Manual Técnico:

Promociones – FP12

**FÁBRICA DE SOFTWARE – CONSENSUS MANIZALES**

1. **INTRODUCCION**

El objetivo del presente documento es dar una visión global de la solución para automatizar el proceso Intercompany (IC) de Montachem que involucra procesos en Salesforce y en SAP Business One.

Este proceso intercompany abarca flujos de órdenes de venta y órdenes de compra entre las compañías MII, MCC, MIBV, MIUK, NAPTHEC, MITF, MISA (y futuras compañías que se puedan implementar), así como las integraciones con Salesforce y Cargowise.

Es importante aclarar que este documento no es una especificación de detalles de requerimiento, solo brinda una visión global del proyecto y describirá las funcionalidades teóricas de cada punto de desarrollo, el detalle individual de requerimiento se realizará una vez aprobada la propuesta comercial por el cliente.

* 1. **Módulos de SAP BUSINESS ONE Relacionados**
* Ventas
* Compras
  1. **Ciclo de vida de desarrollo de la funcionalidad**
  2. **Supuestos y restricciones**

Supuesto 1: Se utilizará la plataforma BPA con la que ya cuenta Montachem para el diseño y solución del requerimiento.

Restricción 1: El desarrollo se realizará para la versión de SAP 10 y base de datos SQL Server.

Restricción 2: El desarrollo aplica para las compañías MII, MCC, MIBV, MIUK, MISA, MITF, NAPTECH; sin embargo, debe ser escalable a futuro si se incluyen nuevas compañías.

* 1. **Riesgos**
* La mala definición en los procesos funcionales.
* Los errores de comunicación entre las interfaces de integración.
* No lograr la estandarización de la información en el sistema.
* Errores conceptuales en la definición de los requerimientos.
  1. **Entregables de CONSENSUS SAP**

Entregable 1: Tareas (flujos de trabajo) en BPA

Entregable 2: Ajustes en la integración con Salesforce (tanto en el modelo de PHP como en el de microservicios)

Entregable 3: Formatos y registros

* + Acta de cierre de proyecto
  1. **Entregables y compromisos del cliente**
* Credenciales para acceder al ambiente de pruebas y producción

Es importante aclarar que sin la entrega de estos pendientes no se puede iniciar el desarrollo.

1. **REQUERIMIENTOS +111||||**
2. **AA**

**3.1 Contexto**

Montachem cuenta con compañías que realizan la venta final a sus clientes (**compañías venta final**) y compañías encargadas de gestionar el inventario físico de sus productos y realizar los despachos de los pedidos (**compañías sourcing**).

Cuando una compañía de venta monta un pedido en Salesforce, éste se sincroniza hacia SAP Business One como una orden de venta al cliente final.

Actualmente, el personal de la compañía realiza de forma manual el proceso de intercompany, esto es:

* Crear una **orden de compra** (PO) en la compañía de venta a nombre de la **compañía sourcing**
* Crear una **orden de venta** (SO) en la compañía sourcing a nombre de la **compañía de venta**.

Este proceso manual es el que se desea automatizar mediante flujos de trabajo en BPA.

**3.2 Detalles del proceso**

**3.2.1 Compañías involucradas y roles**

Las compañías que hacen parte del proceso, en la actualidad son:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| MII  (EE.UU.) | MCC (Canadá) | MIBV  (Países Bajos) | MIUK  (Reino Unido) | NAPTHEC (Netherlands) | MITF (Dubai) | MISA (Colombia) |

Cabe resaltar que a futuro es posible que se involucren nuevas compañías.

Los roles de las compañías son:

* Sourcing: MII (EE.UU.) y MCC (Canadá) \*Dubai puede hacer sourcing\*
* Venta Final: MIBV (Países Bajos), MIUK (Reino Unido), NAPTHEC, (Netherlands), MITF(Dubai)

**3.2.2 Escenarios de venta IC**

Los escenarios de intercompany se listan a continuación:

* MCC vende a MII, y MII vende al cliente final.
* MCC vende a MIBV, y MIBV vende al cliente final.
* MCC vende a MIUK, y MIUK vende al cliente final.
* MII vende a MIBV, y MIBV vende al cliente final.
* MII vende a MIUK, y MIUK vende al cliente final.
* MII vende a MISA, y MISA vende al cliente final.
* MII vende a MITF, y MITF vende al cliente final.
* MII vende a NAPTHEC, y NAPTHEC vende al cliente final.
* MII puede vender a MCC, etc.
* MITF puede ser sourcing y vnder a MII, MIUK, MIBV, NAPTHEC

Diagrama

El contenido generado por IA puede ser incorrecto.

**3.2.3 Ajustes y desarrollo a realizar**

Integración Salesforce

Desde Salesforce se agregarán los siguientes campos de usuario a las órdenes de venta:

**Intercompany Order**: indica si la orden es intercompany.

**Sourcing company**: define cual es la compañía que realizará el abastecimiento de los productos (MII, MCC, etc.).

**Intecompany price**: Campo a nivel de línea donde se almacena el precio que debe ir en la PO y la Sales Order que se crearán automáticamente por cada línea de producto.

Una vez aprobada la orden en Salesforce, la información relacionada en los campos **intercompany order** y **sourcing company** se enviará a SAP Business One a través de la integración existente (modelo PHP y microservicios). En SAP, estos valores se almacenarán en campos de usuario definidos en la Sales Order (SO):

• U\_IntercompanyOrder: Campo de tipo checkbox con los valores Y/N.

• U\_SourcingComp: Campo que almacenará la compañía seleccionada de sourcing, basada en una tabla de valores válidos llamada U\_DB\_Intercom. Esta tabla contendrá los siguientes campos:

o Code: Nombre de la base de datos de la compañía.

o Name: Nombre de la compañía.

o U\_CardCode: Código de socio de negocio (MII o MCC).

o U\_CardType: Tipo de socio de negocio (Cliente o Proveedor).

• U\_IntercomPrice: Campo de tipo numérico que almacenara el precio Intercompany.

Estos campos permitirán que SAP Business One gestione de manera precisa el proceso intercompany, integrando los datos de Salesforce.

Flujos de trabajo en BPA

Una vez que se crea la Sales Order (SO) en SAP Business One, el sistema BPA debe activarse. Si la orden está marcada como intercompany, se ejecutará un flujo de trabajo que:

1. Crea automáticamente una Purchase Order (PO) en la compañía que emitió la orden de venta (compañía de venta).
2. Crea automáticamente una Sales Order (SO) en la compañía de sourcing (MII o MCC) seleccionada.

Este flujo permitirá que el proceso intercompany se gestione de manera automática, eliminando la necesidad de crear manualmente estos documentos en SAP.

Para la creación de la Purchase Order (PO) en la compañía emisora de la SO, se debe tener en cuenta:

* Se deben extraer los campos requeridos para la PO, incluyendo fechas, artículos, cantidades y el número de referencia de la SO.
* El número de la Sales Order se almacenará en el campo (no) NumAtCard (Número de Referencia del Cliente) y, adicionalmente, en el campo de usuario U\_IntercomSODocNum para garantizar la consistencia del proceso.
* El valor almacenado en la Sales Order de cliente final en el campo U\_IntercomPrice se almacenará en el campo Price de la PO.

Para la creación de la Sales Order en la compañía de sourcing, se considera:

* Establecer una conexión con la base de datos de la compañía de sourcing (MII o MCC), utilizando la tabla U\_DB\_Intercom para obtener el CardCode de la compañía.
* Generra una Sales Order en la compañía de sourcing con la información de la SO original, asignando el número de la PO de la compañía emisora en el campo NumAtCard y el número de referencia intercompany en el campo U\_IntercomPODocNum.
* Se marca el campo Intercompany como Y.
* El valor almacenado en la Sales Order de cliente final en el campo U\_IntercomPrice se almacenará en el campo Price de la PO.

Este flujo de trabajo permitirá la creación automática de los documentos requeridos para gestionar las transacciones intercompany en SAP Business One, utilizando la información proporcionada por Salesforce.

\*\*\*voy acá\*\*\*

1. **REQUERIMIENTOS NO FUNCIONALES**

NA

1. **ELEMENTOS FUERA DEL ALCANCE DE ESTE DESARROLLO**

|  |  |
| --- | --- |
| **POR PARTE DE CONSENSUS S.A.S** | |
|  |  |
| Gerente del Proyecto | Consultor Líder de Proyecto |
|  |  |
|  | |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

1. **CONTROL DE CAMBIOS**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Fecha** | **Tipo** | **Descripción** | **Solicitante** | **Duración (días)** | **Estado** | **Versión** |
| 1 | 17/02/2025 | Inicial | Levantamiento inicial | Hector Lopez |  | Entregado a cliente | 1.0 |

***Tipo:****Inicial (solo aplica para los cambios incluidos en el documento antes de la firma del cliente)/Corrección/Adicional;*

***Estado****: En estudio/Aprobado/Realizado/Entregado al Cliente*