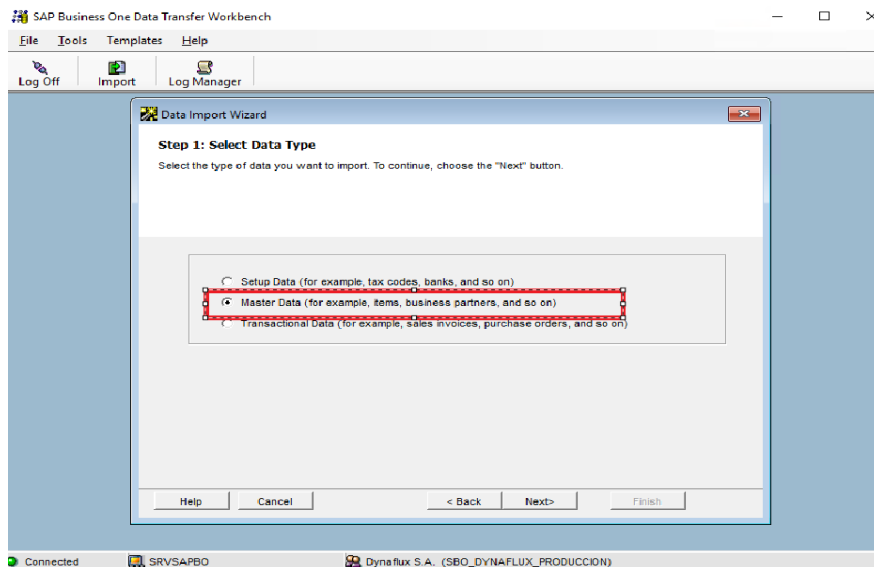


Fuente: Obtenido de sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 67**, muestra la selección de actualización del maestro del sistema.

Figura 67

Selección opción de actualización de maestro de sistema.

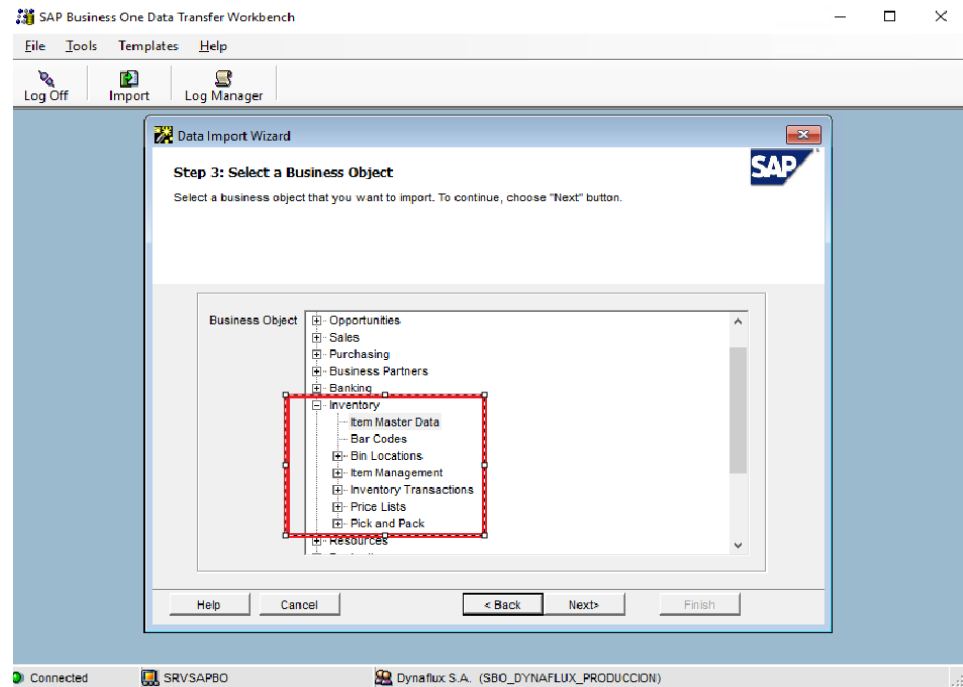


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 68**, muestra la selección del maestro a actualizar del sistema.

Figura 68

Selección del maestro a actualizar del sistema ERP SAP Business One

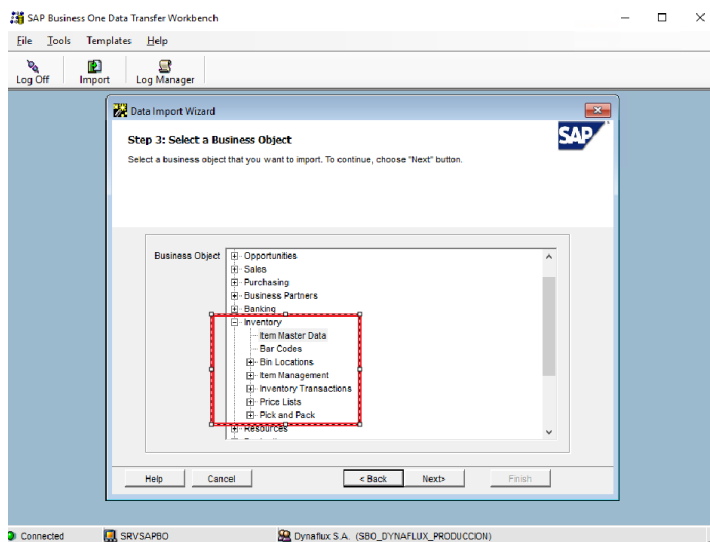


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 69**, muestra la selección del origen del archivo a realizar la actualización del sistema.

Figura 69

Selección del archivo para actualizar el maestro del sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

e) Nuevos maestros para el usuario.

Durante el proceso de implementación siempre se deben crear tablas personalizadas debido al movimiento comercial de la empresa, estas mismas surgen en reuniones de los consultores con los usuarios líder de cada área, los maestros personalizados serían.

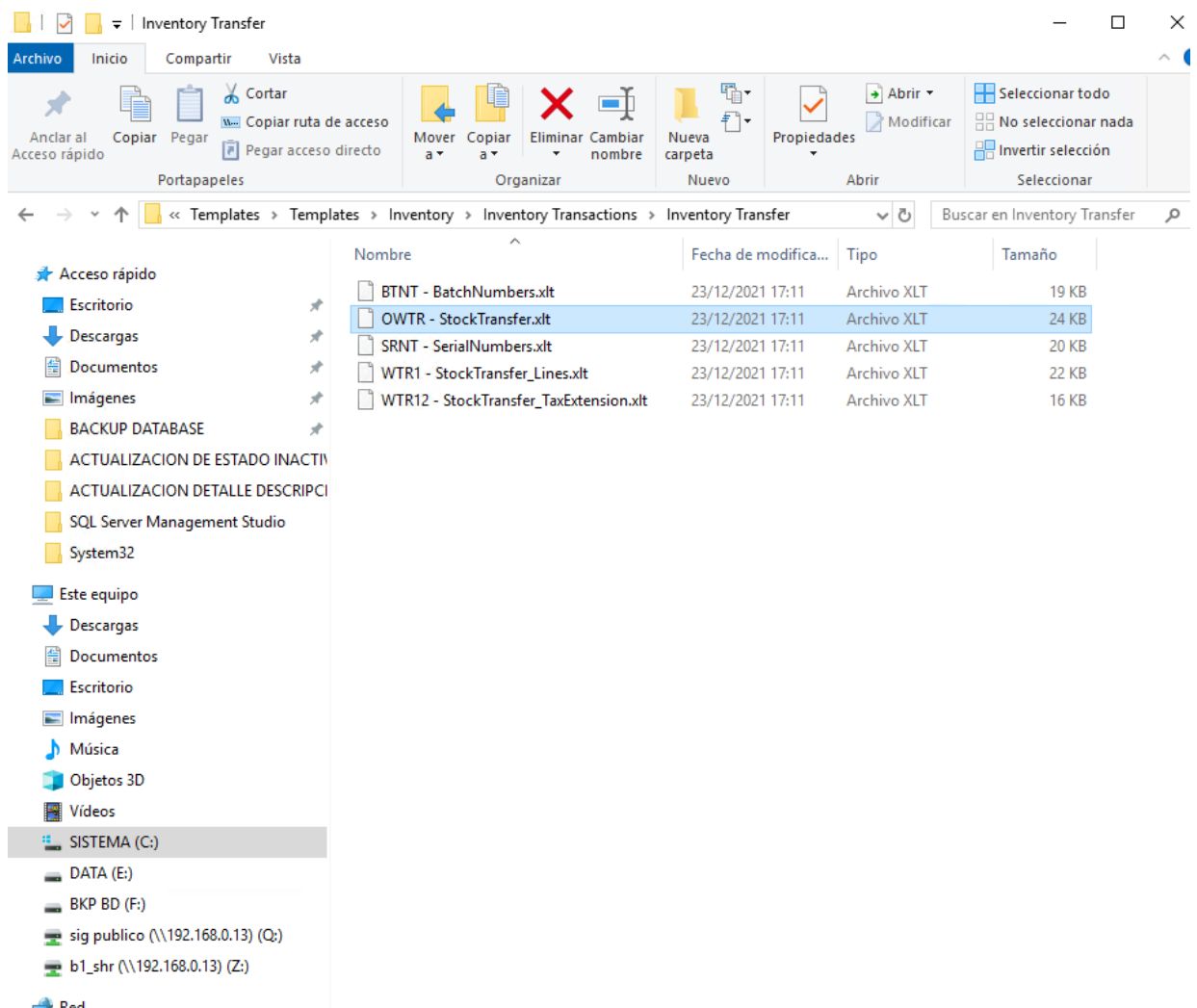
- Periodos contables.
- Condición de Pago.
- Dimensiones contables.
- Grupos de artículos.
- Grupos de Socios de Negocio (Clientes y Proveedores).

- Método de pago (forma de pago a los proveedores).

La **Figura 70**, ubica la plantilla de artículos para migración al maestro de inventario.

Figura 70

Ubicación de la plantilla de artículos a migrar al maestro de inventario del sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 73**, muestra el detalle del artículo en el maestro de inventario luego de su carga.

Figura 73

Detalle del artículo cargado en el maestro de inventario del sistema ERP SAP Business One

Datos maestros de artículo

Número de artículo/Manual: 20202582
Descripción: DIAPHRAGMA, EZ/EW(N)/EK-16, PTFE/EPDM
Modelo Proveedor: EH3572
Clase de artículo: Artículos
Grupo de artículos: REPUESTOS
Grupo unid. de medida: Manual
Lista de precios: LISTA DE PRECIO AEREO
Precio por unidad Moneda prim: USD 64.0000

Ubicación en Almacén:

General | Datos compras | Datos ventas | Datos inventario | Datos de planificación | Datos de producción | Propiedades | Detalle Artículo | Anejos

Sujeto a retención de impuesto
 Sujeto a impuesto
 Impuesto indirecto
 No aplicar cupos de descuento
Marca: WALCHEM
Forma de envío: ALMACEN CENTRAL DYNAFLU
Números de serie y de lote: Ning.
Artículo gestionado por: Ning.
Categoría de Stock:

Activo
 Inactivo
 Avanzado

Desde: Hasta:

Comentarios:

País/región de origen:
Identificación de artículo estándar:
Clasificación de producto básico:

OK Cancelar

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 74**, indica los datos de inventario del artículo en el maestro de inventario luego de su carga.

Figura 74

Detalle del inventario del artículo cargado en el maestro de inventario del sistema ERP SAP Business One

The screenshot displays the 'Datos maestros de artículo' window in SAP Business One. The 'Datos inventario' tab is selected, showing a table of inventory data. The table has columns for '#', 'Bloqueado', 'Código de almacén', 'Nombre del almacén', 'En stock', 'Comprometido', 'Pedido', 'Disponibilidad', 'Cuenta de gastos', and 'Informe Stock'. Row 2 is highlighted in red, indicating the 'CENTRAL' stock location with 1 unit in 'Comprometido' and 1 unit in 'Pedido'. The unit price is shown as USD 64,0000.

#	Bloqueado	Código de almacén	Nombre del almacén	En stock	Comprometido	Pedido	Disponibilidad	Cuenta de gastos	Informe Stock
1	<input type="checkbox"/>	CASCADAS	DEMOSTRACIONES CASCADAS					94596	
2	<input type="checkbox"/>	CENTRAL	CENTRAL NUEVOS		1	1		94596	
3	<input type="checkbox"/>	CENTRA-U	VENTURE NO RALLADOS					94596	
4	<input type="checkbox"/>	COLQUISI	COLQUISI					94596	
5	<input type="checkbox"/>	DEMO	PRUEBAS					94596	
6	<input type="checkbox"/>	DESCONTI	EQUIPOS DESCONTINUADOS PARA DAR DE BAJA					94596	
7	<input type="checkbox"/>	DESPIEZE	ALMACEN DESPIEZE NUEVOS					94596	
8	<input type="checkbox"/>	EXWORK	ALMACEN DE IMPORTACIONES					94596	
9	<input type="checkbox"/>	OLIVOS	OLIVOS NUEVOS					94596	
10	<input type="checkbox"/>	OLIVOS-U	OLIVOS USADOS / FALLAS					94596	
11	<input type="checkbox"/>	SERVICIO	REPUESTOS					94596	
12	<input type="checkbox"/>	TECNICO	ALMACEN TECNICO					94596	
13	<input type="checkbox"/>								

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

4. Validación y pruebas del sistema.

Después de completar la inicialización del nuevo sistema comercial y migrar los actuales datos, la siguiente tarea fue verificar los procesos y datos comerciales del cliente, posteriormente se prueba cada proceso comercial con clientes usando los perfiles migrados desde la nueva empresa.

Deberá tener en consideración los siguientes puntos:

- El equipo debe garantizar que los datos que se migran sean correctos y que los procesos comerciales funcionen según lo planeado.
- Además, debería incluir la validación de parametrización inicial. Una vez que el cliente entra en producción, algunas de estas configuraciones son permanentes.
- La lista de verificación de procesos comerciales que se encuentra en los materiales de AIP puede ayudarlo a garantizar que se completen todas las tareas importantes.
- Demostrar los procedimientos comerciales que se toman en cuenta en esta sección de la implementación. Debe completar la lista de procesos comerciales básicos y clientes potenciales funcionales.
- Tener la capacidad de registrar la fecha en que aprobó cada proceso con su cliente.
- El cliente potencial debe aprobar y validar todos los procesos realizados de la lista principal de maestros de procesos comerciales. Es necesario documentar cualquier cambio que se realice en la definición y también en el alcance.

Pruebas del sistema

Las pruebas, son el siguiente paso que debe realizarse en el sistema, donde los usuarios de las unidades de negocios que usarán el mismo, harán pruebas siguiendo un plan de prueba y utilizando datos de prueba registrados. El plan de prueba que se encontrara documentado va a permitir a los clientes usar el sistema mínimamente. Estos usuarios de las unidades de negocio se familiarizarán con el sistema y el plan de prueba se podrá usar como un programa de actualización cuando el sistema está en producción.

- Los posibles clientes deben documentar e informar cualquier error.
- Pueden utilizar el registro de problemas para registrar los problemas descubiertos durante las pruebas y asignar responsabilidades.
- Para documentar los nuevos cambios se debe realizar la solicitud a través del formulario de cambios, con la finalidad de formalizarlo.
- Utilice el registro de cambios para ejecutar el seguimiento de los cambios acordados. Todos los casos deben completarse con éxito y revisarse los resultados.
- Si se descubren cambios durante la verificación o prueba del sistema, se debe actualizar el plan del proyecto.

Prueba de Trazabilidad de información en el sistema ERP SAP Business One.

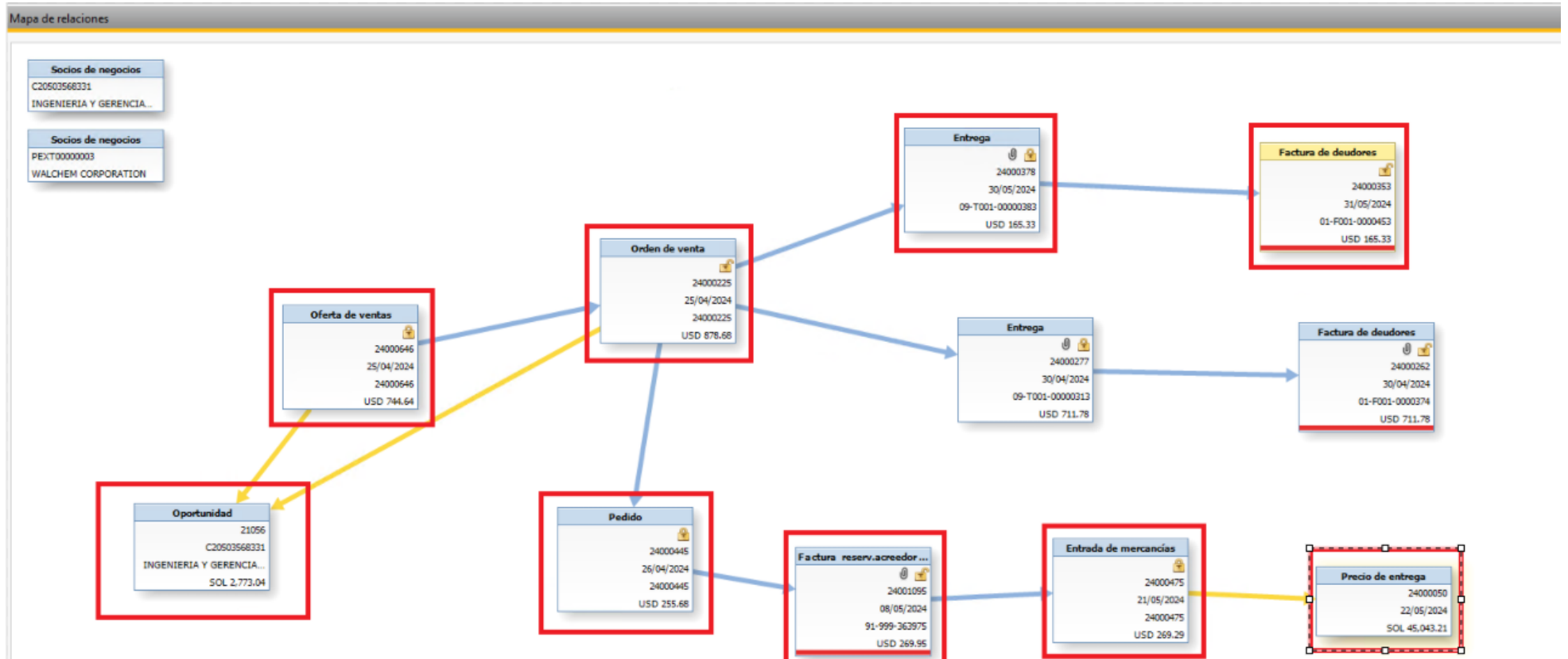
En las siguientes figuras se demostrará como la información generada en los diversos módulos del sistema de las diversas áreas de la empresa intervienen en los procesos.

La **Figura 75**, se indica el Mapa de Relaciones del flujo de procesos de una venta, solicitud al proveedor de los artículos que se están vendiendo al cliente y su respectiva recepción de mercadería al almacén, su posterior entrega al cliente de los artículos y la generación de factura, en el sistema.

Figura 75

Mapa de Relaciones del Proceso de Ventas, Pedido, Entrada Mercancías, Entrega y Facturación al Cliente en el sistema ERP SAP

Business One



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 76**, muestra la oportunidad creada para el cliente de parte del ejecutivo de ventas en el sistema.

Figura 76

Módulo de oportunidad de ventas con datos de cliente en el sistema ERP SAP Business One.

The screenshot displays the SAP Business One 'Oportunidad' (Opportunity) form. The form is titled 'Oportunidad' and contains several sections. A red box highlights the 'Código del socio de negocios' (C20503568331), 'Nombre socio de negocios' (INGENIERIA Y GERENCIA E), and 'Persona de contacto' (Andrea Chinga) fields. Other fields include 'Nombre oportunidad' (REQUJESTOS WALCHEN), 'Número de oportunidad' (21056), 'Estado del documento' (Abierto), 'Fecha de inicio' (25/04/2024), 'Fecha de cierre', 'Actividades abiertas', and '% de cierre' (100%). The form also has tabs for 'Potencial', 'General', 'Etapas', 'Socios de negocios', 'Competidores', 'Resumen', and 'Anexos'. A table with columns '#', 'Descripción', and 'Rango de interés' is visible, with one row containing the number '1'. At the bottom, there are 'OK' and 'Cancelar' buttons, and links for 'Actividad relacionada' and 'Documentos relacionados'.

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 77**, indica los detalles de la oferta de venta para un cliente con los artículos solicitados, indicando un ejecutivo a cargo y lista de precios en el sistema.

Figura 77

Formulario de Oferta de Venta con datos de cliente y artículos solicitados con sus precios en el sistema ERP SAP Business One.

Oferta de ventas

Cliente: C20503568331
 Nombre: INGENIERIA Y GERENCIA EN N
 Persona de contacto: Andrea Chinga
 Moneda STN: USD 3.724

N°: 2024 24000646
 Estado: Cerrado
 Fecha de contabilización: 25/04/2024
 Válido hasta: 25/05/2024
 Fecha del documento: 25/04/2024

#	Tipo	Artículo	Cantidad	Descripción del artículo	% Descuento	Impuesto	Modelo	Precio base según	Precio de Venta
1		10000746	4	ANILLO DE ABRAZADERA, TUBERÍA, E3X/4X, 1/2 SS	50,00	IGV	EH0720	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 2.6000
2		10000748	4	ANILLO DE ABRAZADERA, TUBERÍA, E5X/5X, 1/2 SS	50,00	IGV	EH0731	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 2.6000
3		10000053	3	KIT DE REPUESTOS, EHE6, VC	50,00	IGV	ES6VC-PK	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 180.0000
4		10006787	24	PERNO, M5 X 55 DE ACERO INOXIDABLE 316, VASO HEXAGONAL	50,00	IGV	EH2054	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 5.0000
5		10006789	24	ARANDELA, DIVIDIDA, M5, 316SS	50,00	IGV	EH2012	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 1.3300
6		10006788	24	ARANDELA, PLANA, M5, 316SS	50,00	IGV	EH2011	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 1.3300

Vendedor: Ingenia
 Propietario: INGENIA, INGENIA
 Ref. de Cliente: REPUESTOS WALCHEM

Total antes del descuento: USD 744,64
 Descuento: %
 Gastos adicionales:
 Impuesto:
 Total del documento: USD 744,64

OK Agregar documento... Cancelar Copiar de Copiar a

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 78**, indica los detalles de la Orden de Venta en el módulo de ventas para un cliente y artículos que está comprando, indicando un ejecutivo a cargo, cantidad y precios en el sistema.

Figura 78

Formulario de Orden de Venta con los datos de cliente, cantidad de artículo y precios en el sistema ERP SAP Business One.

Orden de venta

Cliente: C20503568331
 Nombre: INGENIERIA Y GERENCIA EN N
 Persona de contacto: Andrea Chinga
 # Referencia: 24000225
 Moneda SN: USD 3.724

Nº: 2024 24000225
 Estado: Abiertos
 Fecha de contabilización: 25/04/2024
 Fecha de entrega: 20/06/2024
 Fecha del documento: 25/04/2024
 Agente Retenedor:

#	Artículo	Descripción del artículo	Cantidad	Precio por Unidad	% de descuento	Total (doc.)	Precio base según	Precio bruto después del descuento	Precio de coste ingres...
1	10000746	ANILLO DE ABRAZADERA, TUBERÍA, ESX/4X...	4	USD 5.2000	50,00	USD 10.40	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 3.0680	SOL
2	10000748	ANILLO DE ABRAZADERA, TUBERÍA, ES5/56...	4	USD 5.2000	50,00	USD 10.40	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 3.0680	SOL
3	10000053	KIT DE REPUESTOS, EHE56, VC	3	USD 360.0000	50,00	USD 540.00	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 212.4000	SOL
4	10006787	PERNO, M5 X 55 DE ACERO INOXIDABLE 316...	24	USD 10.0000	50,00	USD 120.00	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 5.9000	SOL
5	10006789	ARANDELA, DIVIDIDA, M5, 316SS	24	USD 2.6600	50,00	USD 31.92	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 1.5694	SO
6	10006788	ARANDELA, PLANA, M5, 316SS	24	USD 2.6600	50,00	USD 31.92	LISTA DE PRECIO AEREO	USD 1.5694	SO
7					0,00				

Vendedor: Ingenia
 Propietario: INGENIA, INGENIA

Comentarios: REPUESTOS WALCHEM Basado en Ofertas de ventas 24000646.

Total antes del descuento: USD 744.64
 Descuento: %
 Gastos adicionales: USD 134.04
 Impuesto: USD 134.04
 Total del documento: USD 878.68

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 79**, muestra el formulario de entrega de los artículos al cliente generado a través de la orden de venta para un cliente, indicando la cantidad a entregar y su precio en el sistema.

Figura 79

Formulario de Entrega con datos de cliente y artículos a entregar en el sistema ERP SAP Business One.

Entrega

Cliente: C:0503568331
 Nombre: INGENIERIA Y GERENCIA EN N
 Persona de contacto: Andree Chinga
 Moneda SN: USD 3.762

No: 2024 24000378
 Estado: Cerrado
 Fecha de contabilización: 30/05/2024
 Fecha de entrega: 30/05/2024
 Fecha del documento: 30/05/2024

#	Número de artículo	Descripción del artículo	Cantidad	Precio por unidad	% de descuento	Impuesto	Total (doc.)
1	10000746	ANILLO DE ABRAZADERA,	4	USD 5.2000	50,00	IGV	USD 10.40
2	10000748	ANILLO DE ABRAZADERA,	4	USD 5.2000	50,00	IGV	USD 10.40
3	10006787	PERNO, M5 X 55 DE ACERO	22	USD 10.0000	50,00	IGV	USD 110.00
4	10006788	ARANDELA, PLANA, M5, 31	7	USD 2.6600	50,00	IGV	USD 9.31

Vendedor: Ingenia
 Proprietario: INGENIA, INGENIA

Total antes del descuento: USD 140.11
 Descuento: %
 Gastos adicionales: USD 25.22
 Impuesto: USD 25.22
 Total del documento: USD 165.33

Comentarios: REPUESTOS WALCHEN Basado en Ofertas de ventas 24000646. Basado en Pedidos de cliente 24000225.

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 80**, muestra el formulario de la Factura de deudores (Cliente), donde se indica los datos del cliente, descripción del artículo y su código con precio de venta en el módulo de ventas en el sistema.

Figura 80

Formulario de Factura de Deudores, describiendo los datos de cliente, artículo y código con precio de venta en el sistema ERP SAP Business One.

Factura de deudores

Cliente: C20003568321
 Nombre: INGENIERIA Y GERENCIA EN N
 Persona de contacto: Andrea Chinga

Nº: 2024, Estado: 24000353, Abiertos
 Fecha de contabilización: 31/05/2024
 Fecha de vencimiento: 30/07/2024
 Fecha de documento: 31/05/2024

Moneda SN: USD, Tipo: Factura, Serie Factura: F001, Num. Factura: 0000453

#	Número de artículo	Descripción del artículo	Cantidad	Tipo Afectación	Precio por unidad	de descuento	Impuesto	Retención	Total (doc.)	País(r...)
1	10000746	ANILLO DE ABRAZADERA, TUBERÍA, E3X/4X, 1/2, SS	4	Gravado - Operación Onerosa	USD 5.2000	50.00	IGV	No	USD 10.40	
2	10000748	ANILLO DE ABRAZADERA, TUBERÍA, E55/56, 1/2, SS	4	Gravado - Operación Onerosa	USD 5.2000	50.00	IGV	No	USD 10.40	
3	10006787	PERNO, M5 X 55 DE ACERO INOXIDABLE 316, VASO HEXAGONAL	22	Gravado - Operación Onerosa	USD 10.0000	50.00	IGV	No	USD 110.00	
4	10006788	ARANDELA, PLANA, M5, 316SS	7	Gravado - Operación Onerosa	USD 2.6600	50.00	IGV	No	USD 9.31	

Vendedor: Ingenia, Propietario: INGENIA, INGENIA

Comentarios: REPUESTOS WALCHEN Basado en Ofertas de ventas 24000646. Basado en Pedidos de cliente 24000025. Basado en Entregas 09-T001-00000383.

Resumen:
 Total antes del descuento: USD 140.11
 Descuento: %
 Anticipo total:
 Gastos adicionales:
 Impuesto: USD 25.22
 Retenciones:
 Total: USD 165.33
 Importe aplicado:
 Saldo vencido: USD 165.33

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One , por Dynaflux S.A.

2.2.2.4 Fase 4: Preparación Final.

Esta etapa tiene como objetivo introducirse en el sistema recién implementado, es la etapa en la que la empresa Dynaflux S.A. logra ponerlo en producción (lanzamiento).

Las tareas principales del consultor en la implementación de esta fase fueron:

- Garantiza que todos los inconvenientes descubiertos en la ejecución de las pruebas realizadas en el sistema se hayan solucionado e implementado en producción.
- Capacitar al administrador y usuarios autorizados en el uso del sistema.
- Se realizaron las instalaciones del software cliente del sistema en las estaciones de trabajo del usuario autorizado.

Todas las operaciones como transacciones de último minuto y los saldos actuales en los procesos manuales existente se ingresarán o migren correctamente al sistema ERP SAP Business One.

La **Figura 81**, muestra el resumen de mensajes y alertas de las tareas realizadas en la empresa.

Figura 81

Ventana de Resumen de mensajes/alertas de las actividades que se ejecutan en el sistema ERP SAP Business One.

Asunto	Fecha	Hora	Desde	Hacia
Articulos con Disponible de Stock (negativo)!!!	03/06/2024	00:14	Servidor	
Orden de Compra Automatica!!!	03/06/2024	00:14	Servidor	
NC Correccion sin su Anulacion Respectiva!!!	03/06/2024	00:14	Servidor	
Solicitud de Cotizacion Pendiente!!	03/06/2024	00:10	Servidor	
Modelos Repetidos!!!	03/06/2024	00:07	Servidor	
Tickets Cerrados	02/06/2024	23:21	Servidor	
OV con Articulo sin Stock	02/06/2024	23:19	Servidor	
Cuentas de gasto sin Destino!!!!	02/06/2024	23:18	Servidor	
Faltan Referencias en algunos asientos!!	02/06/2024	23:18	Servidor	
Asientos Sin Centro de Costo!!	02/06/2024	17:00	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	02/06/2024	16:51	Servidor	
Servicios Pendientes de Generar Ticket!!	02/06/2024	10:00	Servidor	
Facturas Inafectas mal Ingresadas!!	02/06/2024	10:00	Servidor	
Pedidos Atrazados!!!!	02/06/2024	10:00	Servidor	
Articulos sin Modelo	02/06/2024	10:00	Servidor	
Existen articulos por despachar!!!	02/06/2024	09:00	Servidor	
Actualizar Padron Buenos Contribuyentes!!	02/06/2024	09:00	Servidor	
Actualizar Padron Agentes de Retencion!!!	02/06/2024	09:00	Servidor	
Cientes mal registrados!!!	02/06/2024	08:00	Servidor	
Llegada Almacén	31/05/2024	23:59	Servidor	
Fecha de entrega	31/05/2024	23:21	Servidor	
Fechas de Pago en el Pedido	31/05/2024	23:19	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	31/05/2024	16:58	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	29/05/2024	01:05	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	27/05/2024	23:48	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	24/05/2024	13:04	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	23/05/2024	13:49	Servidor	
Llegada Almacén - Entrada	21/05/2024	23:59	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	21/05/2024	16:46	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	17/05/2024	15:42	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	15/05/2024	09:37	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	10/05/2024	10:49	Servidor	
Actividades planificadas para hoy	09/05/2024	01:13	Servidor	

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La **Figura 82**, muestra el log de mensajes en tiempo real del sistema donde describe las actividades de las operaciones de los diversos formularios del sistema.

Figura 82

Ventana de Log de mensajes de las actividades realizadas en tiempo real que realizan en el sistema ERP SAP Business One.

#	Mensaje	Ayuda	Feedback	Contexto	Fecha / Hora	ID mensaje
1	✘ No se pudo conectar al servicio de workflow. Configure e inicie el workflow en el gestor de servicios de SAP Business One.		[?]		2024-06-03 00:16:56	1470000719
2	✘ No se pudo conectar al servicio de workflow; verifique la configuración del servicio de workflow o comuníquese con el soporte de SAP		[?]		2024-06-03 00:16:53	1470000721
3	△ Las modificaciones de IU se guardaron correctamente		[?]		2024-06-02 23:59:42	234002004
4	↓ No se cargaron todos los artículos; para obtener más detalles, haga clic en "Mostrar más"		[?]		2024-06-02 23:32:56	540000205
5	↓ Último registro de datos [2-1]		[?]		2024-06-02 23:32:41	-1
6	↓ Último registro de datos [2-1]		[?]		2024-06-02 23:32:35	-1
7	↓ Último registro de datos [2-1]		[?]		2024-06-02 23:32:34	-1
8	↓ Último registro de datos [2-1]		[?]		2024-06-02 23:32:31	-1
9	↓ No se cargaron todos los artículos; para obtener más detalles, haga clic en "Mostrar más"		[?]		2024-06-02 23:31:35	540000205
10	↓ No se cargaron todos los artículos; para obtener más detalles, haga clic en "Mostrar más"		[?]		2024-06-02 23:30:48	540000205
11	△ Operación finalizada con éxito [Mensaje 200-48]		[?]		2024-06-02 21:44:35	-1
12	↓ Carga Culminada ...		[?]		2024-06-02 21:42:43	0
13	↓ Estructuras y Catálogos Creados		[?]		2024-06-02 21:42:43	0
14	↓ Cargando estructuras		[?]		2024-06-02 21:42:43	0
15	↓ Verificando estructuras y catálogos , por favor espere ...		[?]		2024-06-02 21:42:43	0
16	△ El add-on HAK - Consulta RUC v3 está conectado		[?]		2024-06-02 21:42:22	-1
17	△ Conectando add-on: HAK - Consulta RUC v3		[?]		2024-06-02 21:42:21	-1
18	↓ Ejecutando add-ons automáticos		[?]		2024-06-02 21:42:21	-1
19	✘ Introduzca un nombre de usuario y clave de acceso válidos		[?]		2024-06-02 21:42:05	10000958

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

1. Capacitación del personal.

Se realizarán las sesiones de capacitación de los módulos del sistema a los usuarios de las áreas y al administrador del sistema, los cuales deben iniciarse antes de que se use las operaciones en el sistema.

Se debe proporcionar un ambiente de trabajo para capacitar a los usuarios finales, así mismo como generar un respaldo de la base de datos de producción con el nombre de **SBO_DYNAFLUX_PRODUCION**. De esta manera, los usuarios podrán estar familiarizados con el sistema utilizando datos básicos que ya conocen.

a) Usuarios de las unidades de negocio

La capacitación del usuario final se realizó adaptando el rol de cada módulo al que tendrá acceso, bajo los permisos asignados a las opciones del menú dentro del sistema que utilizará en su trabajo diariamente.

La capacitación de los usuarios se realizó en la oficina principal.

En el silabus se trataron los siguientes puntos:

- Navegación básica
- Agregar y editar documentos
- Orden de los documentos (copiados y copiados desde)
- Agregar y editar datos maestros (materiales y socios comerciales)
- Portal del cliente (para documentación y soporte)

Así mismo se realizó en los módulos de:

- Ventas
- Compras
- Inventario
- Producción
- Servicio
- Contabilidad y control

b) Capacitación al Administrador de TI

El mejor momento para la capacitación a los administradores de TI fue durante la ejecución del proyecto, donde se realizaron las configuraciones del sistema.

El administrador de TI, conto con experiencia previa en la gestión de servidores, software de sistemas operativos, los cuales se coordinaron con el consultor de implementación, es por ello por lo que se participó en todas las fases.

El administrador de TI deberá contar con conocimientos en:

- Generar y administrar las copias de respaldo en MSSQL Server 2019.
- Administrar las conexiones de las redes al software ERP SAP Business One Server.
- Administrar y configurar las preferencias de opciones de impresión estándar de los usuarios que tendrán acceso a las impresoras.
- Gestionar las autorizaciones de permisos de usuarios.
- Gestionar de licencias que se asignaran a los usuarios.
- Gestionar las claves de acceso y su seguridad.
- Administrar los niveles de autorización de las operaciones comerciales que se desarrollen en los módulos.
- Gestión de alertas, de cómo establecer y modificar alarmas.

2. Carga final de saldos iniciales.

El período previo al lanzamiento se denomina período de transición de saldos iniciales. Durante el inicio, se ha ido generando operaciones en el servidor de pruebas los cuales deben ser iguales con datos anteriormente ingresados.

El tiempo que transcurrió entre la migración principal inicial realizada en la Fase 3 y el inicio de la transición del saldo inicial en la Fase 4, debería integrarse al trimestre o año, este período tomo más de dos semanas debido a su complejidad. Pues los datos de los maestros al sistema existente deben importarse durante el período de transición.

Se debió realizar al sistema existente una para que los usuarios intenten cerrar tantas transacciones pendientes existentes como sea posible para que sea necesario migrar menos transacciones pendientes.

El mejor momento para iniciar fue al comienzo de un nuevo año fiscal, Una de las recomendaciones de SAP AG, es que este proceso de transición de saldos iniciales debe ser lo más breve posible para evitar la necesidad de volver a ingresar datos.

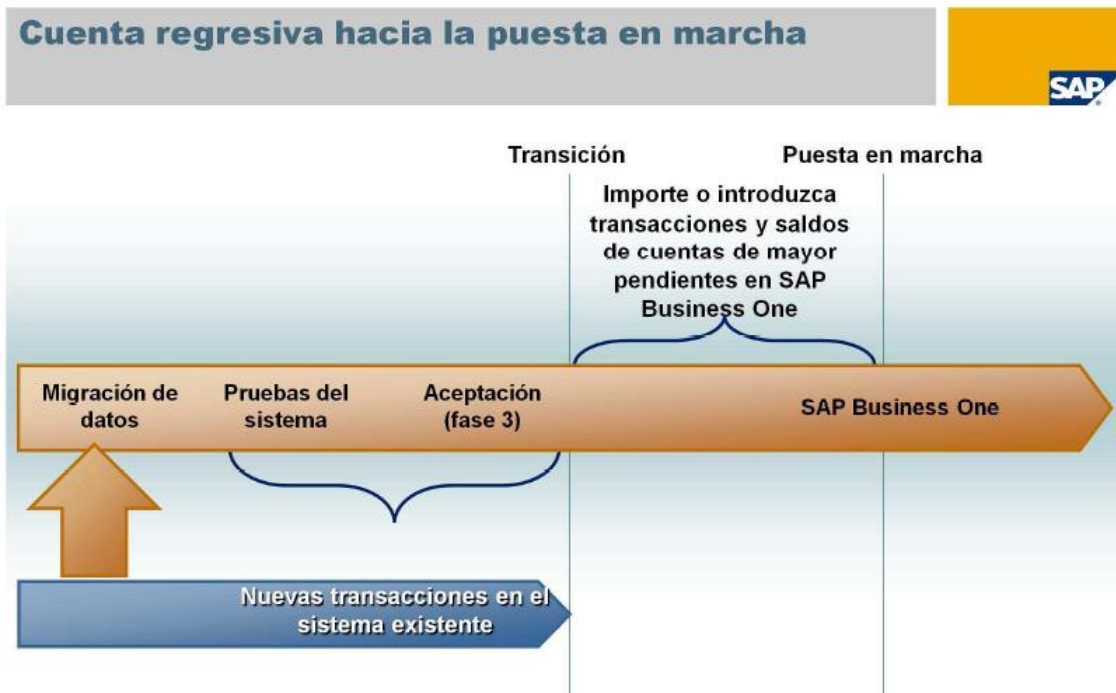
Se debieron transferir las operaciones realizadas de cada área comercial, así como las cuentas de clientes y proveedores asociadas que debían tener los saldos correctos.

Para realizar algunas transferencias de algunos documentos se usó, el Data Transfer Workbench que importo las transacciones pendientes de cada socio de negocio (compras y pedidos, facturas, etc.), así mismo se importaron las facturas pendientes, evitándose la doble contabilización en la cuenta excedente.

En la **Figura 83**, se describe Transición de la operación del sistema en la empresa de Dynaflux S.A.

Figura 83

Transición de la Puesta en Marcha del sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte, Release 8.8 (p.14), por SAP SE, 2018.

3. Pruebas finales

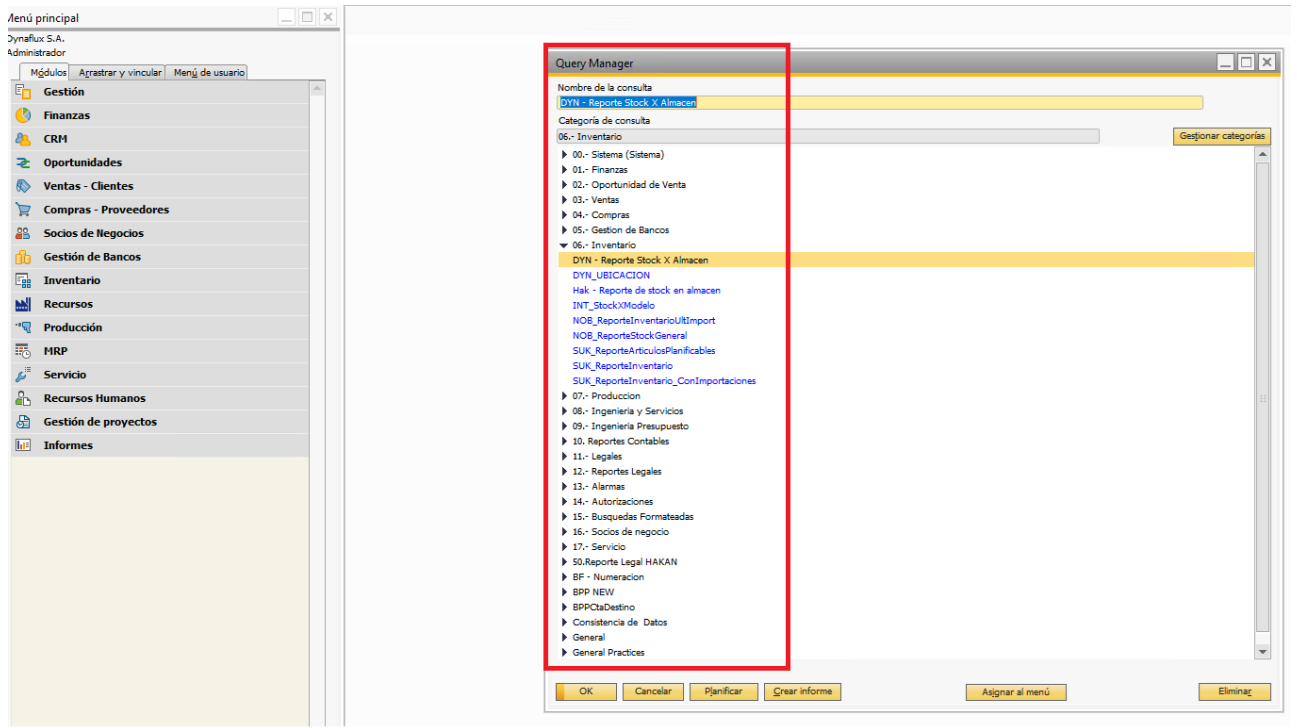
El Jefe de proyectos de TI de la empresa Dynaflux S.A., coordinó con los grupos de trabajo de cada unidad de negocio realizar las pruebas finales luego de la carga de saldos iniciales, con la finalidad de informar sobre cualquier falla para su rápida solución.

Se realizaron reportes para poder obtener los resultados de los datos cargados a los maestros y su trazabilidad de la misma al consultar desde diversos módulos del sistema.

La siguiente **Figura 84**, indica la biblioteca de reportes por área, se aprecia seleccionado el reporte del inventario por almacén.

Figura 84

Relación de reportes creados en el sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La siguiente **Figura 85**, indica el código del reporte que dará el resultado en línea de la información del inventario por almacén.

Figura 85

Código que genera el reporte de inventario por almacén en línea en el sistema ERP SAP Business One

```
DYN - Reporte Stock X Almacen

SELECT * FROM
(SELECT distinct
T0.ItemCode 'Codigo',
T0.FrgnName 'Modelo',
T0.ItemName 'Descripcion',
T2.CardName 'Proveedor',
T4.FirmName 'Marca',
T3.ItmsGrpNam 'Grupo',
T0.LastPurPrc 'Costo del Articulo S/',
T0.U_HAK_CostoDolares 'Costo del Articulo US$',
T0.OnHand 'Stock Total Almacenes',
T1.OnHand 'StockAlmacenes',
CASE T0.validfor
WHEN 'Y' THEN 'Activo'
WHEN 'N' THEN 'Inactivo'
END AS 'Activo/Inactivo',
T1.WhsCode,
T0.U_DYN_UBICACION 'Ubicacion Almacen'
FROM OITM T0
LEFT JOIN OCRD T2 ON T0.CardCode = T2.CardCode
LEFT JOIN OITB T3 ON T0.ItmsGrpCod = T3.ItmsGrpCod
LEFT JOIN OITW T1 ON T0.ItemCode = T1.ItemCode
LEFT JOIN OMRC T4 ON T0.FirmCode = T4.FirmCode
) Tab1
PIVOT (
max(StockAlmacenes)
for Whscode in ([CENTRAL], [CENTRA-U], [COLQUISI])
)P
ORDER BY Codigo
```

Visualizar resultados de consulta

Ejecutar Cancelar Anular tabla

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

La siguiente **Figura 86**, muestra la consulta del reporte en línea de la información del inventario.

Figura 86

Resultado del reporte de inventario en línea el sistema ERP SAP Business One

DYN - Reporte Stock X Almacén

```

SELECT * FROM
(SELECT distinct
T0.ItemCode 'Codigo',
T0.FrgmName 'Modelo',
T0.ItemName 'Descripcion',

```

#	Codigo	Modelo	Descripcion	Proveedor	Marcas	Grupo	Costo del Artículo S/	Costo del Artículo US\$	Stock Total Almacenes	Activo/Inactivo	Ubicacion Almacén	CENTRAL	CENTRA-U	COLQUESI
1	10000021	XL25.025-M885 UR	BOMBA DOSIFICADORA DE DIAFRAGMA HIDRAULICO	OBL S.R.L.	OBL	BOMBAS	0.0000		0.0000	Activo		0.00	0.00	0.00
2	10000022	1M8P2060S/BSM/W03-001	BOMBA DOSIFICADORA DE DIAFRAGMA MB BLACK LINE	OBL S.R.L.	OBL	BOMBAS	1.846.6500	486.9671	5.0000	Activo	1B5A4	5.00	0.00	0.00
3	10000023	1M28P204S/BSM/W03-001	BOMBA DOSIFICADORA DE DIAFRAGMA MB BLACK LINE	OBL S.R.L.	OBL	BOMBAS	1.778.7100	469.3987	11.0000	Activo	1B794 / A5	11.00	0.00	0.00
4	10000024	1M38P108S/BSM/W03-001	BOMBA DOSIFICADORA DE DIAFRAGMA MB BLACK LINE	OBL S.R.L.	OBL	BOMBAS	1.764.4740	465.3243	11.0000	Activo	1B795 / A6	11.00	0.00	0.00
5	10000025	P21.2066	GUÍA DE VALVULA, POS.6	OBL S.R.L.	OBL	REPUESTOS	0.0000		0.0000	Activo		0.00	0.00	0.00
6	10000026	P21.4302	GUÍA DE VALVULA, POS.6	OBL S.R.L.	OBL	REPUESTOS	7.1740	8.8634	20.0000	Activo	2D5A2103	20.00	0.00	0.00
7	10000027	KRV04	O'RING DE ASIEN TO, POS.7/8	OBL S.R.L.	OBL	REPUESTOS	37.5816	7.3110	26.0000	Activo	2D5A333	26.00	0.00	0.00
8	10000028	KRV07	O'RING DE VALVULA, POS.9	OBL S.R.L.	OBL	REPUESTOS	26.2900	8.3141	19.0000	Activo	2D5A322	19.00	0.00	0.00
9	10000029	KRV12	O'RING DE ASIEN TO, POS.7/8	OBL S.R.L.	OBL	REPUESTOS	5.5390	5.5391	35.0000	Activo	2D5A391	35.00	0.00	0.00
10	10000030	KRV88	O'RING DE COLLARIN, POS.55	OBL S.R.L.	OBL	REPUESTOS	21.7900	6.4932	47.0000	Activo	2D5A312	47.00	0.00	0.00
11	10000031	NH20P5FF	BOMBA DE ACORLE MAGNETICO	TPW, HONG YUAN CO., LTD.	PAN WORLD	BOMBAS	1.663.5050	0.0009	0.0000	Activo	1B11A5	0.00	0.00	0.00
12	10000032	NH40P1W-CV/FLANGE	BOMBA DE ACORLE MAGNETICO BRIDADA	TPW, HONG YUAN CO., LTD.	PAN WORLD	BOMBAS	231.2275	0.0000	0.0000	Activo		0.00	0.00	0.00
13	10000033	NH40P1W-F/FLANGE	BOMBA DE ACORLE MAGNETICO BRIDADA	TPW, HONG YUAN CO., LTD.	PAN WORLD	BOMBAS	2.261.5000	0.0000	0.0000	Activo		0.00	0.00	0.00
14	10000035	R21-V15.02-S1	MANGUERA VISA 10	POMPE ING. CALELLA S.R.L.	POMPE CALELLA	MANGUERAS	329.2650	112.1079	13.0000	Activo	2A5A2	13.00	0.00	0.00
15	10000036	VISA 25	MANGUERA VISA 25	POMPE ING. CALELLA S.R.L.	POMPE CALELLA	MANGUERAS	297.0300	295.8623	3.0000	Activo	2A5A2	3.00	0.00	0.00
16	10000037	R21-V15.03-S1	MANGUERA VISA 15	POMPE ING. CALELLA S.R.L.	POMPE CALELLA	MANGUERAS	320.1100	97.1088	15.0000	Activo	2A5A2	15.00	0.00	0.00
17	10000038	EHE3E2-PC	BOMBA DOSIFICADORA ELECTRONICA EHE	WALCHEM CORPORATION	WALCHEM	BOMBAS	2.731.5776	717.1839	3.0000	Activo	1B7C3/1B884/1B885	3.00	0.00	0.00
18	10000039	EHE5E2-VC	BOMBA DOSIFICADORA ELECTRONICA EHE	WALCHEM CORPORATION	WALCHEM	BOMBAS	3.393.1200	-0.0018	0.0000	Inactivo		0.00	0.00	0.00
19	10000040	EKC3R2-PC	BOMBA DOSIFICADORA ELECTRONICA EKC	WALCHEM CORPORATION	WALCHEM	BOMBAS	1.334.9400	0.0000	0.0000	Inactivo		0.00	0.00	0.00
20	10000041	EVB31Y2-VC	BOMBA DOSIFICADORA ELECTRONICA EV-Y	WALCHEM CORPORATION	WALCHEM	BOMBAS	401.9733	0.0000	0.0000	Inactivo		0.00	0.00	0.00
21	10000042	EVC3Y1-VC	BOMBA DOSIFICADORA ELECTRONICA EV-Y	WALCHEM CORPORATION	WALCHEM	BOMBAS	394.3800	0.0000	0.0000	Inactivo		0.00	0.00	0.00

Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

2.2.2.5 Fase 5: Puesta en marcha y Soporte.

En la última fase, se realizan las coordinaciones para colocar en producción el sistema, el mismo que accederán los usuarios designados y capacitados para su uso, teniendo sus estaciones de trabajo con el sistema configurado y probado.

La fecha en producción se realizó el febrero de 2011, donde el área de TI y consultores estuvieron pendientes de cualquier duda o inconveniente que surja.

1. Acta de conformidad en producción y Cierre del proyecto

Luego de la implementación del sistema, se debe realizaron reuniones con las gerencias de la empresa y el jefe de proyectos de TI, asignado por la empresa Dynaflux S.A., así como con el personal que hará uso del sistema, con la finalidad de asegurar que todas metas, alcances y objetivos trazados se han cumplido, pues el sistema pasara hacer el core de la gestión empresarial.

Se firma el acta de aprobación de proyecto con el que se validó el resultado esperado, donde además se indica la transferencia de las operaciones y las nuevas responsabilidades que asumirá la empresa Dynaflux S.A.

2. Soporte.

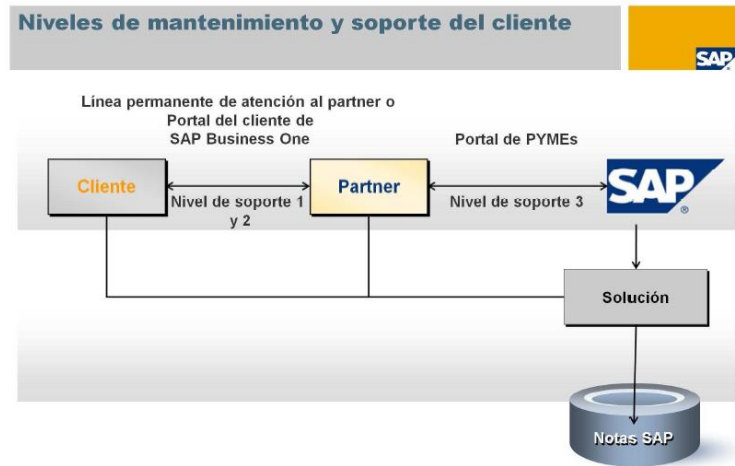
Según contrato se cuenta con los niveles de soporte 1 y 2, los cuales de describen:

Niveles 1 y 2: Se realizará cuando un cliente informa acerca de un inconveniente, el mismo se tiene que solucionar a la brevedad, realizando consultas a la información histórica existente (incluidas notas de SAP). Si hubiese una alternativa de solución, generando el problema en un ambiente de prueba en la base de datos llamada **SBO_PRUEBAS**, el cual contiene idéntica información que la base de datos de producción, aquí se reconstruya el evento de manera idéntica y completa, para brindar mayor información al soporte.

En la **Figura 87**, indica los Niveles de Mantenimiento y Soporte que se le brinda al cliente posterior a la instalación del sistema en la empresa Dynaflux S.A.

Figura 87

Niveles de Mantenimiento y Soporte del Cliente del sistema ERP SAP Business One



Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte Release 8.8 (p.20), por SAP AG, 2013.

En la **Figura 88**, se describe los pasos de la preparación del cliente para solicitar un soporte del sistema.

Figura 88

Relación de Tipo de Licencias del sistema ERP SAP Business One

Preparación de su cliente para el soporte

Como interlocutor, debe proporcionar a su **nuevo cliente** lo siguiente:

- Sus detalles de contacto de soporte
- Una cuenta de superusuarios (para acceder a las notas SAP)
- Un enlace a la documentación del producto



Para garantizar un **soporte continuado** a un cliente con SAP, también debe:

- Instalar y configurar la Plataforma de soporte remoto (RSP) y enviar el Informe de estado del sistema a soporte de SAP
- Registrar y actualizar los datos del sistema del cliente mediante el Support Launchpad
- Garantizar una conexión de internet que funcione en el sitio del cliente para un soporte remoto
- Al crear un incidente, cargue el informe de estado del sistema y los resultados del estado del sistema de RSP a SAP

Fuente: Obtenido del Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte, Release 8.8 (p.14), por SAP SE, 2018.

Creación de copias de Respaldo en el sistema.

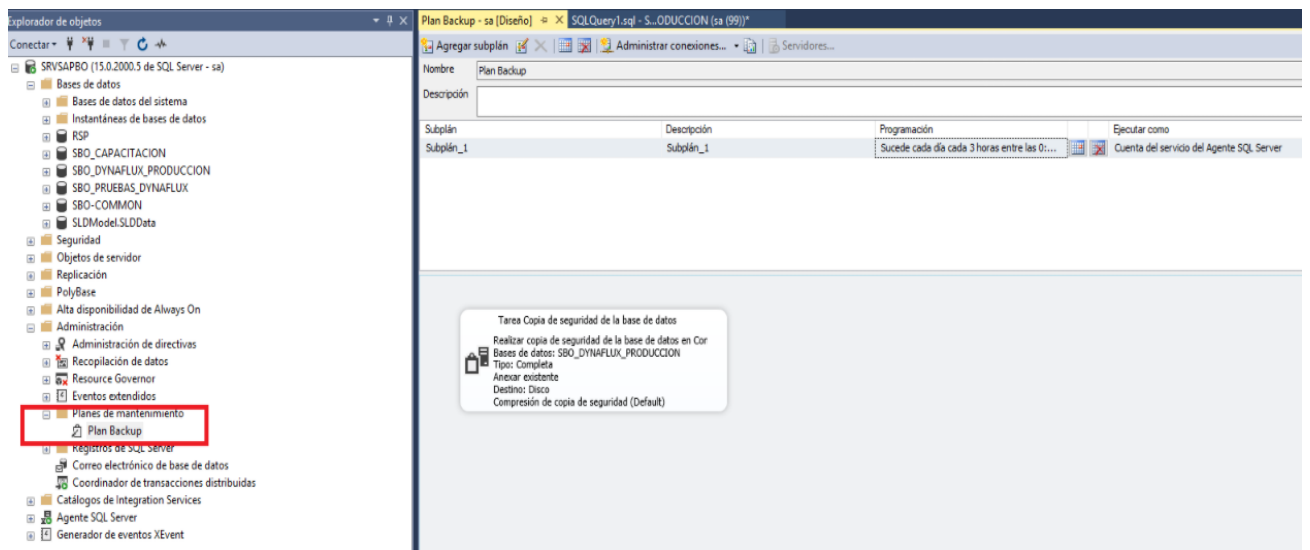
Las copias de respaldo son importantes para la continuidad del servicio a los usuarios y continuidad del negocio de la empresa en caso hubiese algún problema con la información, debido a que el sistema ha pasado a ser un activo digital muy importante, encontrándose en las todas las operaciones comerciales.

Plan de mantenimiento de generación de copias de respaldo de Base de datos: Las copias de respaldo se realizan en la consola de administración del MSSQL Server 2019, habiendo habilitado la tarea de administración programada para su ejecución cada 3 horas.

En la **Figura 89**, muestra el plan de mantenimiento programada de generación de copia de respaldo de la base de datos en producción **SRV_DYNAFLUX_PRODUCCION** en el sistema MSSQL Server 2019.

Figura 89

Plan de Mantenimiento de copia de respaldo en consola MSSQL Server 2019.

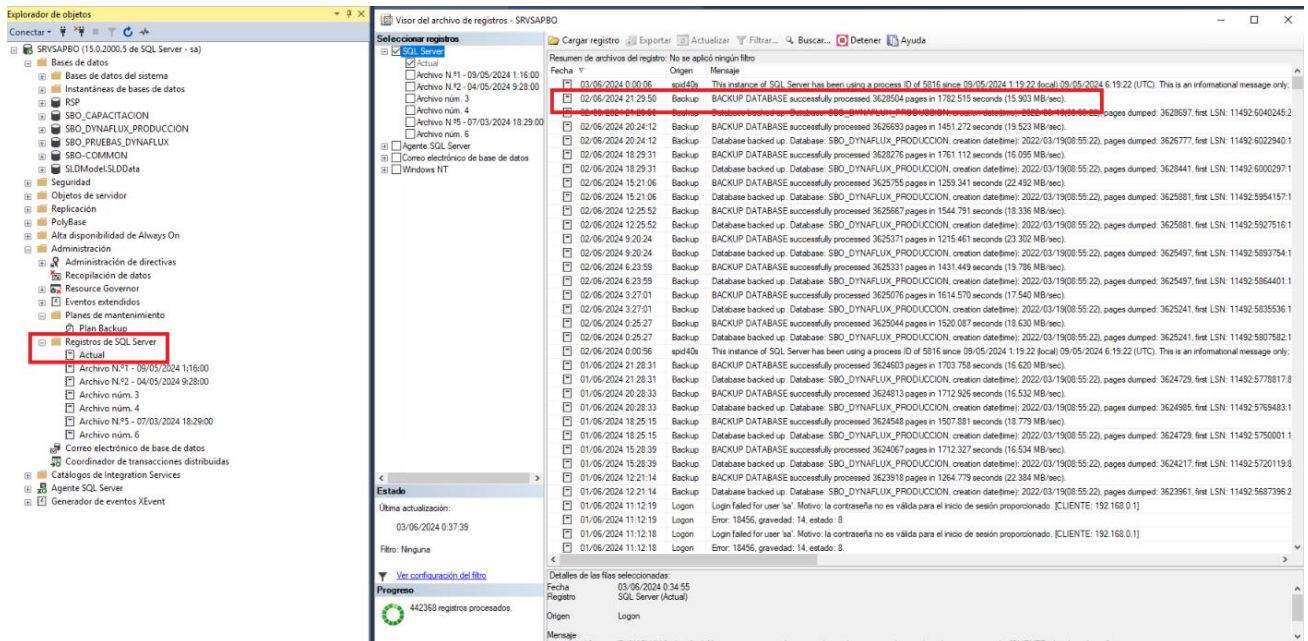


Fuente: Obtenido de la Base de Datos MSSQL Server 2019, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 90**, muestra el registro de las actividades del plan de mantenimiento programada de generación de copia de respaldo en el sistema MSSQL Server 2019.

Figura 90

Registro de actividades del Plan de Mantenimiento de copia de respaldo de Base de Datos en el MSSQL Server 2019.



Fuente: Obtenido de la Base de Datos MSSQL Server 2019, por Dynaflux S.A.

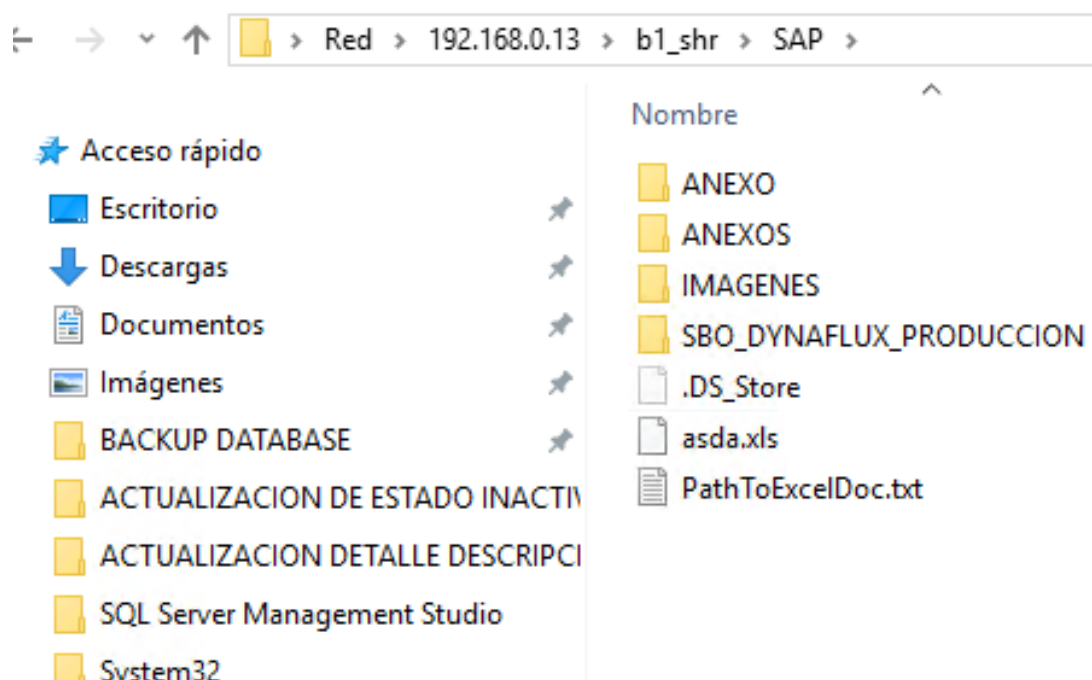
Copia de directorio de archivos adjuntos B1_SHR: el directorio que contiene los archivos de adjuntos en sus diversos formatos es el que está configurado en el sistema, donde los usuarios al subir a través de los formularios adjuntos se depositan en dicho directorio.

Este es respaldado diariamente en la nube de la cuenta de Microsoft 365 que la empresa tiene contratado.

En la **Figura 91**, muestra el directorio de almacenamiento de adjuntos B1_SHR para el sistema.

Figura 91

Directorio de almacenamiento de adjuntos B1_SHR en sistema ERP SAP Business One.

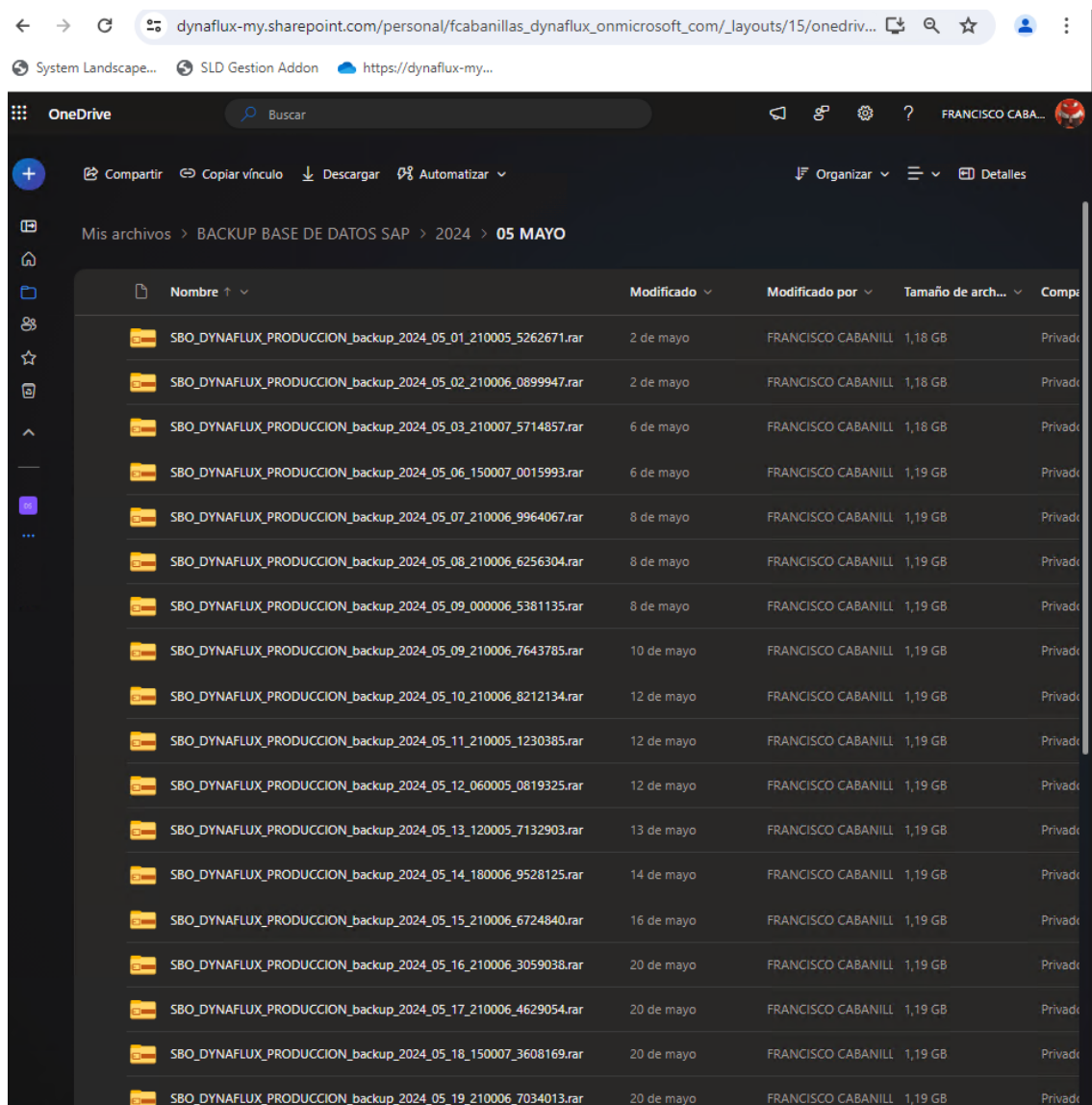


Fuente: Obtenido del sistema ERP SAP Business One, por Dynaflux S.A.

En la **Figura 92**, muestra el almacenamiento en la nube de Microsoft 365 del directorio de adjuntos comprimido B1_SHR para el sistema.

Figura 92

Copia de respaldo en nube de Microsoft 365 del directorio de almacenamiento de adjuntos B1_SHR en el sistema ERP SAP de Business One.



Fuente: Obtenido del Microsoft 365, por Dynaflux S.A.

2.3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

2.3.1 CONCLUSIONES

OBJETIVO PRINCIPAL: Implementar el sistema ERP SAP Business One para mejorar la gestión comercial de la empresa Dynaflux S.A.

Luego de implementar el sistema empresarial ERP SAP Business One se ha logrado obtener los resultados esperados, al haber logrado integrar toda la gestión administrativa de las diversas áreas de la empresa, lo que ha llevado a compartir la información core del negocio que ahora se encuentra en un solo repositorio (base de datos), solucionando y evitándose errores importantes como quiebres de inventario por una mala información al no llevar un adecuado control, así como cumplir con las proyecciones trazadas por la Gerencia para con las áreas.

Así mismo se ha notado un incremento en los ingresos de la empresa como lo muestra los estados financieros en el [Anexo W](#) de S/ 4'711,895 para el año 2010 se elevó para el 2011 a S/ 7'425,309, año en el que entro en funcionamiento el sistema.

Nota: los resultados basados en información histórica y actual de la empresa Dynaflux S.A.

OBJETIVO 1: Implementar el sistema ERP SAP Business One centralizara e integrara la información para mejorar las operaciones comerciales de la empresa Dynaflux S.A.

La instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One, ha fortalecido e incrementado el potencial comercial de la empresa, logrando

integrar la información en tiempo real de las áreas de la empresa, pudiendo realizar una trazabilidad de los procesos de las operaciones comerciales, como lo muestra el mapa de relaciones en la [Figura 75](#), indicando el flujo de la operación comercial de Ventas, Pedido, Entrada Mercancías, Entrega y Facturación al Cliente.

Así mismo, se logró disponer de un único repositorio de información (Base de Datos), desde donde las áreas de la empresa accederán a los reportes de las operaciones que las involucren y así poder analizar mejor las operaciones con clientes y proveedores, y tomar decisiones importantes e inteligentes para la empresa, como se indica en las [Figura 84](#), [Figura 85](#) y [Figura 86](#) la relación de reportes para las diversas áreas con las cuales pueden consultar en línea información actualizada.

OBJETIVO 2: Implementar el sistema ERP SAP Business One reducirá el tiempo de acceso a la información comercial de la empresa Dynaflux S.A.

El haber instalado el sistema empresarial ERP SAP Business One, ha permitido una mayor agilidad y rapidez a la información actualizada que se genera en las áreas comerciales de la empresa, debido a que antes las operaciones generaban una pérdida de tiempo, pues no se contaba con un repositorio único de donde obtener la información, debiendo ubicar y encontrarla en diversos equipos, y teniendo diversas versiones en fecha y contenido; como se aprecia en el [Anexo V](#), el tiempo de ejecución de una consulta de reporte en el sistema.

También se ha mejorado la comunicación empresarial entre las diversas áreas, al fluir la información de las operaciones transaccionales, pudiendo encontrarse en línea sin la pérdida de tiempo que conllevaba antes realizarlo.

OBJETIVO 3: Implementar el sistema ERP SAP Business One reducirá los errores y duplicidad de la información en la empresa Dynaflux S.A.

Con la instalación del sistema empresarial ERP SAP Business One, se observa una disminución manual de las operaciones comerciales y se empiezan a usar procesos de negocios iniciales ya definidos en el sistema, los cuales se encuentran desplegados a lo largo de todo el circuito de operación comercial de la empresa, agilizando sus operaciones comerciales, evitara los errores, ha mejorado la gestión de los pedidos o requerimientos, como lo muestra en el [Anexo Q](#), donde se alcanza un 91% de cumplimiento en el tiempo de generación de OC (según la orden de venta), así como un ahorro de las compras por parte del área de logística del 15% como lo indica el [Anexo Q](#), así se está llevando un mejor control del stock del inventario cuyo exactitud de registro está al 100%, como lo indica en el [Anexo U](#). en cuanto a la efectividad de la entrada de la mercadería a los almacenes se ha llegado a casi un día, es decir que su ingreso no está tomando más tiempo del debido como lo muestra en el [Anexo S](#), como también la efectividad en los despachos en % de entrega y días, se encuentran dentro de la meta que es sobre el 80% y menor a 2 días, como lo presenta en el [Anexo X](#).

2.3.2 RECOMENDACIONES

Se recomienda que luego que el sistema logre un grado de madurez se deberá iniciar con la implementación de software complementarios al sistema ERP SAP Business One que fortalezcan las operaciones de las unidades de negocio como integrar software complementario como son Facturación Electrónica, que ahorraría mayor tiempo en las operaciones del área de facturación, también un portal para que los usuarios ingresen y obtengan sus documentos

Se recomienda la importancia que se mantenga el correcto funcionamiento de los procesos para confirmar que se usen y evitar volver al desorden empresarial que se tenía antes de la implementación.

Se recomienda aplicar soluciones RPA (Automatización de Procesos Robóticos) que minimice aún más los errores de ingreso de información y ahorre tiempo para el proceso de las operaciones comerciales como en las áreas de generación de facturas, guías de remisión y despacho.

Migrar a la nueva versión del sistema ERP SAP Business One /HANA en la nube con la finalidad de crecer bajo demanda la infraestructura tecnológica y los usuarios no tengan una latencia de conexión a internet, algo que podría sobrecargar los servidores on premise del data center.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Algunos términos que se han utilizado en este trabajo deben definirse claramente y de manera objetiva, ya que son importantes.

ASAP, Metodología Accelerated SAP (SAP Acelerado, ASAP), se emplea para soluciones ERP SAP.

Configuración, Es el conjunto de equipos que se usa en una instalación de procesamiento de datos.

ERP, del inglés enterprise resource planning, software comercial en tiempo real, que integra las áreas de negocio de la empresa.

Integridad, Comprende la exactitud y seguridad de la información que se usan en los repositorios.

Infraestructura, Es una red tecnológica que está integrada con cableados estructurados de LAN y fibra óptica, apoyados en equipos de conexión para poder brindar el servicio a los usuarios.

Layout, disposición o diseño de elementos dentro de un formato específico.

Partner, una persona con la que se tiene una relación cercana en una variedad de situaciones como un socio comercial.

PYMES.- Describe a las "pequeñas y medianas empresas", siendo los criterios que determinan si una empresa puede o no ser incluida en esta denominación varían según las regiones u organismos competentes.

Roadmap, es una herramienta visual que describe la secuencia de pasos y actividades que se ejecutan para cumplir con los objetivos de un producto.

SAP AG, es una empresa alemana propietaria del software ERP SAP Business One.

Tenant, espacio en la nube, donde se puede almacenar, administrar y acceder a una variedad de recursos y servicios.




Indicadores, Elemento que permite mostrar o significar algo con indicios y señales.


REFERENCIAS

- Bermeo, D., & Salazar, F. (2013). *Optimización de la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales Industriales de una Empresa Textil*. [Tesis de Grado, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio Institucional de la Universidad Politécnica Salesiana.
- Chacaltana, J. (2016). Crecimiento, Cambio Estructural y Formalización. [Publicación CEPAL 119, 47-69]. CEPAL
- Chávez J. y Monge S. (2017). *El impacto de la implementación del ERP SAP Business One, utilizando la metodología ASAP en la empresa Noblecorp S.A.C.*, [Tesis de Grado, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio de la Universidad Autónoma del Perú.
- Contreras R. (2016), *Factores críticos de éxito para la implementación de sistemas de gestión ERP*. [Tesis de Maestría, Instituto Politécnico Nacional]. Repositorio UPIICSA.
- Gonzales P. (2015), Implementación de un Sistema ERP en una Pyme, www.researchgate.net/publication/280934802_Implantacion_de_un_Sistema_ERP_en_una_PyME. [Trabajo de Grado, Universidad Oberta de Catalunya]. Repositorio Universidad Oberta de Catalunya.
- SAP SE (2018) *Manual de Introducción a SAP Business One*.
- SAP SE (2018) *Manual de TB1200 Implementation and Support*,
- SAP SE (2013) *Manual de TB1200 SAP Business One: Implementación y Soporte Release 8.8*.
- Marcacuzco, Y., & Trigueros, K. (2014). *Implementación de un ERP para T&G Informática*. [Tesis de Grado. Universidad Ricardo Palma] Repositorio URP.
- Torres Munoz, P (2014). *Implementación de sistemas ERP en Pymes a nivel nacional como herramienta para el control de gestión y toma de decisiones en procesos de negocio*. [Trabajo de Grado, Universidad Academia de Humanismo Cristiano]. Biblioteca de la Universidad Académica de Humanismo Cristiano.


ANEXOS

Anexos A Acta de constitución del proyecto

ACTA DE REUNION		DYNAFLUX S.A.			
N° DE ACTA: ADM-000111010					
FECHA PROGRAMADA: 11/10/2010		FECHA REAL: 11/10/2010			
HORA INICIO PROGRAMADA: 10:00		HORA INICIO REAL: 10:20			
HORA TERMINO PROGRAMADA: 12:00		HORA TERMINO REAL: 01:40			
MOTIVO: IMPLEMENTACION SISTEMASAP BUSINESS ONE					
OBJETIVO: MEJORA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA					
ASISTENTES:					
	NOMBRE Y APELLIDO	ASISTENCIA	FIRMA	HORA DE INGRESO	HORA DE SALIDA
SOLICITANTE:	PAUL MORALES	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		10:00	12:00
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
CONVOCADOS:	CARLOS CHINGA	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		10:20	12:00
	PAUL MORALES	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
	FRANCISCO CABANILLAS	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		10:00	12:00
	LUIS CASTILLO H	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
ACUERDOS:					
N°	DESCRIPCION				
1	Presentacion del consultor de parte de Intelibiz Perú, para la implementacion del SAP Business One				
2	Elaboracion de cronograma tentativo para la implementacion del sistema, teniendo como fecha de inicio maiercoles 13 de octubre				
3	Definir roles y responsabilidades de parte de Dynaflux e Intelibiz Perú				
4	Nombrar a Francisco Cabanillas, como responsable de parte de Dynaflux antes Intelibiz Perú				
5	Francisco Cabanillas, evaluara la infraestructura actual y proponer una nueva si es necesario.				



Luis Castillo
Consultor Intelibiz



Paul Morales
Gerente Administracion

Fuente: Obtenido de correo Outlook, Dynaflux S.A.

Anexos B Correo de negociación con Intelibiz Perú quien es partner de SAP

De: Ana Cerna [mailto:acerna@intelibiza.com]

Enviado el: Jueves, 25 de Marzo de 2010 03:28 p.m.

Para: pmorales@dynaflux.com.pe; achinga@dynaflux.com.pe

CC: cchinga@dynaflux.com.pe; 'Waldemar Alegria'

Asunto: PROPUESTA TÉCNICA ECONÓMICA DEL PROYECTO SAP BUSINESS ONE PARA DYNAFLUX

Estimado Sr. Paul Morales

Según lo acordado le adjunto la propuesta técnica económica de nuestra Solución de Gestión Empresarial SAP Business One.

Cabe mencionar que, en vista que nos interesa que DYNAFLUX S.A. forme parte de nuestra cartera de clientes, estamos haciendo un esfuerzo adicional otorgándoles un descuento del 10% en el precio de la Consultoría de Implementación y un 10% en el valor de las licencias SAP BO.

Así mismo lo invitamos a las instalaciones de SAP para que Ud, y los directivos de DYNAFLUX conozcan más de la compañía SAP y del producto SAP Business One.

Por otro lado quisiéramos agendar una reunión con el Sr. Carlos Chinga Gerente de Dynaflux para conversar sobre nuestra propuesta si es que hubiera alguna duda o inquietud.

Saludos.





Ing. Ana Melva Cerna
Gerente Comercial
Av. Javier Prado 897 of. 16
San Isidro
441-2523 / 422-2397
9987-58012
www.intelibiza.com

Fuente: Obtenido de correo Outlook, Dynaflux S.A.


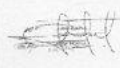
Anexos C Cotización de la solución de implementación del sistema ERP SAP

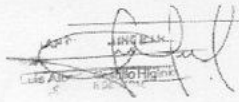
Business One enviada por Intelibiz Perú quien es partner de SAP.

			
Intelibiz Perú S. A. Av. Javier Prado Este 897 oficina 16 - Lima 27 Teléfonos: 511 4222397 / 4412523 * Fax +511 4222397			
PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DEL SAP BUSINESS ONE			
Fecha:	24-Mar-2010	Validez de la Propuesta	24-Apr-2010
Cliente:	DYNAFLUX S.A.		
INFORMACION DEL CLIENTE			
Nombre Cia:	DYNAFLUX S.A.		
Contacto:	Paul Morales		
Dirección:	Calle Jaen 191 Urb. Mayorazgo		
Ciudad:	Ate-Lima		
País:	Perú		
Tel:	(511)-3488167		
Email:	administracion@dynaflux.com.pe		
PRODUCTOS			
Cant.	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
1	Licencias SAP Business One Professional User	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
2	Licencias SAP Business One Logistic User	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00
1	Licencias SAP Business One Financial User	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
7	Licencias SAP Business One CRM User	\$ 1,250.00	\$ 8,750.00
		LICENCIAS SAP B1	\$ 14,250.00
		Descuento Especial 10%	\$ 1,425.00
		Total Licencias SAP	\$ 12,825.00
FORMA DE PAGO:			
LICENCIAS Y MANTENIMIENTO : Al contado 100%			
CONSULTORÍA: A los 30 días 50% A los 60 días 50%			
Consultoria Adicional A los 30 días 100%			
		CONSULTORÍA DE IMPLEMENTACIÓN SAP B1	\$ 18,480.00
		Descuento 10%	\$ 1,848.00
		Total Consultoría	\$ 16,632.00
		TOTAL PROPUESTA ECONOMICA DYNAFLUX	\$ 29,457.00
		CONSULTORIA ADICIONAL (*)	\$ 6,160.00
		Horas de Soporte Post Producción (**)	\$ 1,400.00
		Mantenimiento SAP B1 (Feb-Dic, 2010.)	\$ 2,116.13
Acuerdos: 1º Máxima Reserva			
NOTA: Los precios estan expresados en dolares USA y no incluyen IGV			
(*) Esta consultoria se dará en caso el cliente no complete la entrega de la información solicitada cuando lo requiere el consultor y de acuerdo a lo establecido en el cronograma Gantt de Implementación			
(**) 40 horas a ser utilizadas según requerimientos de Dynaflux			

Fuente: Obtenido de correo Outlook, Dynaflux S.A.

Anexos D Acta de carga de información a tablas maestras.

ACTA DE REUNION		DYNAFLUX S.A.			
N° DE ACTA: ADM-000261110					
FECHA PROGRAMADA: 26/11/2010		FECHA REAL: 26/11/2010			
HORA INICIO PROGRAMADA: 09:00		HORA INICIO REAL: 09:00			
HORA TERMINO PROGRAMADA: 13:00		HORA TERMINO REAL: 13:00			
MOTIVO: RELACION DE TABLAS MAESTRAS CARGADAS AL SISTEMA SAP BUSINESS ONE					
OBJETIVO: MEJORA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA					
ASISTENTES:					
	NOMBRE Y APELLIDO	ASISTENCIA	FIRMA	HORA DE INGRESO	HORA DE SALIDA
SOLICITANTE:	FRANCISCO CABANILLAS	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		09:00	13:00
CONVOCADOS:		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
	LUIS CASTILLO H	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		09:00	13:00
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
ACUERDOS:					
N°	DESCRIPCION				
1	Migracion Maestro Plan Contable Migracion Registros Maestros Migracion Maestro Articulos Stock Migracion Maestro Lista Precios Migracion Maestros Socios Negocio Migracion Maestro Empleados				



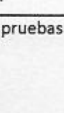
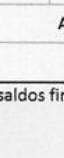
Luis Castillo
 Consultor Intelibiz

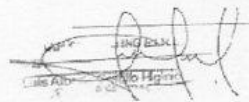


Francisco Cabanillas
 Jefe Proyecto SAP

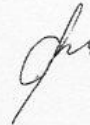
Fuente: Obtenido del directorio Anexos del sistema ERP SAP Business One, Dynaflux S.A.

Anexos E Acta de configuración y ajustes finales.

ACTA DE REUNION		DYNAFLUX S.A.			
N° DE ACTA: ADM-000030111					
FECHA PROGRAMADA: 03/01/2011		FECHA REAL: 03/01/2011			
HORA INICIO PROGRAMADA: 09:00		HORA INICIO REAL: 12:00			
HORA TERMINO PROGRAMADA: 09:00		HORA TERMINO REAL: 12:00			
MOTIVO: CONFIRMACION DE CARGA DE SALDOS FINALES Y CONFIGURACION AL SISTEMA SAP BUSINESS ONE					
OBJETIVO: MEJORA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA					
ASISTENTES:					
	NOMBRE Y APELLIDO	ASISTENCIA	FIRMA	HORA DE INGRESO	HORA DE SALIDA
SOLICITANTE:	FRANCISCO CABANILLAS	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		09:00	13:00
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
CONVOCADOS:	LUIS CASTILLO H	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		09:00	13:00
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
ACUERDOS:					
N°	DESCRIPCION				
1	Verificar la subida de los saldos finales del entorno de pruebas de las tablas maestras siguientes Maestro Plan Contable Registros Maestros Maestro Articulos Stock Maestro Lista Precios Maestros Socios Negocio Maestro Empleados				
2	Validacion de las ultimas configuraciones de las areas de logistica y almacen, que Maria Isabel, indico que no habia cargado completo				
3	Verificacion que los saldos contables se encuentren debidamente en el plan de cuentas				





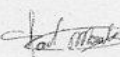


Luis Castillo
Consultor Intelibiz

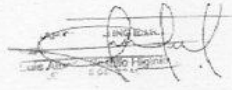


Francisco Cabanillas
Jefe Proyecto SAP


Fuente: Obtenido del directorio Anexos del sistema ERP SAP Business One, Dynaflux S.A.

Anexos F Acta de cierre del proyecto.

ACTA DE REUNION		DYNAFLUX S.A.			
N° DE ACTA: ADM-000170111					
FECHA PROGRAMADA: 17/01/2011		FECHA REAL: 17/01/2011			
HORA INICIO PROGRAMADA: 11:00		HORA INICIO REAL: 11:00			
HORA TERMINO PROGRAMADA: 13:00		HORA TERMINO REAL: 13:00			
MOTIVO: ENTREGA DEL PROYECTO Y PUESTA EN MARCHA DEL SISTEMASAP BUSINESS ONE					
OBJETIVO: MEJORA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA					
ASISTENTES:					
	NOMBRE Y APELLIDO	ASISTENCIA	FIRMA	HORA DE INGRESO	HORA DE SALIDA
SOLICITANTE:	PAUL MORALES	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		11:00	13:30
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
CONVOCADOS:	CARLOS CHINGA	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		11:00	13:30
	PAUL MORALES	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		11:00	13:30
	FRANCISCO CABANILLAS	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		11:00	13:30
	LUIS CASTILLO H	<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO		11:00	13:30
		<input type="checkbox"/> SI / <input type="checkbox"/> NO			
ACUERDOS:					
N°	DESCRIPCION				
1	Validacion de la implementacion del sistema SAP				
2	Confirmacion de los responsables de las areas que usaran el sistema				
3	Explicacion detallada de Francisco Cabanillas de la implementacion del sistema				
4	Explicacion de parte de consultor Luis Castillo de la implementacion final				
5	Explicacion de parte de consultor Luis Castillo sobre el soporte y mejoras que debe contemplarse mas adelante				
6	Acta de recepcion final				



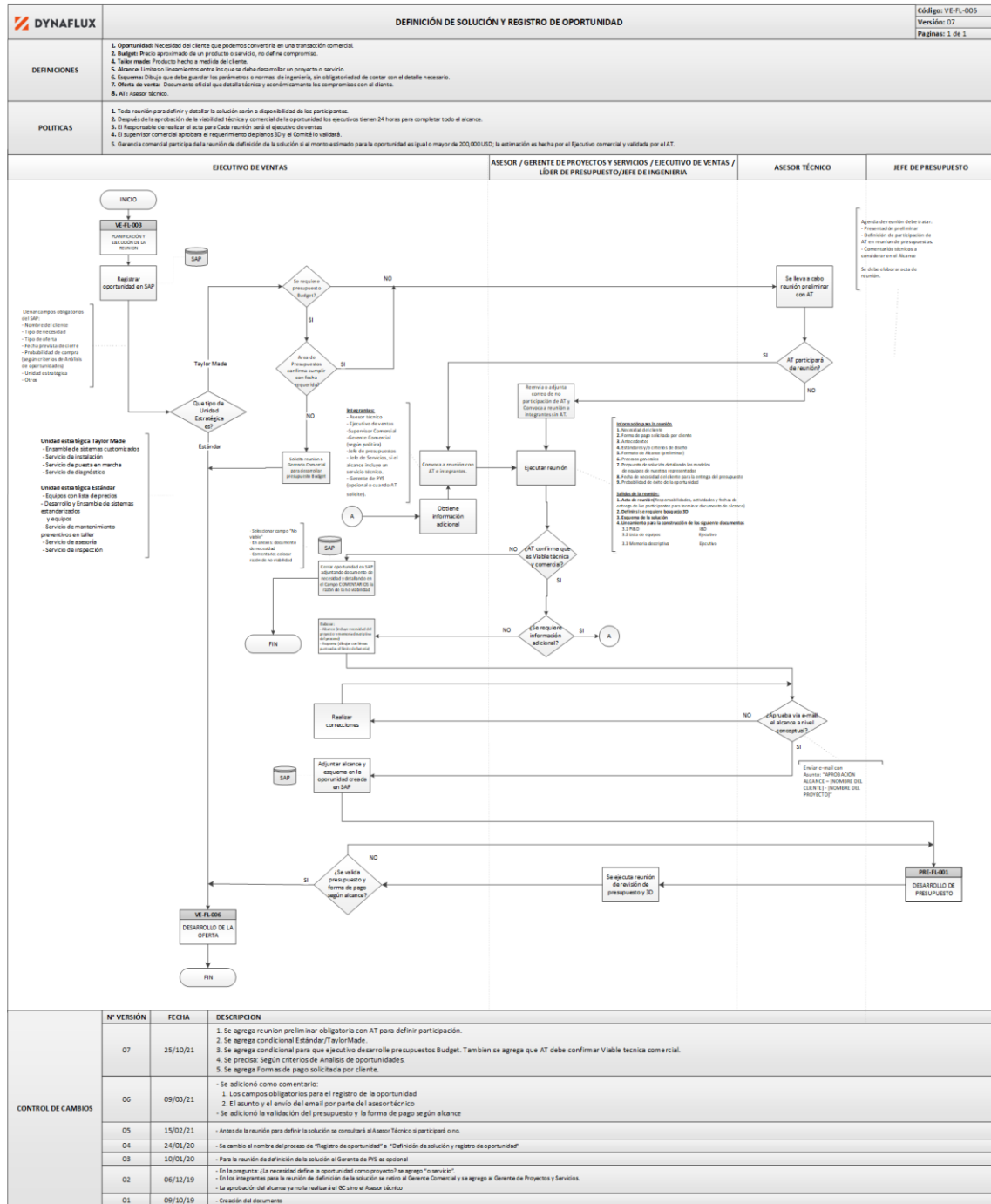
Luis Castillo
Consultor Intelibiz



Paul Morales
Gerente Administracion

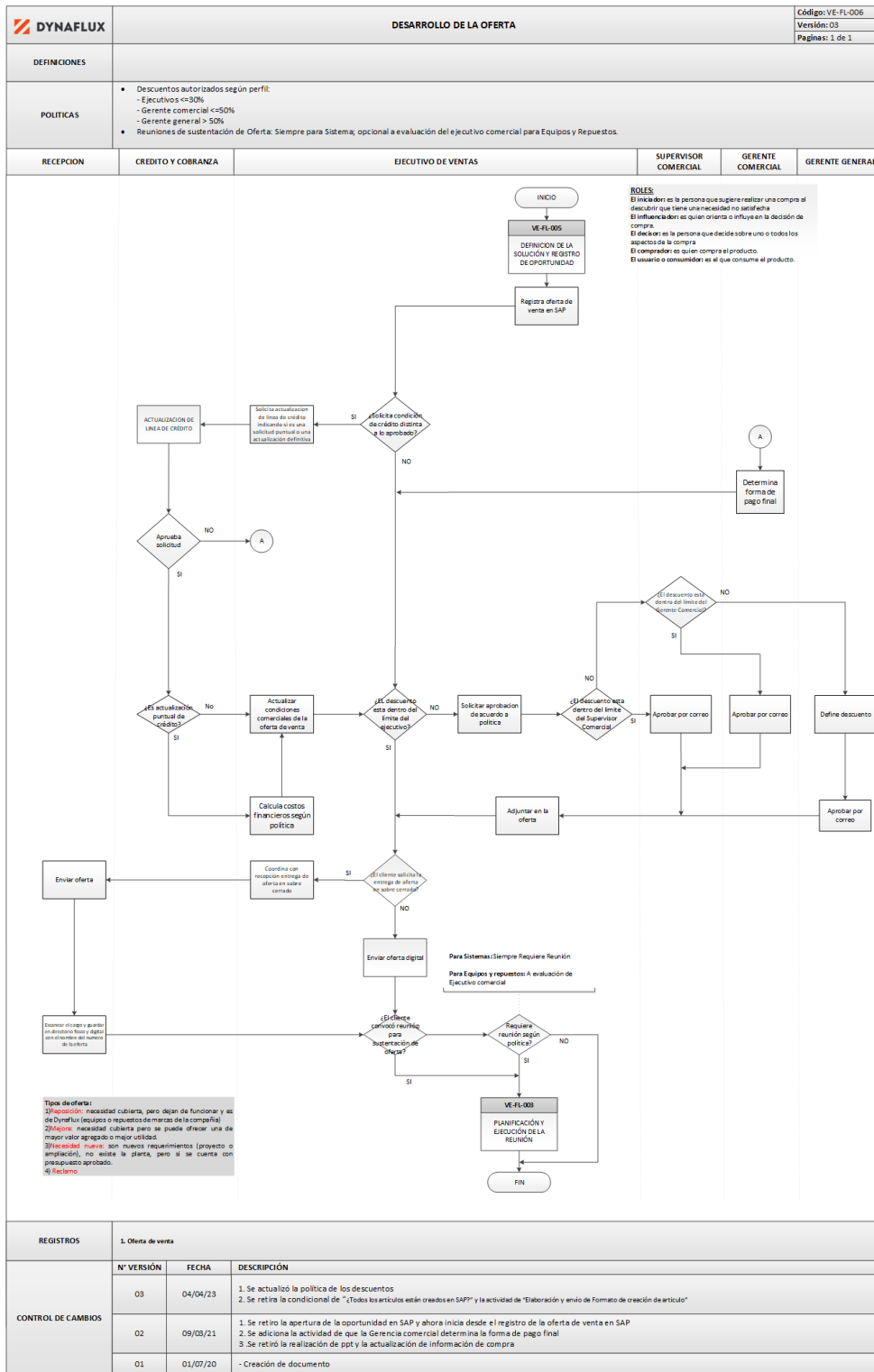
Fuente: Obtenido del directorio Anexos del sistema ERP SAP Business One, Dynaflux S.A.

Anexos G Definición de Solución y Registro de Oportunidades



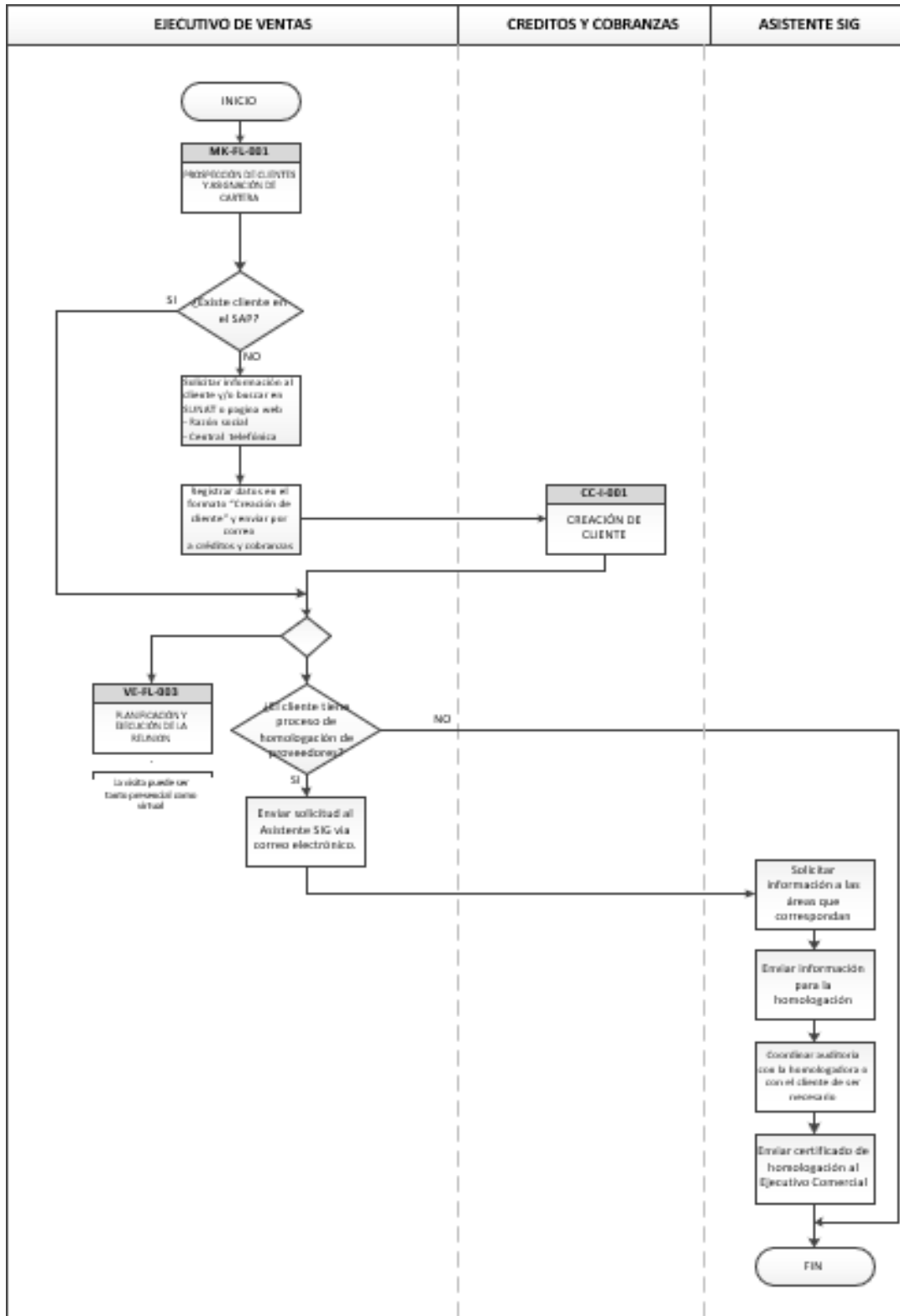
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos H Desarrollo de la Oferta



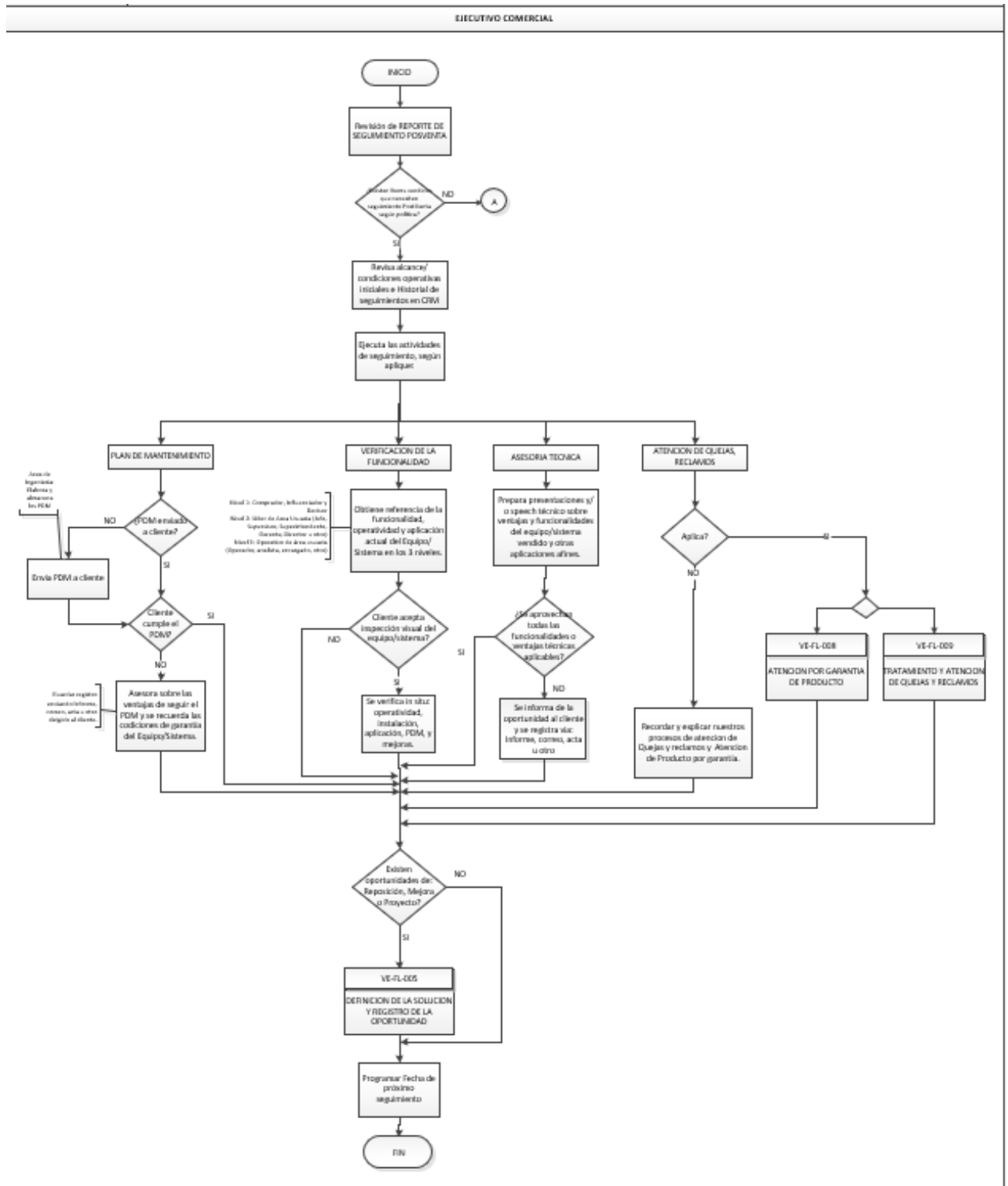
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos | *Flujograma de Creación de Cartera de Clientes en SAP*



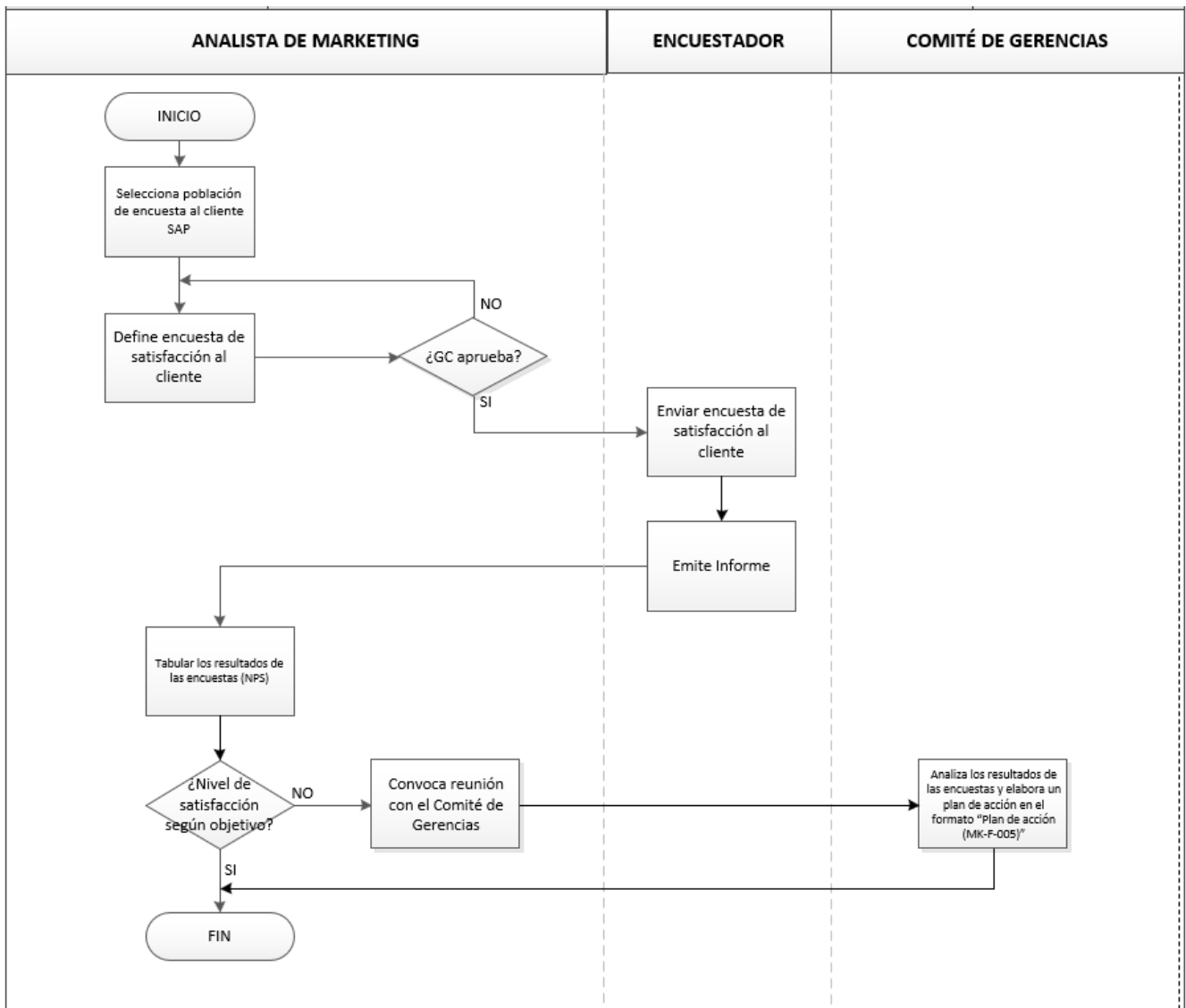
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos J Flujoograma de Seguimiento Post-Venta



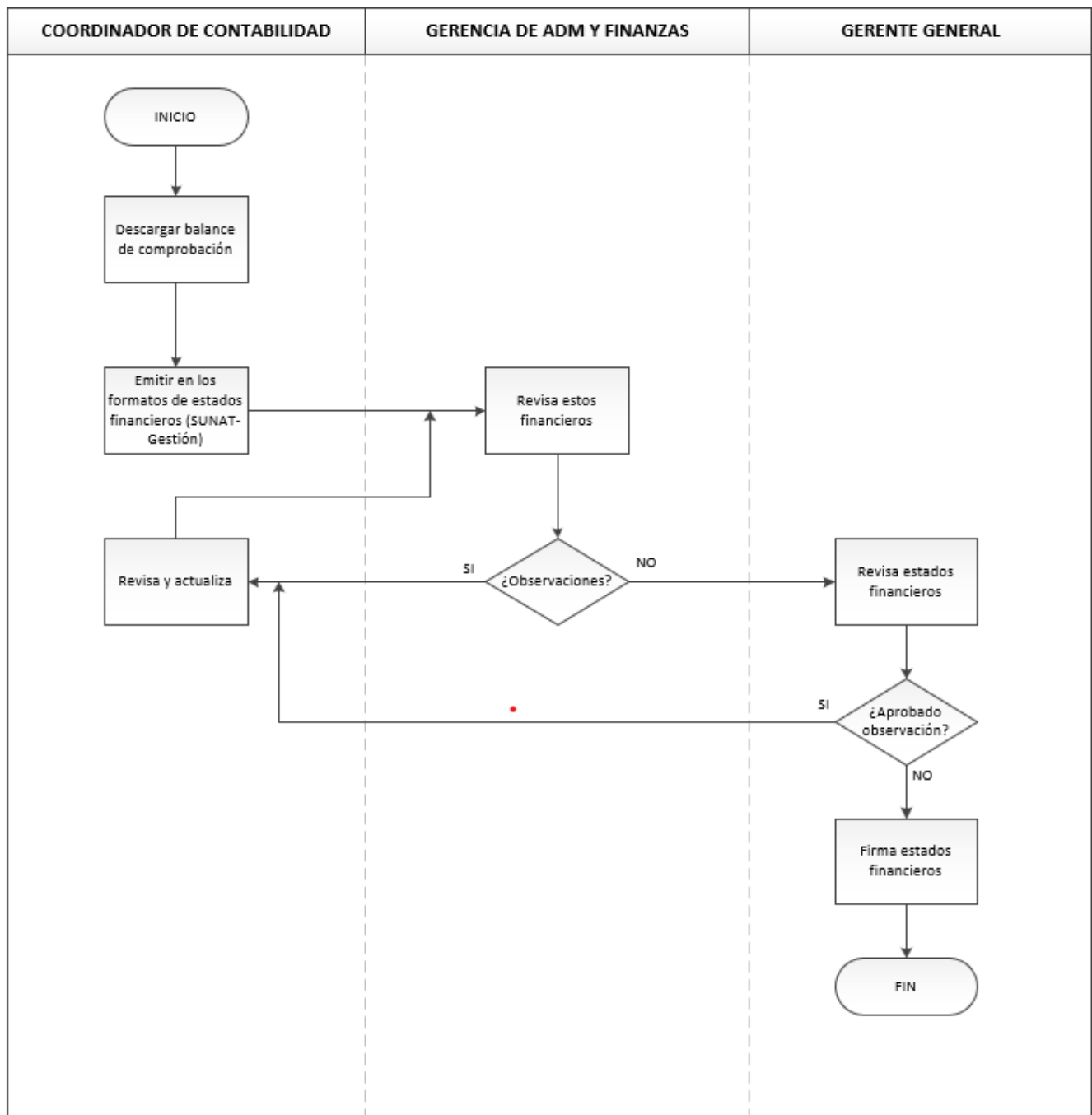
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos K Flujoograma de Satisfacción del Cliente



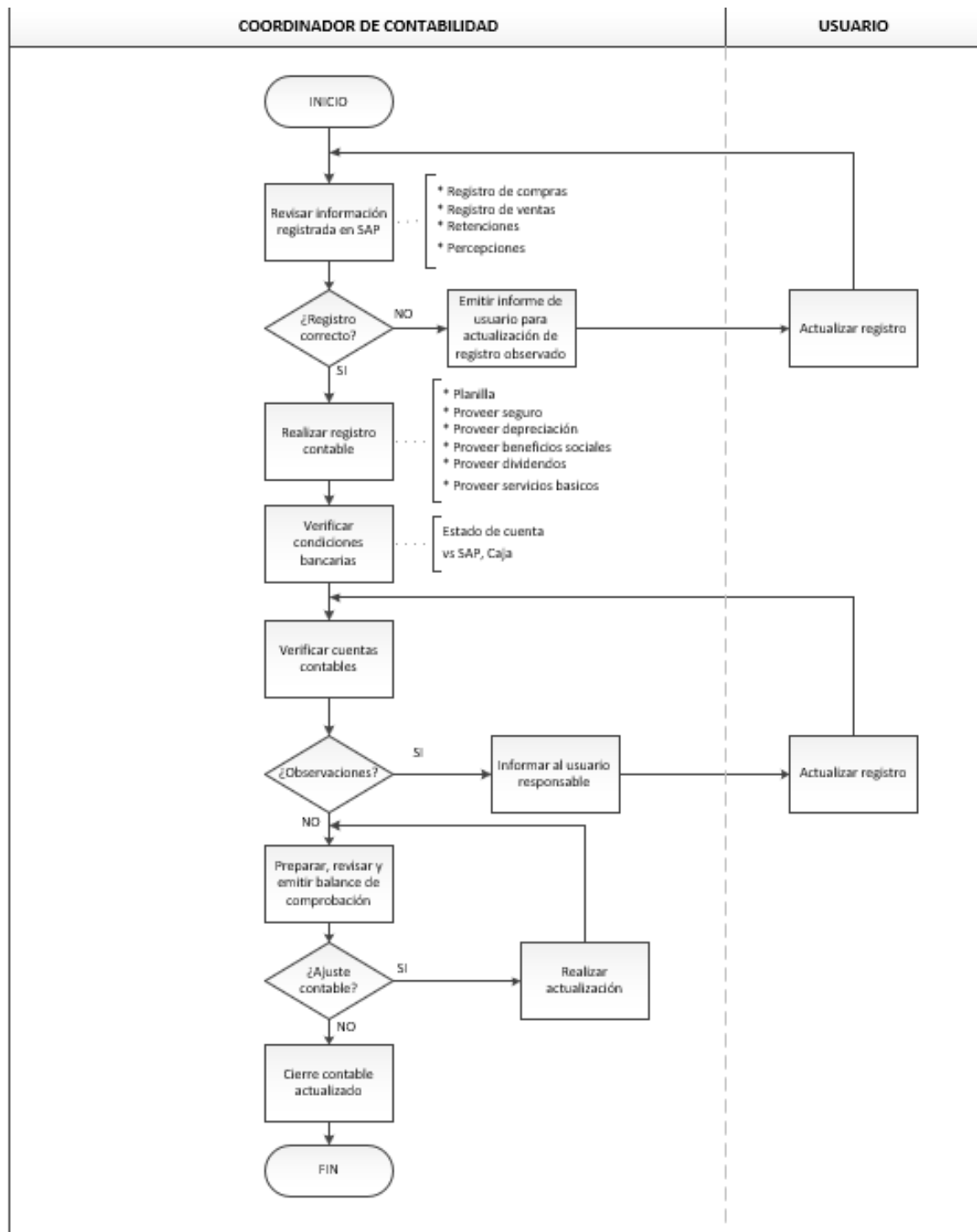
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos L *Flujograma de Elaboración de Estados Financieros*



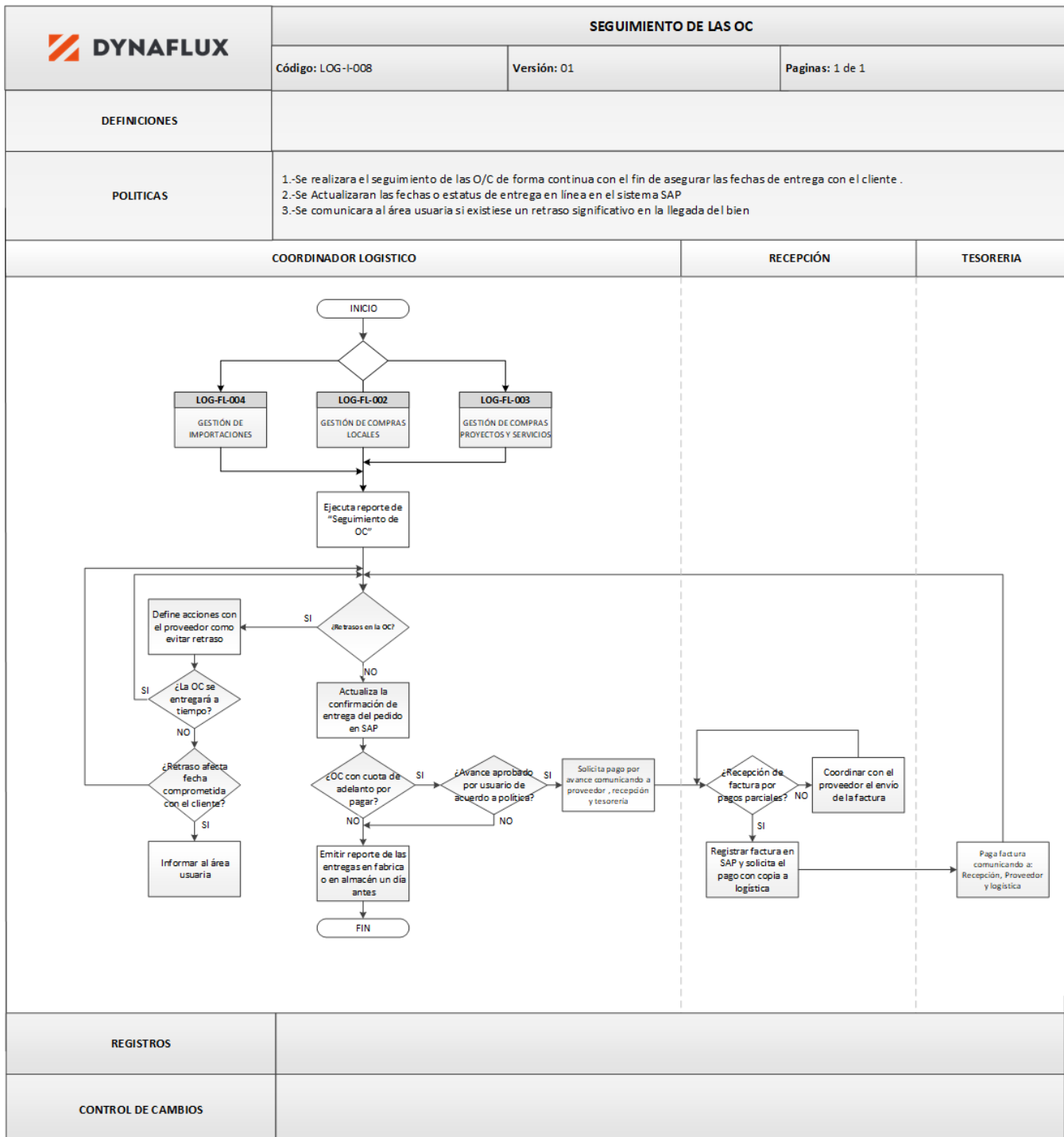
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos M *Flujograma de Elaboración de Cierre Contable*



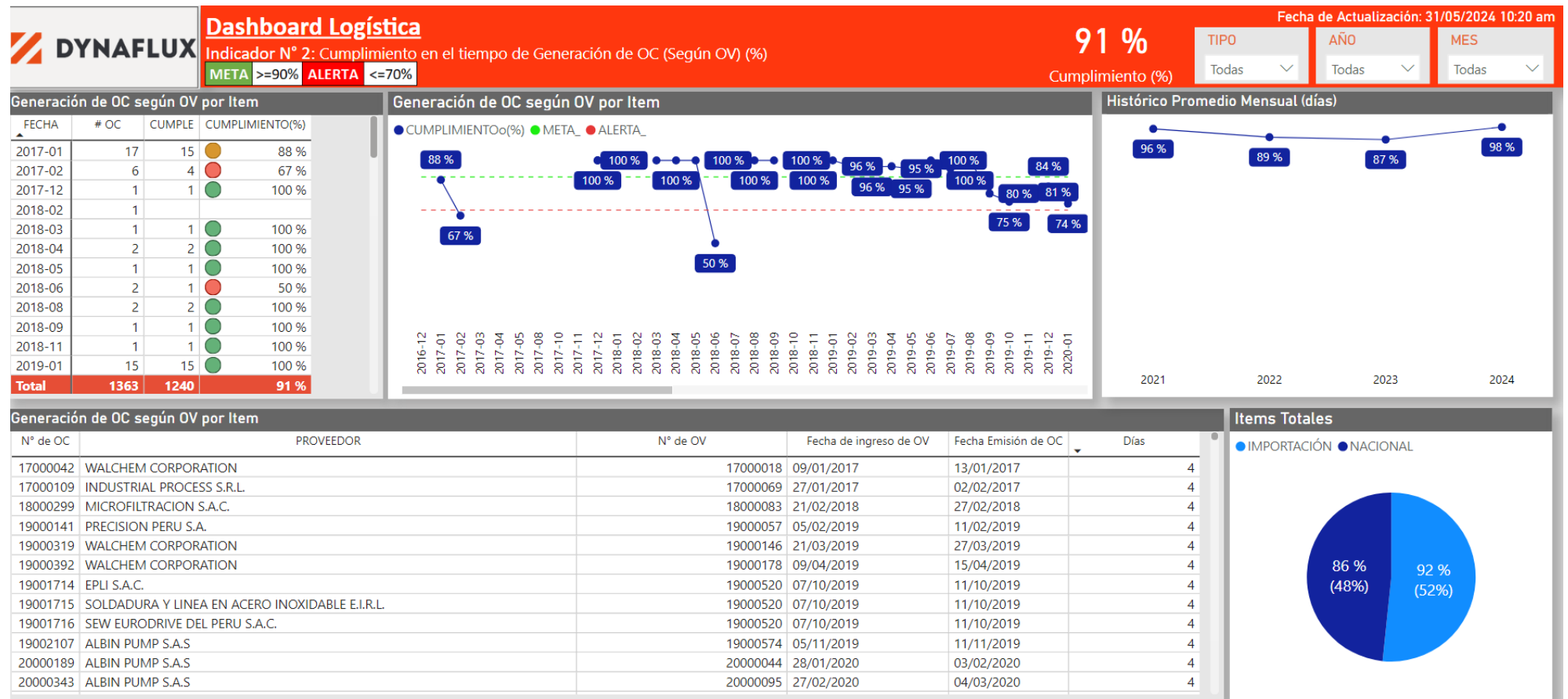
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos N Flujoograma de Seguimiento de las Ordenes de Compras



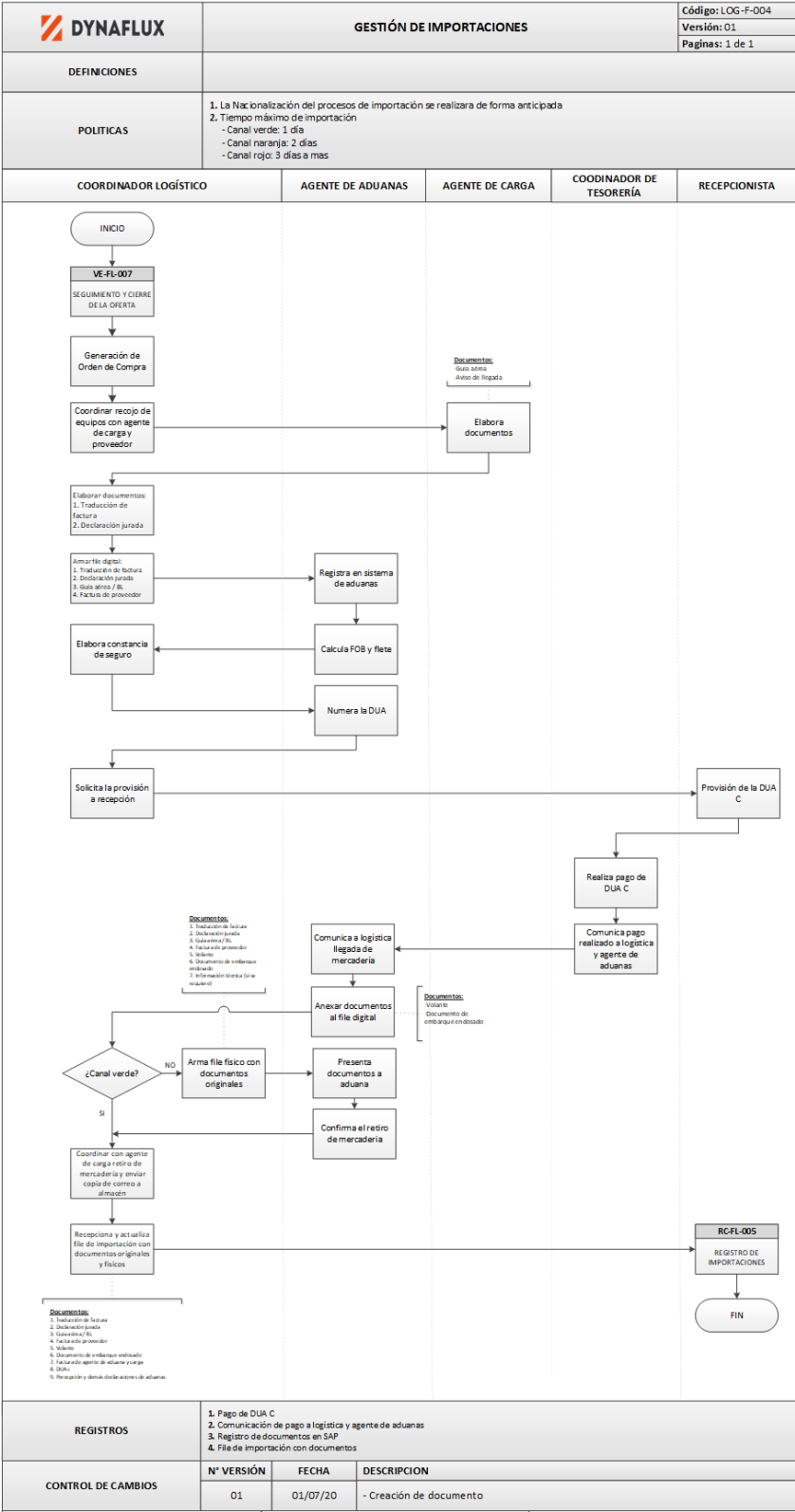
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos O Dashboard Cumplimiento Tiempo de Generación de Órdenes de Compra.



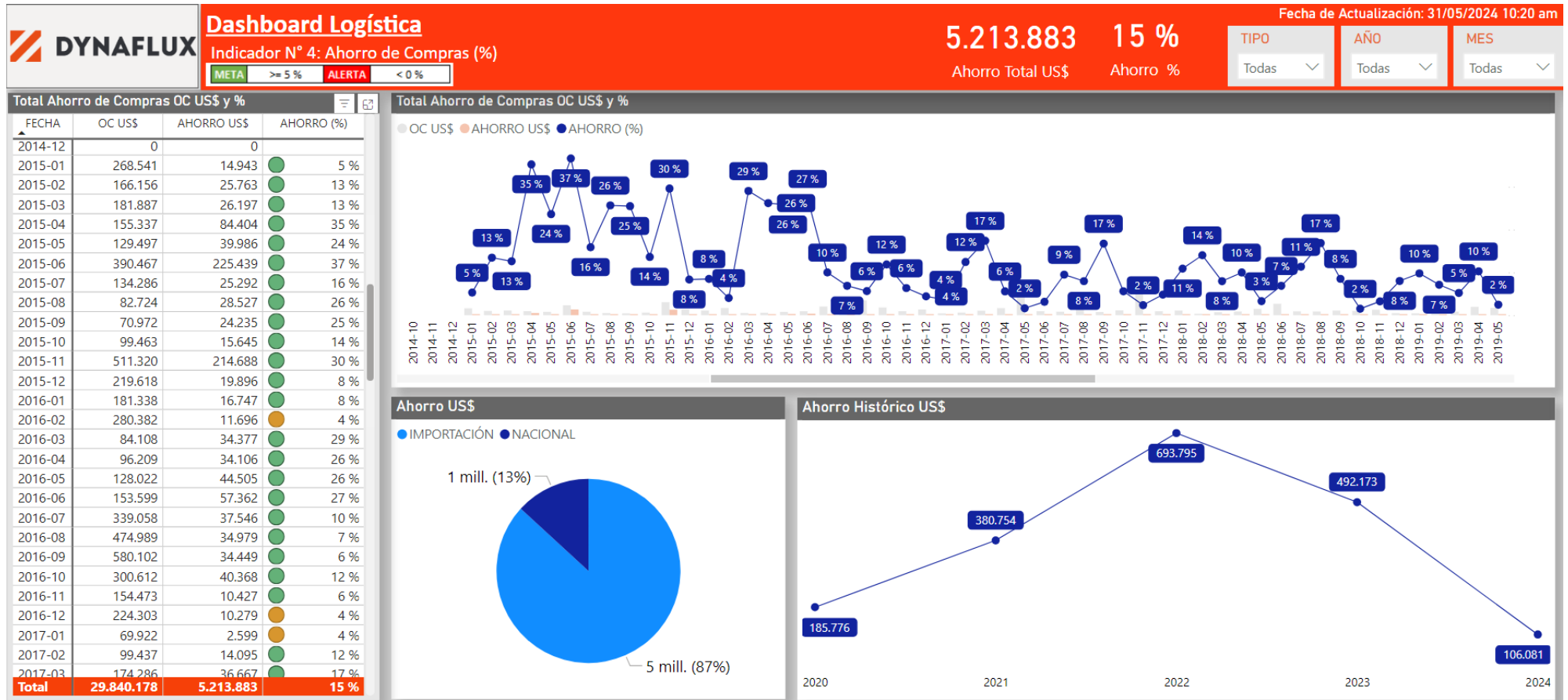
Fuente: Obtenido de PowerBI de Dynaflux S.A.

Anexos P Flujo de Gestión de Compras



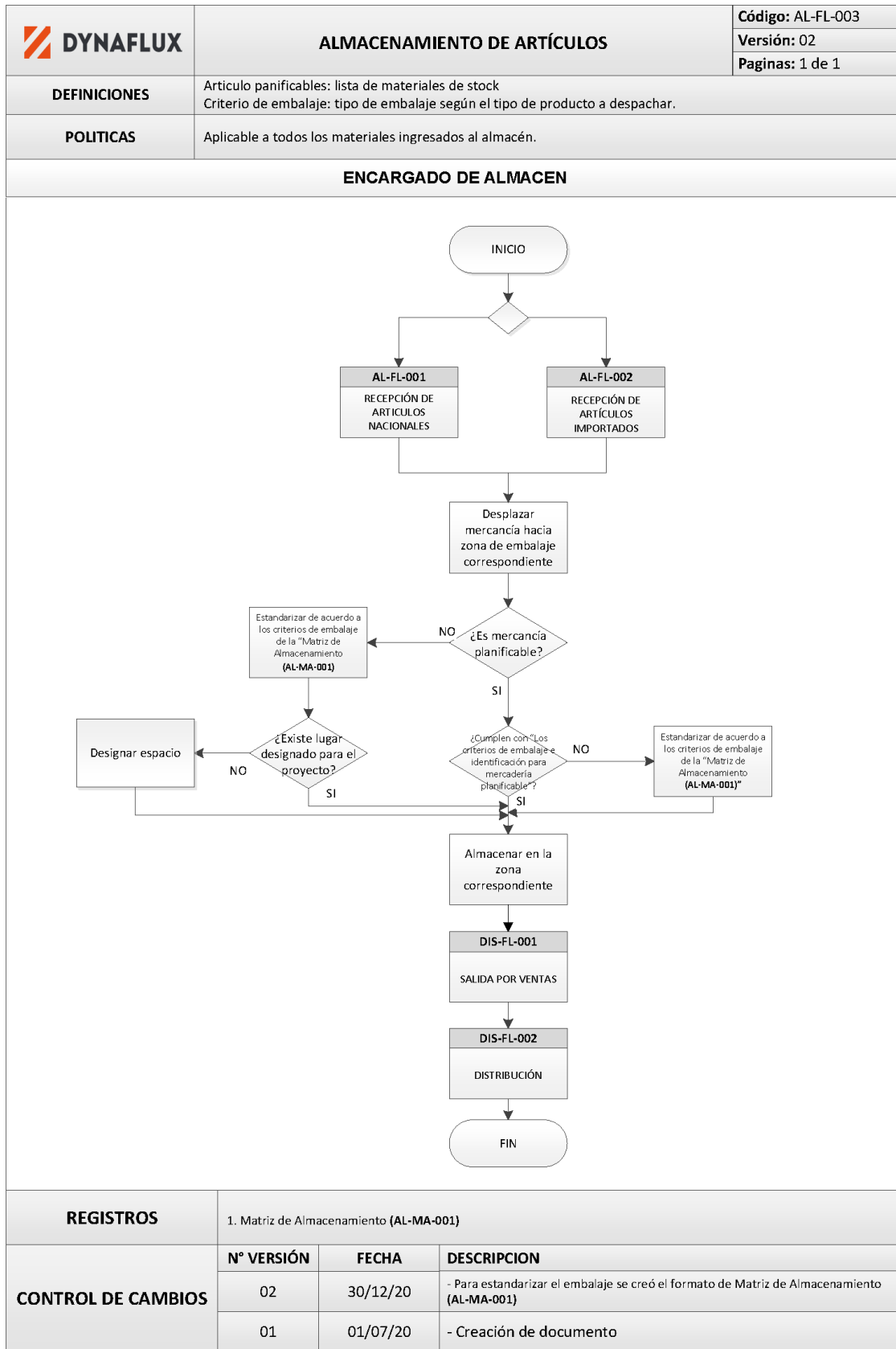
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos Q Dashboard de Ahorro de Gestión de Compras



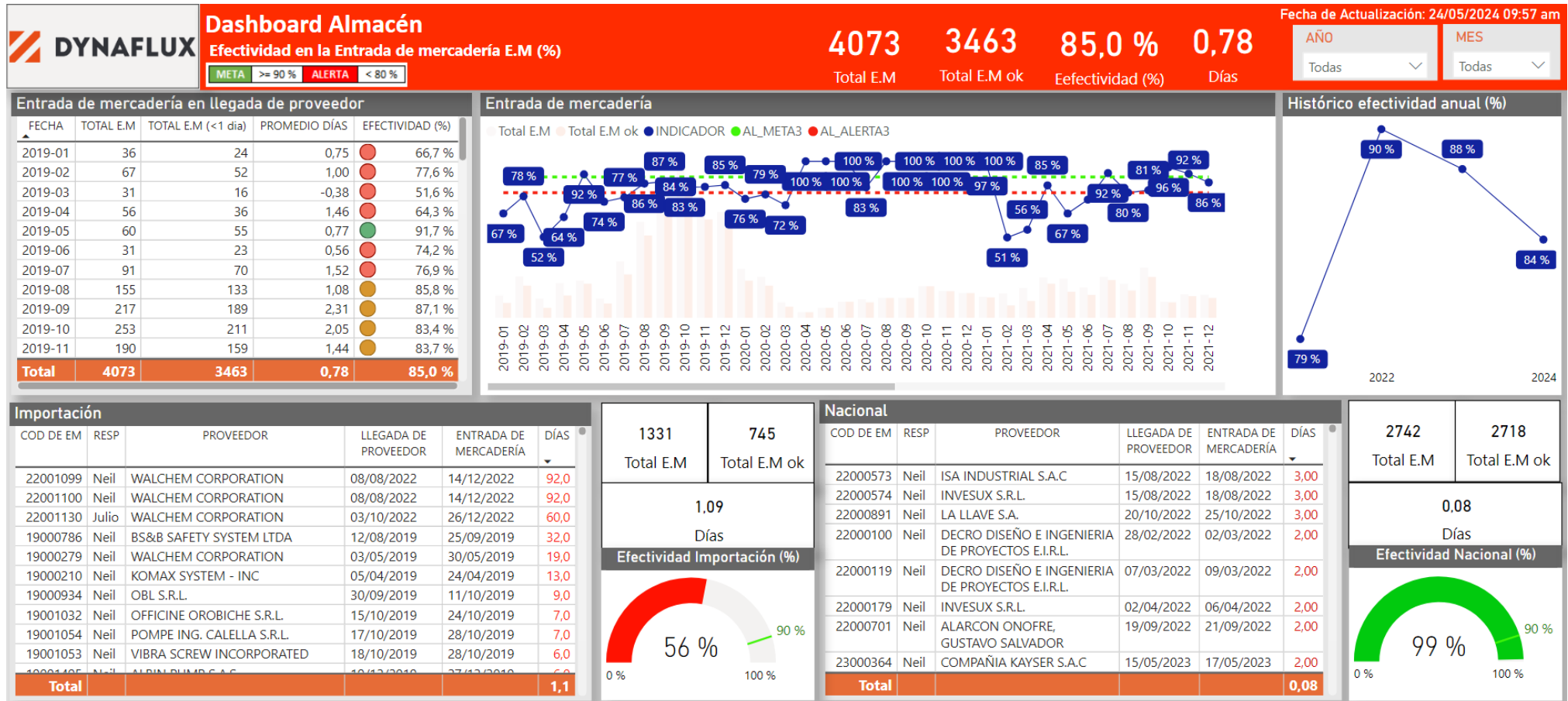
Fuente: Obtenido de PowerBI de Dynaflux S.A.

Anexos R Flujoograma de Almacenamiento de Artículos



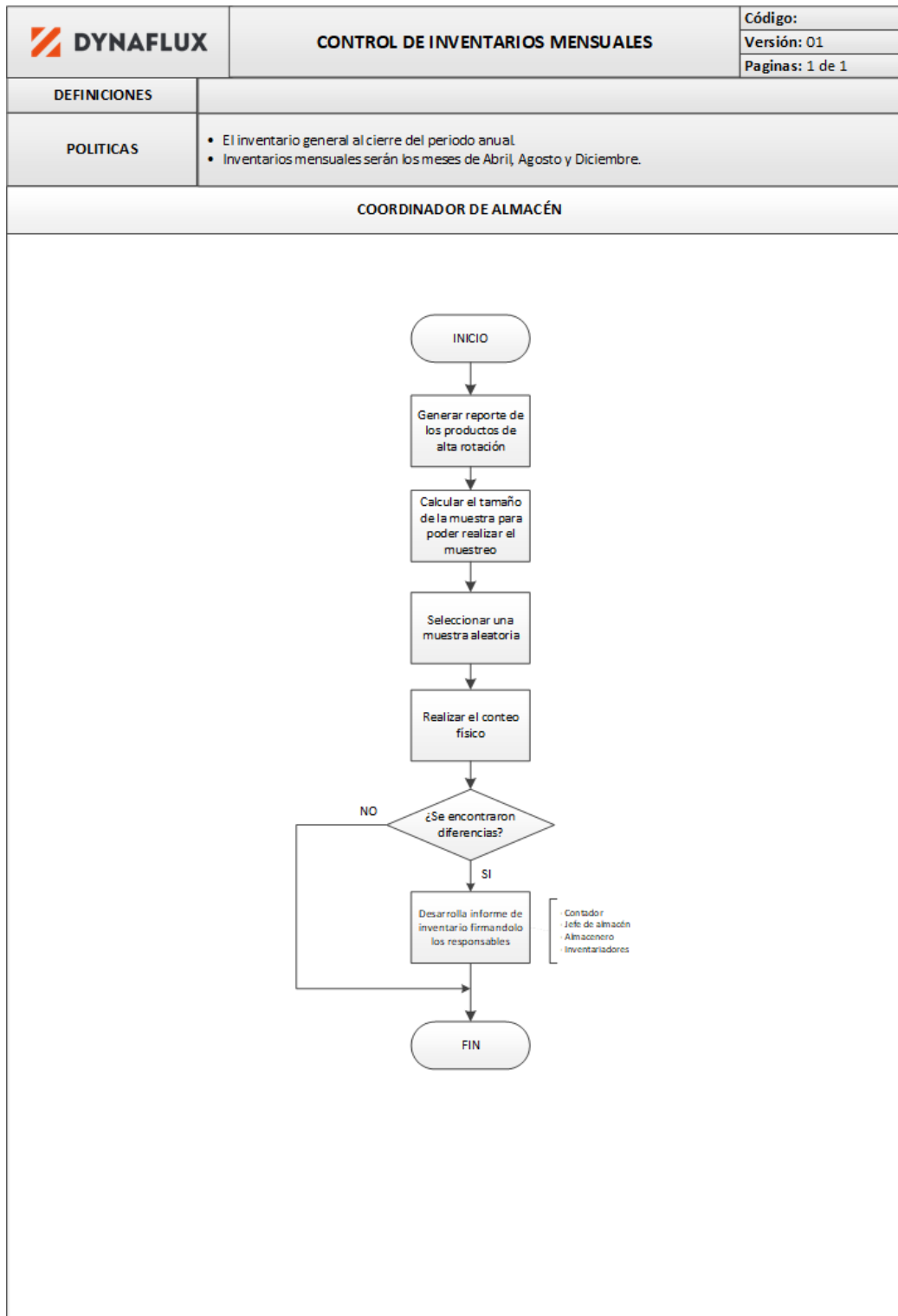
Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos S Dashboard de Efectividad en la Entrada de Mercadería



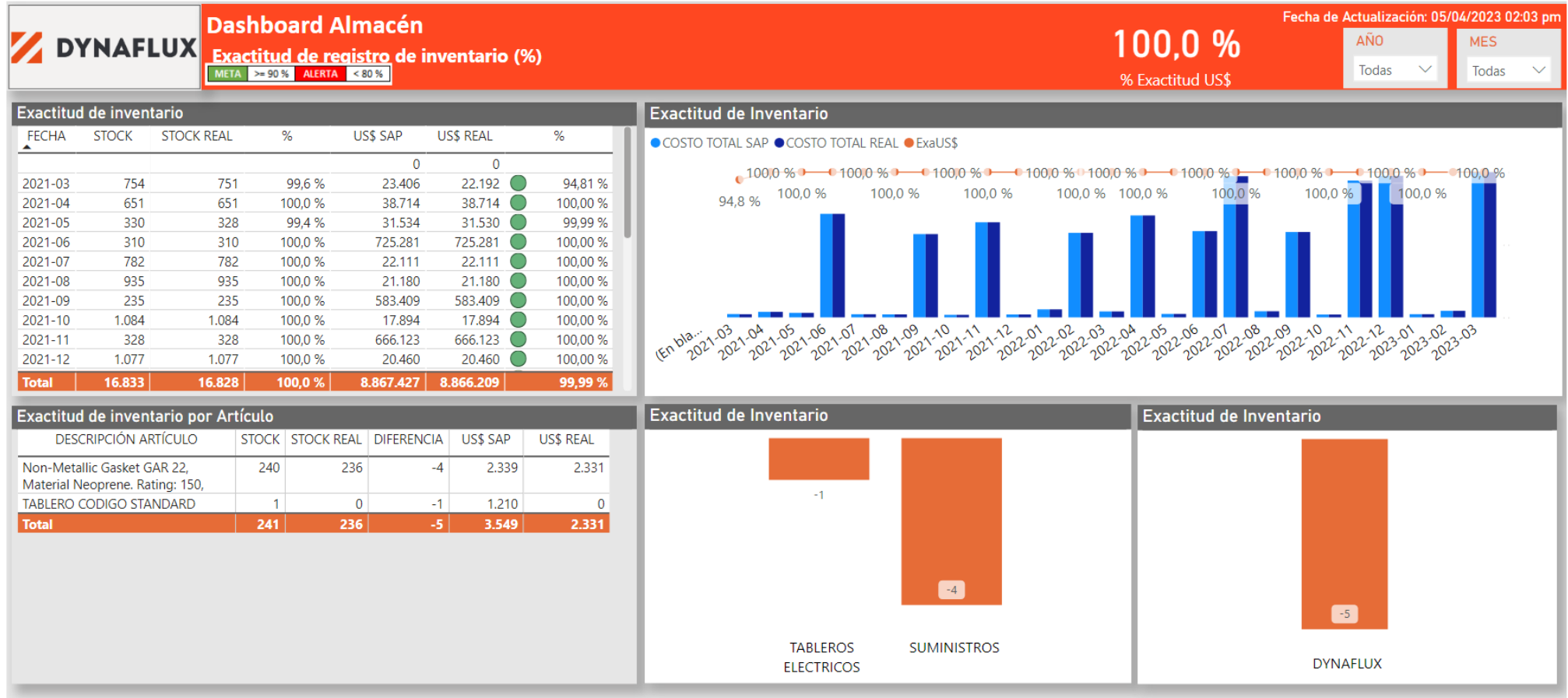
Fuente: Obtenido de PowerBI de Dynaflux S.A.

Anexos T Flujograma de Control de Inventarios



Fuente: Obtenido de Manual de Procedimientos de Dynaflux S.A.

Anexos U Dashboard de Exactitud de registro de inventario.



Fuente: Obtenido de PowerBI de Dynaflux S.A.

Anexos V Reporte tiempo de Consulta en el sistema ERP SAP Business One

Mostrando 923105 eventos

event_name	name	client_app_name	nt_username	cpu_time	logical_reads	writes	duration	session_id	timestamp
923185	rpc_completed	SAP Business One		0	115	0	3723	195	2024-06-08 04:07:35.6259472
923186	rpc_completed	SAP Business One		0	0	0	226	195	2024-06-08 04:07:35.6297003
923187	rpc_completed	SAP Business One		0	0	0	372	195	2024-06-08 04:07:35.6384539
923170	logout	.Net SqlClient Data Provider		0	256690	0	15017000	92	2024-06-08 04:07:35.0687538
923171	rpc_completed	.Net SqlClient Data Provider		0	0	0	66	92	2024-06-08 04:07:35.0687870
923172	login	.Net SqlClient Data Provider		0	0	0	0	92	2024-06-08 04:07:35.0689087
923173	sql_batch_starting	.Net SqlClient Data Provider		0	0	0	0	92	2024-06-08 04:07:35.0690354
923174	sql_batch_completed	.Net SqlClient Data Provider		0	4	0	354	92	2024-06-08 04:07:35.0693306
923175	logout	.Net SqlClient Data Provider		0	256684	0	0	92	2024-06-08 04:07:35.0700909
923176	rpc_completed	.Net SqlClient Data Provider		0	0	0	36	92	2024-06-08 04:07:35.0701107
923177	login	.Net SqlClient Data Provider		0	0	0	0	92	2024-06-08 04:07:35.0701814
923178	sql_batch_starting	.Net SqlClient Data Provider		0	0	0	0	92	2024-06-08 04:07:35.0702660
923179	sql_batch_completed	.Net SqlClient Data Provider		0	4	0	217	92	2024-06-08 04:07:35.0704454
923180	logout	.Net SqlClient Data Provider		0	256688	0	0	92	2024-06-08 04:07:35.0710417
923181	rpc_completed	.Net SqlClient Data Provider		0	0	0	35	92	2024-06-08 04:07:35.0710612
923182	login	.Net SqlClient Data Provider		0	0	0	0	92	2024-06-08 04:07:35.0711311
923183	sql_batch_starting	.Net SqlClient Data Provider		0	0	0	0	92	2024-06-08 04:07:35.0712129
923184	sql_batch_completed	.Net SqlClient Data Provider		0	4	0	211	92	2024-06-08 04:07:35.0713893

Evento: rpc_completed (2024-06-08 04:07:05.6947506)

Detalles

Campo	Valor
attach_activity_id.g...	9990EE1F-8758-4A7A-8C3E-5CD611469326
attach_activity_id.s...	2
client_app_name	SAP Business One
client_pid	12916
connection_reset_...	None
cpu_time	16000
data_stream	0x
database_id	5
database_name	SBO_DYNAFLUX_PRODUCION
duration	4100
event_sequence	921557
logical_reads	115
nt_username	
object_name	sp_executesql
output_parameters	
page_server_reads	0
physical_reads	0
query_hash	0

Fuente: Obtenido de la Base de Datos MSSQL Server 2019, por Dynaflux S.A.

Anexos W Estados Financieros del antes y después de la implementación del sistema ERP SAP Business One

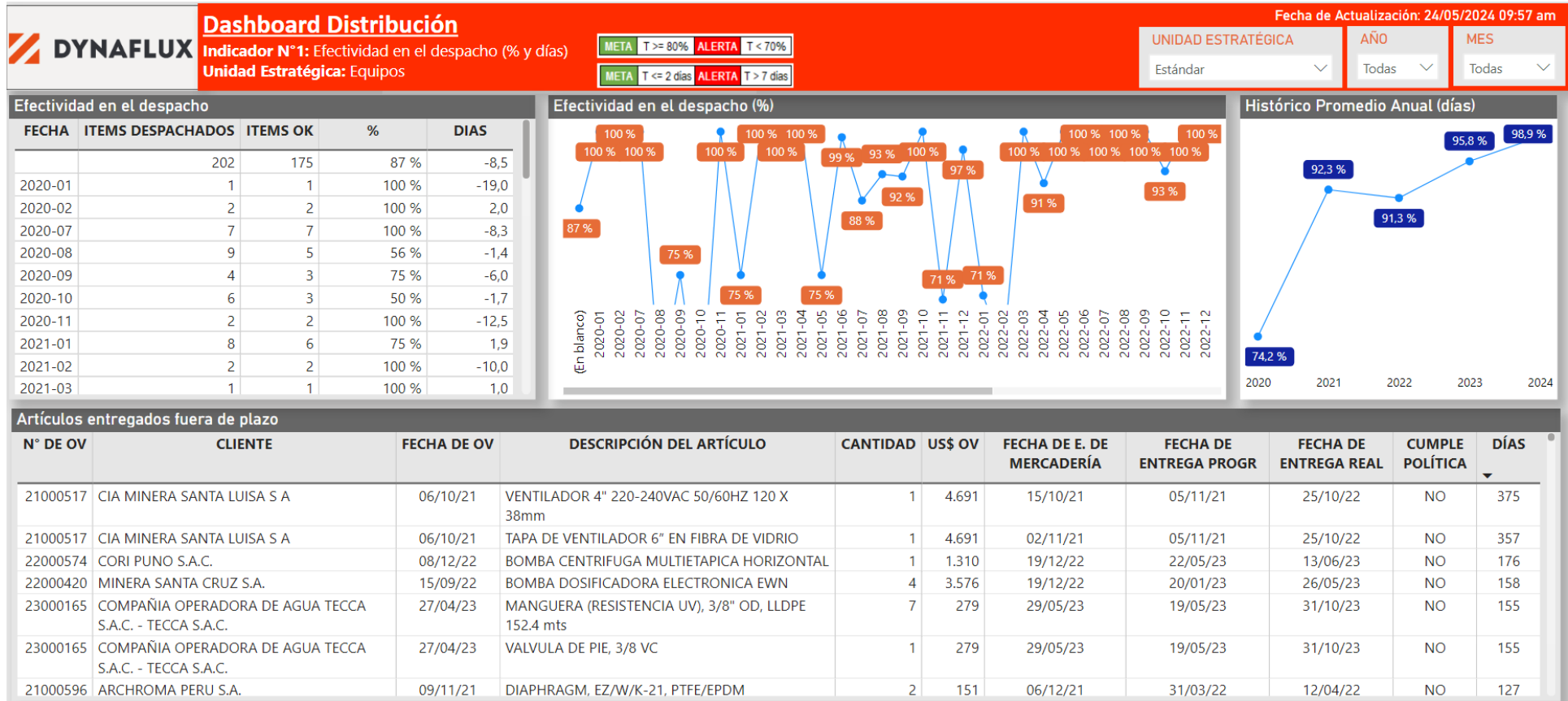
DAFLUX S.A.
20382736398

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011 Y 31 DE DICIEMBRE DEL 2010
(EN NUEVOS SOLES)

	2011		2010			2011		2010	
	S/.	%	S/.	%		S/.	%	S/.	%
ACTIVO CORRIENTE					PASIVO CORRIENTE				
ACTIVO Y EQUIVALENTE A EFECTIVO (NOTA 01)	769,703	10.37%	622,016	13.20%	OBLIGACIONES FINANCIERA (NOTA 09)	1,786,348	24.06%	282,161	5.99%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES (NOTA 02)	3,178,161	42.80%	1,075,592	22.83%	CTAS. POR PAGAR COMERCIALES (NOTA 10)	1,061,615	14.30%	836,671	17.76%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR (NOTA 03)	518,142	6.98%	293,286	6.22%	OTRAS CUENTAS POR PAGAR (NOTA 11)	778,790	10.49%	408,153	8.66%
RECEPCIONES (NOTA 04)	1,792,428	24.14%	1,640,155	34.81%					
IMPUESTOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO (NOTA 05)	4,617	0.06%	0	0.00%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,626,752	48.84%	1,526,985	32.41%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	6,263,052	84.35%	3,631,049	77.06%					
					PASIVO NO CORRIENTE				
ACTIVO NO CORRIENTE					OBLIGACIONES FINANCIERA (NOTA 12)	390,762	5.26%	506,241	10.74%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR (NOTA 06)	52,085	0.70%	84,925	1.80%	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	390,762	5.26%	506,241	10.74%
TERMINALIDAD, PLANTA Y EQUIPO (NETO) (NOTA 07)	1,046,558	14.09%	945,587	20.07%	PATRIMONIO				
INSTRUMENTOS FINANCIEROS (NETO) (NOTA 08)	63,613	0.86%	50,332	1.07%	CAPITAL SOCIAL (NOTA 13)	1,831,500	24.67%	1,735,881	36.84%
					RESERVAS (NOTA 14)	190,250	2.56%	122,558	2.60%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,162,256	15.65%	1,080,844	22.94%	RESULTADOS ACUMULADOS (NOTA 15)	776,816	10.46%	327,367	6.95%
					RESULTADOS DEL EJERCICIO (NOTA 15)	609,229	8.20%	492,863	10.46%
					TOTAL PATRIMONIO	3,407,795	45.89%	2,678,669	56.85%
TOTAL ACTIVO	7,425,309	100.00%	4,711,895	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7,425,309	100.00%	4,711,895	100.00%

Fuente: Obtenido de Dynaflux S.A.

Anexos X Dashboard de Efectividad en el Despacho de la entrega.

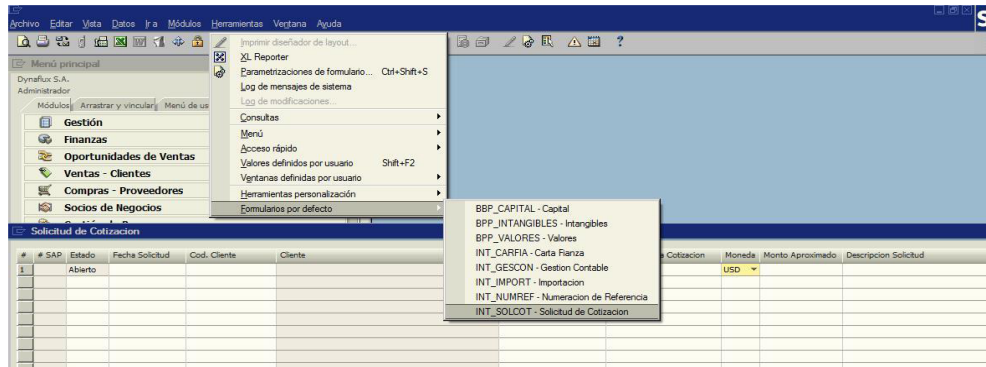


Fuente: Obtenido de PowerBI de Dynaflux S.A.

Manual de Ventas

1. Registro de la Solicitud de Cotización

Se debe registrar la solicitud de la cotización que será el punto de partida para la oferta de ventas.

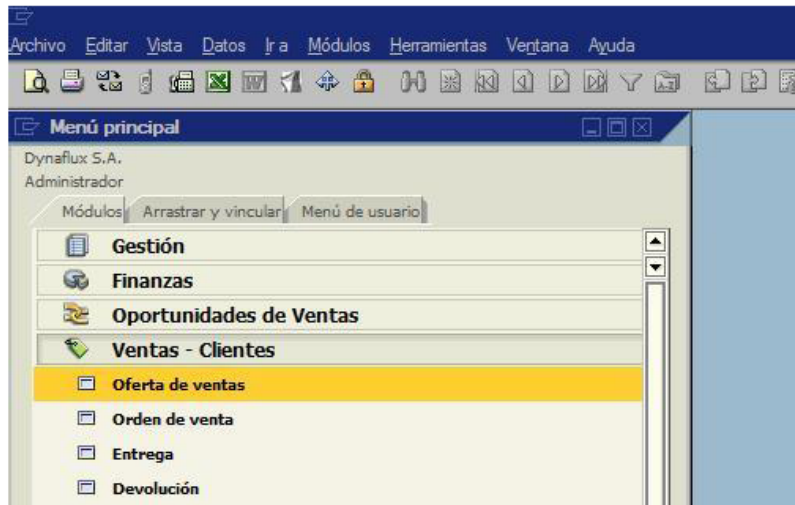


Se debe registrar la fecha de la solicitud, se buscara al cliente a través de la lupa en la columna Cod. Cliente, se seleccionara el contacto (no se debe registrar ningún contacto si no aparece de la lista desplegable, si tiene un contacto que no aparece en la lista se deberá registrar el contacto en el maestro de clientes), se colocara la fecha prevista que se tiene que cotizar esta solicitud, la moneda, el monto aproximado de la misma y por último la descripción de la solicitud.

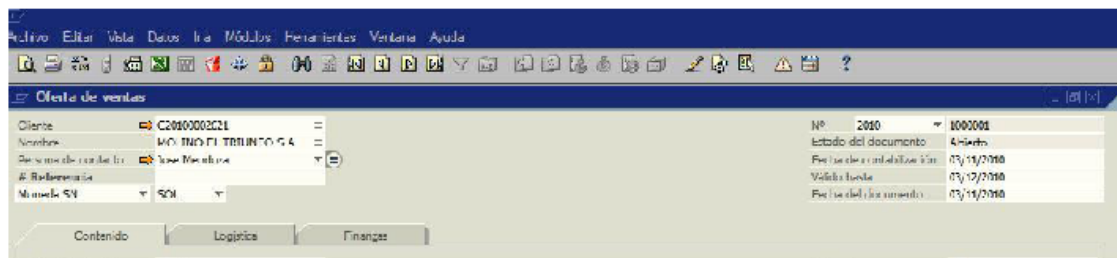
#	SAP	Estado	Fecha Solicitud	Cod. Cliente	Cliente	Contacto	Fecha Prevista Cotización	Moneda	Monto Aproximado	Descripción Solicitud
1	1000001	Abierto	02/11/2010	C20100002621	MOLINO EL TRIUNFO S A		03/11/2010	USD	20,000	Bombas Doseificadoras
2										

2. Registro de Oferta de Ventas

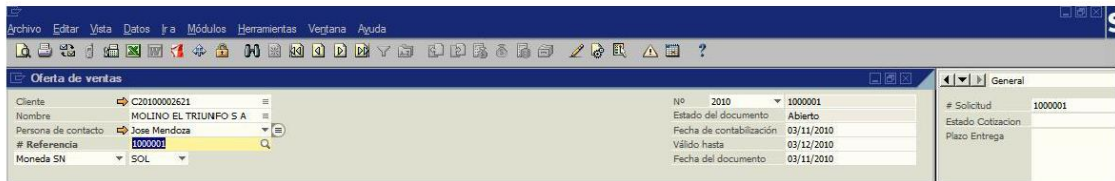
Se debe registrar la oferta de ventas (cotización), la opción de oferta de ventas se encuentra en el modulo de Ventas – Clientes -> Oferta de Ventas.



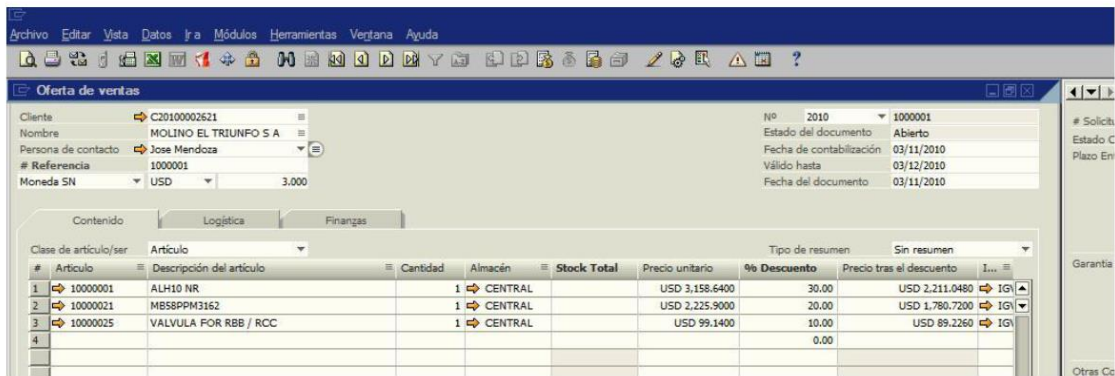
En el campo cliente seleccionamos al cliente el cual le vamos a registrar su oferta de ventas, si no existe la persona de contacto podemos registrar a la persona de contacto en el maestro de clientes para después poder usarlo en la oferta de venta (Creación de Contacto – Anexo 1).



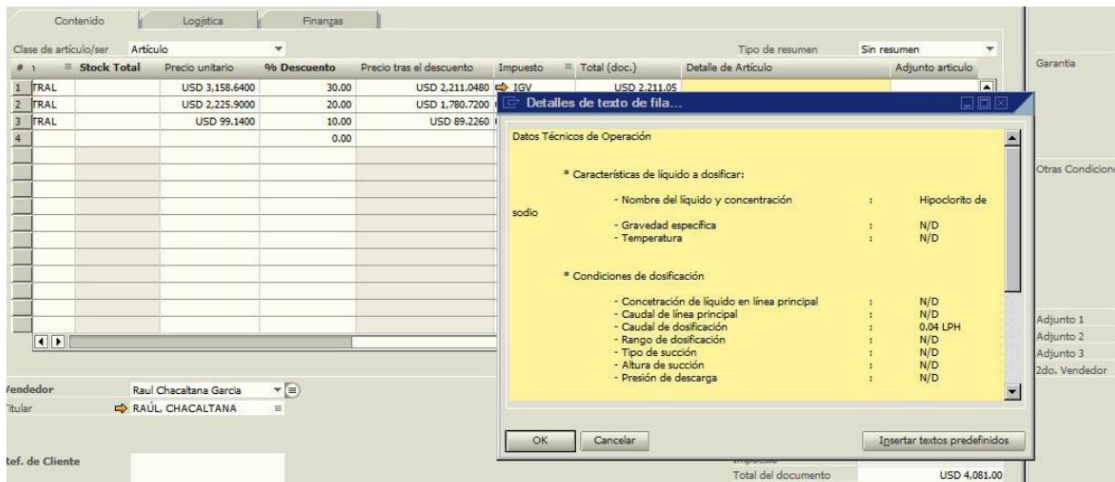
Después de tener los datos del cliente, tenemos que seleccionar la MONEDA SN en la cual vamos a hacer la oferta, tenemos que registrar las fechas de contabilización= fecha del documento = a la fecha de emisión del documento, la fecha 'Valido hasta' es la validez de la oferta de venta. El # Referencia debe ser igual al N° del SAP que está al lado superior derecho, una vez completado estos datos debemos seleccionar al número de solicitud que da origen a esta cotización para lo cual debemos darle click en la lupita del campo # Solicitud del lado derecho.



Una vez que se haya registrado la cabecera de la oferta de debe seleccionar todos los artículos que entraran en la oferta de cliente, cada vez que se selecciona un artículo automáticamente el SAP coloca el precio de lista, el vendedor podrá efectuar descuentos por artículos de 0% hasta 40%.



Cada artículo tendrá sus especificaciones técnicas que irán impresas en la oferta de ventas, estas especificaciones vienen por defecto en la columna detalle de artículo (estas especificaciones están grabadas en el maestro de artículos), nosotros podemos modificar estas especificaciones para cada oferta de ventas.



Después debemos completar los demás campos de la oferta de clientes:

- Ref. De Cliente.- Es la que se imprime como referencia de la oferta
- Vendedor
- Estado de la Cotización.- Frio, Tibio o Caliente
- Plazo de Entrega
- Garantía
- Otras Condiciones
- Adjunto 1.- Se podrá adjuntar algún archivo vinculado a esta cotización
- Adjunto 2.- Se podrá adjuntar algún archivo vinculado a esta cotización
- Adjunto 3.- Se podrá adjuntar algún archivo vinculado a esta cotización
- Segundo Vendedor.- Si la Comisión de la Oferta será compartida entre dos vendedores, se deberá seleccionar el segundo vendedor asociado.

Importante también registrar correctamente las dirección de entrega y dirección de la factura en la pestaña Logística.

Oferta de ventas

Ciente: C20100002621
 Nombre: MOLINO EL TRIUNFO S.A.
 Persona de contacto: Jose Mendoza
 # Referencia: 1000001
 Moneda SN: USD 3.000

Nº: 2010
 Estado del documento: Abierto
 Fecha de contabilización: 03/11/2010
 Válido hasta: 03/12/2010
 Fecha del documento: 03/11/2010

Solicitud: 1000001
 Estado Cotización: Caliente
 Plazo Entrega: Inmediato

#	Clase de artículo/ser	Artículo	Stock Total	Precio unitario	% Descuento	Precio tras el descuento	Impuesto	Total (dec.)	Detalle de Artículo	Adjunto artículo
1	FRAL			USD 3.158.6400	30,00	USD 2.211.0480	IGV	USD 2.211.05	Datos Técnicos de Operación	* Ca
2	FRAL			USD 2.225.9000	20,00	USD 1.780.7200	IGV	USD 1.780.72		
3	FRAL			USD 99.1400	10,00	USD 89.2260	IGV	USD 89.23		
4					0,00					

Vendedor: Raúl Chacaltana García
 Titular: RAÚL CHACALTANA

Ref. de Cliente:

Total antes del descuento: USD 4.081.00
 Descuento: %
 Gastos adicionales: USD 0.00
 Impuesto:
 Total del documento: USD 4.081.00

Garantía: 1 año
 Otras Condiciones: Ninguna
 Adjunto 1:
 Adjunto 2:
 Adjunto 3:
 2do. Vendedor:

Una vez que hayamos colocado todos los datos de la oferta de ventas le damos click en el botón crear y automáticamente se crea la oferta con la numeración correspondiente. Para visualizar la oferta de venta le damos click en la opción vista preliminar que está al lado superior izquierdo de la pantalla de oferta de ventas.

Presentación preliminar...

Archivo Editar Vista Datos Ira Módulos Herramientas Verdana Ayuda

Cliente: C20100002621
 Nombre: MOLINO EL TRIUNFO S A
 Persona de contacto: Jose Mendoza
 # Referencia: 1000001
 Moneda SN: USD 3.000

Nº: 2010 1000001
 Estado del documento: Abierto
 Fecha de contabilización: 03/11/2010
 Válido hasta: 03/12/2010
 Fecha del documento: 03/11/2010

Contenido Logística Finanzas

#	Artículo	Descripción del artículo	Cantidad	Almacén	Stock Total	Precio unitario	% Descuento	Precio tras el descuento	I...
1	10000001	ALH10 NR	1	CENTRAL		USD 3.158.6400	30.00	USD 2.211.0480	IG
2	10000021	MBS8PPM3162	1	CENTRAL		USD 2.225.9000	20.00	USD 1.780.7200	IG
3	10000025	VALVULA FOR RBB / RCC	1	CENTRAL		USD 99.1400	10.00	USD 89.2260	IG
4							0.00		

Una vez que se le da click a la opción vemos la oferta de ventas que será enviada a nuestros clientes.

INT_Cotizacion (Dynaflux)

Page 1 of 1

DYNAFLUX S.A.
 Calle: José N° 191 Urb. Mayorazgo - Are.
 Teléfono: +51 1 348-8187 Fax: Anx 102
 e-mail: dynaflux@dynaflux.com.pe

COTIZACION Nro. 1000001

Empresa: MOLINO EL TRIUNFO S.A.	Fecha Cotizacion: 03/11/2010
Contacto: Jose Mendoza	Vendedor: Raul Chacaltana Garcia
Tel / Fax: 99787854 Correo: jmendoza@molino.com.pe	Correo: rchacaltana@dynaflux.com.pe
Ref. Cliente: 1000001	Telefono: 996096488

Item	Cantidad	Descripción	Moneda	Precio Lista Unit.	Dcto. %	Precio Neto Unit.	Precio Neto Total
1	1	ALH10 NR MARCA ALBIN PUMP CODIGO 10000001	Dolares	3,158.64	30.00	2,211.045	2,211.05
ADJUNTO							
Item	Cantidad	Descripción	Moneda	Precio Lista Unit.	Dcto. %	Precio Neto Unit.	Precio Neto Total
2	1	MB58PPM3162 MARCA OBL CODIGO 10000021	Dolares	2,225.9	20.00	1,780.72	1,780.72
ADJUNTO							
Item	Cantidad	Descripción	Moneda	Precio Lista Unit.	Dcto. %	Precio Neto Unit.	Precio Neto Total
3	1	VALVULA FOR RBB / RCC MARCA OBL CODIGO 10000025	Dolares	99.14	10.00	89.226	89.23
ADJUNTO							
			Moneda	Precio Lista Total	Dcto. Total %	Precio Neto Total	

Si queremos ver la oferta de clientes sin las columnas de DESCUENTO debemos cambiar el formato por defecto, para esto le damos **CLICK** en la opción **Lápiz** (Imprimir diseñador de Layout) y cambiamos la opción por la que dice **SIN DESCUENTO** y le damos click en el botón fijar como estándar.

Archivo Editar Vista Datos Ira Módulos Herramientas Ventana Ayuda

Oferta de ventas

Cliente: C20100002621
 Nombre: MOLINO EL TRIUNFO S A
 Persona de contacto: Jose Mendoza
 # Referencia: 1000001
 Moneda SN: USD 3.000

Nº: 2010
 Estado del documento: Abierto
 Fecha de contabilización: 03/11/2010
 Válido hasta: 03/12/2010
 Fecha del documento: 03/11/2010

Contenido Logística Finanzas

Clase de artículo/ser	Artículo	Cantidad	Almacén	Tipo de resumen	Sin resumen
1	10000001 ALH10 NR	1	CENTRA		USD 2,211.0480
2	10000021 MB58PPM3162	1	CENTRA		USD 1,780.7200
3	10000025 VALVULA FOR RBB / RCC	1	CENTRA		USD 89.2260
4					

Diseñador de layout: Criterios de selecc

Seleccionar clase de documento

Oferta (artículos)

Modelo layout

- Clase de oferta a un cliente e info detallada (System)
- INT_Cotizacion (Dynaflux)
- INT_Cotizacion Sin Descuento (Dynaflux)**
- Oferta de ventas (System)
- Sales Quotation (System)
- Sales Quotation_Type and Details (System)

Fijar como estándar

OK Cancelar Tratar layout

INT_Cotizacion Sin Descuento (Dynaflux)

Page 1 of 1

DYNAFLUX S.A.

Calle Jesh Nº 151 Urb. Mayorazgo - Ate
 Teléfono: +51 1 348-8187 Fax: Anx. 102
 e-mail: dynaflux@dynaflux.com.pe

COTIZACION Nro. 1000001

Empresa: MOLINO EL TRIUNFO S.A. Contacto: Jose Mendoza Tel / Fax: 99787654 Correo: jmendoza@molino.com.pe Ref. Cliente: 1000001	Fecha Cotizacion: 03/11/2010 Vendedor: Raul Chacaltana Garcia Correo: rchacaltana@dynaflux.com.pe Telefono: 996396488
--	--

Item	Cantidad	Descripción	Moneda	Precio Neto Unit.	Precio Neto Total
1	1	ALH10 NR MARCA ALBIN PUMP CODIGO 1000001	Dolares	2,211.048	2,211.05

ADJUNTO

Item	Cantidad	Descripción	Moneda	Precio Neto Unit.	Precio Neto Total
2	1	MB58PPM3162 MARCA OBL CODIGO 10000021	Dolares	1,780.72	1,780.72

ADJUNTO

Item	Cantidad	Descripción	Moneda	Precio Neto Unit.	Precio Neto Total
3	1	VALVULA FOR RBB / RCC MARCA OBL CODIGO 10000025	Dolares	89.225	89.23

Si se quiere pasar la oferta de cliente a formato PDF, se debe dar click en la opción PDF de la barra de herramientas del SAP, el cual generara al archivo PDF que puede ser guardado o enviado directamente al correo de nuestro cliente.

Oferta de ventas_20101103_174005.pdf - Adobe Reader

Archivo Edición Ver Documento Herramientas Ventana Ayuda

1 / 3 90% Buscar

DYNAFLUX S.A.

Calle Jaén N° 191 Urb. Mayorazgo - Ate
 Teléfono: +51 1 348-8187 Fax: Atx-102
 e-mail: dynaflux@dynaflux.com.pe

COTIZACION Nro. 1000001

Empresa MOLINO EL TRIUNFO S A Contacto Jose Mendoza Tel / Fax 99787654 Correo jmendoza@molino.com.pe Ref. Cliente 1000001	Fecha Cotizacion 03/11/2010 Vendedor Raul Chacaltana Garcia Correo rchacaltana@dynaflux.com.pe Telefono 996896488
---	--

Item	Cantidad	Descripción	Moneda	Precio Lista Unit.	Dcto. %	Precio Neto Unit.	Precio Neto Total
1	1	ALH10 NR MARCA ALBIN PUMP CODIGO 1000001	Dolares	3,158.64	30.00	2,211.048	2,211.05

ADJUNTO

Item	Cantidad	Descripción	Moneda	Precio Lista Unit.	Dcto. %	Precio Neto Unit.	Precio Neto Total
2	1	MB58PPM3162 MARCA OBL CODIGO 10000021	Dolares	2,225.9	20.00	1,780.72	1,780.72

3. Registro de Orden de Venta

Una vez que la oferta de venta ha sido confirmada como una venta (Orden de Compra de nuestro cliente), se deberá registrar en el SAP el registro de la Orden de Venta, para esto se deberá en primer lugar buscar la Oferta de venta que queremos que se convierta en Orden de Venta.

Para esto se abre la pantalla de la Oferta de Venta y se busca la oferta de venta solicitada (la búsqueda de la oferta de venta se puede hacer por el numero de la oferta, por cliente, por fecha y por cualquier otro campo).

Una vez que hayamos ubicado la oferta de venta, se deberá dar click en la opción 'Copiar a:' y seleccionar la opción Pedido (Orden de Venta)

Artículo	Descripción del artículo	Cantidad	Almacén	Stock Total	Precio unitario	% Descuento	Precio tras el
10000001	ALH10 NR	1	CENTRAL		USD 3,158.6400	30.00	U
10000021	MB58PPM3162	1	CENTRAL		USD 2,225.9000	20.00	U
10000025	VALVULA FOR RBB / RCC	1	CENTRAL		USD 99.1400	10.00	U
						0.00	

Proveedor	Raul Chacaltana Garcia	Total antes del descuento	USD 4,081.00
	RAÚL, CHACALTANA	Descuento	%
Cliente	Bombas Dosificadoras	Gastos adicionales	
		<input type="checkbox"/> Redondeo	
		Impuesto	
		Total del documento	

Pedido
Entrega
Factura de deudores
Factura res.
Copiar a

Una vez que se le da la opción indicada se nos abrirá la pantalla de Orden de Venta, en el cual debemos registrar los campos necesarios para el registro de la orden de Venta. Entre los datos a registrar:

- Fecha de Entrega.- Es la fecha prevista que se debe entregar los productos a nuestro cliente, la fecha prevista puede registrarse en forma de cabecera o también se puede registrar en el detalle por cada artículo.
- Orden de Compra.-Se deberá colocar el número de la Orden de Compra de nuestro cliente.
- Adjunto OC.- Se deberá enlazar la digitalización de la Orden de Compra de nuestro cliente.

Orden de venta

Cliente: C2010002621
 Nombre: MOLINO EL TRIUNFO S A
 Persona de contacto: Jose Mendoza
 # Referencia: 1000001
 Moneda SN: USD 3.000

Nº: 2010
 Estado del documento: Abierto
 Fecha de contabilización: 03/11/2010
 Fecha de entrega: 20/11/2010
 Fecha del documento: 03/11/2010

General

Solicitud: 1000001
 Orden de Compra: 1234676
 Plazo Entrega: Inmediato

Garantía: 1 año

Lugar Entrega:

Otras Condiciones: Ninguna

Adjunto 1:
 Adjunto 2:
 Adjunto 3:
 Zbo. Vendedor:
 Adjunto OC: \\Server\bt_ghr\Oferta

Clase de artículo/ser	Artículo	UM	Almacén	Cantidad	Cantidad Despachada	Stock Total	Precio unitario	% de descu
1	10000001 ALH10 NR	UND	CENTRAL	1			USD 3.158.6400	
2	10000021 MBSPPM3162	UND	CENTRAL	1			USD 2.225.9000	
3	10000025 VALVULA FOR RBB / RCC	UND	CENTRAL	1			USD 99.1400	

Vendedor: Raul Chacaltana Garcia
 Titular: RAÚL CHACALTANA

Comentarios: Bombas Dosificadoras Basado en Ofertas a clientes 1000001.

Total antes del descuento: USD 4.081,00
 Descuento: %
 Gastos adicionales:
 Redondeo
 Impuesto: USD 775,39
 Total del documento: USD 4.856,39

Reporte de Partidas Abiertas

El reporte de partidas abiertas lista todos los documentos que están pendientes de pasar al siguiente estado, por ejemplo si queremos ver todas las cotizaciones pendientes de hacerse orden de venta, te tendría que entrar a la opción: Ventas Clientes -> Informes de Ventas -> Lista de Partidas Abiertas, si queremos ver las ofertas pendientes debemos seleccionar el documento ofertas clientes.

Menú principal

rafael S.A.
 administrador

Módulos: Arrastrar y vincular | Menú de usuario

- Devolución
- Solicitud de anticipo de
- Factura de anticipo de
- Factura de clientes
- Factura exenta de pag
- Factura exenta de de
- Nota de débito de cliente
- Boleta
- Boleta exenta
- Factura de exportación
- Nota de crédito de cliente
- Factura de reserva de
- Asistente de creación
- Impresión document
- Asignación núm.folio
- Asistente de reclamo
- Informes de Ventas
- Lista de partidas abiertas
- Informe documento preliminar de documento

Moneda: Moneda local

Documentos pendientes | Ofertas a clientes

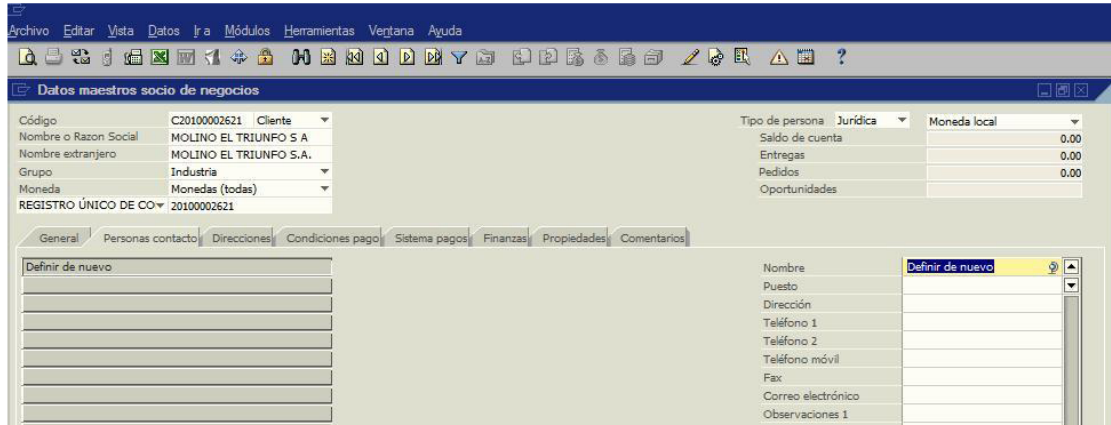
# SAP	Código de cliente	Nombre de deudor	Referencia	Fecha de vencimiento	Importe	Neto	Impuesto	Importe original	Fecha de contabiliza...
1000002	C20100152356	SERV. AGUA POTAB Y ALCANT DE LIMA - SEDAPAL	1000002	03/12/2010	SOL 12.243,00	SOL 12.243,00	SOL 0,00	SOL 12.243,00	03/11/2010
					SOL 12.243,00	SOL 12.243,00		SOL 12.243,00	

OK

De igual manera si queremos ver las Órdenes de Venta que aun no han sido despachadas, solo cambiamos el documento pendiente y seleccionamos Pedidos de clientes.

Anexo 1 (Añadir Contactos al Maestro de un cliente)

Se pueden añadir muchos contactos al cliente para ser usados en las ofertas de clientes, para poder añadir un contacto primero se tiene que buscar al cliente el cual vamos a registrar sus contactos, una vez encontrado el cliente en el maestro de Socios de negocios, se da click en la pestaña personas de contactos y se va añadiendo uno por uno los contactos.



Una vez registrado todos los datos del contacto (Nombre, Puesto, Telefono1 y correo electrónico son los datos que viajaran a la oferta de clientes) se debe dar click en el botón 'Actualizar'.

