# Unidad Temática 1 – Trabajo final de unidad

## Parte 1

La empresa analizada se dedica a la implementación de un software de gestión (ERP) ya desarrollado, la implementación implica conocer el modelo de negocio y los distintos flujos de trabajo que hay. En el caso del integrante del grupo que conoce la empresa, implementa “SAP Business One”, un ERP para PyMEs, existe otra versión de SAP para empresas de mayor porte.

### Implementación del ERP

Primero, un consultor, hace un acercamiento inicial donde el cliente cuenta en una reunión el día a día de la empresa como si fuera un cuento. Luego se le entrega un documento llamado “blueprint” donde según cada módulo del sistema (compras, ventas, artículos, almacenes, servicios, etc.) se responden ciertas preguntas. Y acá se baja a mayor detalle los procesos de la empresa, mientras más detallado, más claro y organizado va a ser todo el proyecto, luego se establecen reuniones periódicas con cada área para ir conociendo los distintos flujos y como adaptar el sistema, y por último se realizan capacitaciones previo a la salida en productivo.

### Ofrecer otros productos o integraciones

Luego de conocer el negocio del cliente y su funcionamiento, y las distintas herramientas/aplicaciones que actualmente usan, la empresa ofrece desarrollos ya armados como puede ser integración con factura electrónica, carga automática del tipo de cambio, integraciones con aplicaciones que otros clientes ya tienen como puede ser por ejemplo: fenicio, softrestaurant y otras. Si además de estas, precisa algún otro desarrollo de integración, el equipo comercial o el supervisor de los desarrolladores toma los requerimientos y lo asigna a un desarrollador.

### Herramientas de elicitación utilizadas

* Interviewing
* Business use case workshops
* Apprenticing

## Parte 2

En el caso de la implementación, a la vista no se ven problemas dado que es un proceso iterativo, con reuniones constantes con el cliente, el consultor pasa casi que a formar parte de la empresa para poder entender y ver todos los procedimientos, y documenta desde un principio (validado por el cliente con el blueprint) los requerimientos por modulo.

Uno de los problemas principales que tienen es en la toma de requerimientos a la hora de desarrollar nuevas integraciones, tienen un equipo de desarrollo chico, muchas integraciones a realizar, porque la mayoría de los clientes ya vienen funcionando y utilizan varias aplicaciones “extra” y lo que se busca con SAP es centralizar todo en un solo lugar (además que el comercial suele vender todo lo que pueda confiando en el equipo de desarrollo), entonces tienen poco tiempo para participar en la toma de requerimientos, por lo que quien se reúne con ellos es el supervisor (quien también desarrolla) y luego transmite lo que él entendió en una reunión con la persona designada, luego esa persona tiene la libertad de volver a reunirse o ponerse a programar, teniendo en cuenta que suele tener plazos de entrega cortos (previo a la salida en productivo del ERP, con un tiempo de anticipación para hacer testing).

A mejorar

El desarrollador sea quien se reúna en primera instancia con el cliente (junto con el supervisor de ser necesario) y documente toda la reunión, y también podrían implementar “Apprenticing” como hace el consultor para poder empatizar con el usuario final y entender bien el procedimiento. Y para corregir el tema de los plazos, que los tiempos de desarrollo sean tenidos en cuenta para la fecha estipulada de salida en productivo, de esta forma el desarrollador podría tomar correctamente los requerimientos para evitar cambios luego de la salida en productivo.