



UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR
DECANATO DE ESTUDIOS PROFESIONALES
COORDINACIÓN DE INGENIERÍA DE LA COMPUTACIÓN

**CONFIGURACIÓN DE SAP ERP PARA UN MODELO DE INDUSTRIA DE
CONSUMO MASIVO (CPG)**

Por:
JULIO DE ABREU MOLINA

Realizado con la asesoría de:
KENYER DOMINGUEZ

PASANTÍA LARGA
Presentado ante la Ilustre Universidad Simón Bolívar
como requisito parcial para optar al título de
Ingeniero en Computación

Sartenejas, Septiembre del 2013



UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR
DECANATO DE ESTUDIOS PROFESIONALES
COORDINACIÓN DE INGENIERÍA DE LA COMPUTACIÓN

ACTA FINAL PASANTÍA LARGA

**CONFIGURACIÓN DE SAP ERP PARA UN MODELO DE INDUSTRIA DE
CONSUMO MASIVO (CPG)**

Presentado por:
JULIO DE ABREU MOLINA

Esta Pasantía Larga ha sido aprobado por el siguiente jurado examinador:

KENYER DOMINGUEZ

PROFESOR 2

ANA CECILIA GARCIA REVERÓN

Sartenejas, FECHA (dd/mm/aa)

Resumen

AQUÍ VA EL CONTENIDO DEL RESUMEN.

Como parte de este sistema, se planteó la evaluación de un método de detección de ataques de denegación de servicio mediante la estimación del parametro de Hurst utilizando el mecanismo de ventanas deslizantes. Los métodos se incorporaron en una herramienta de línea de comando versátil capaz de obtener series de tiempo apartir de una traza de datos tomados de la red y de graficar las estimaciones del parámetro de Hurst. La herramienta fue evaluada mediante el uso del algoritmo de Paxson con respecto a su precisión y con trazas de los escenarios de ataques de denegación de servicio producidas en el laboratorio Lincoln del *Massachusetts Institute of Technology*, durante la evaluación dirigida por la *Defense Advanced Research Projects Agency*, con respecto a su capacidad de detección de ataques. Los resultados muestran que el método de detección se puede implementar para su uso en tiempo real y se puede mejorar con respecto a la detección de ataques.

A mis padres...

Agradecimientos

A Dios primeramente porque sin él no hubiese llegado a donde me encuentro ahora, por haberme permitido estudiar en la USB, por el milagro que me concedió al haber logrado algo que era prácticamente imposible para la mente humana: que la Universidad me haya dejado no sólo hacer el cambio de carrera, sino además escoger la carrera de mi elección en tan sólo los 6 meses.

A mis padres primero por darme el regalo de la vida. Segundo, porque me han dado todo su amor incondicional, y por hacerme un hombre de bien, por apoyarme en todo lo que hago, y por siempre creer en mí, en que podía llegar hasta este punto.

A mis hermanas Julianna y Juliet,

A mi tutor académico, el Profesor Kenyer Dominguez,

A mis amigos de la Universidad: Fabiana, Krisvely, Alejandro,

A mi tutora industrial, la Ing. Ana Cecilia García, por brindarme la oportunidad de desarrollar mis capacidades dentro de la empresa, por todo el apoyo que me ha dado a lo largo de estos meses.

A mis compañeros de pasantía en IBM: Juan Carlos, Estefanía, Elizabeth y Alejandro, por todo lo que hemos podido compartir durante estos meses, por brindarme su valiosa amistad, por ayudarme y brindarme su apoyo en todo momento. Juan y Elizabeth, gracias por el apoyo que me brindaron los primeros meses, ya que fueron para adaptarme a esta nueva etapa. Alejandro, por hacerme reír en las mañanas con tus ocurrencias. Estefania, gracias por convertirme en una gran amiga y un gran apoyo.

A una persona muy especial e importante para mi vida. Alguien con quien he podido compartir las victorias obtenidas a lo largo de este camino, pero también las derrotas. A mi mejor amigo, mi otro compañero de pasantías y hermano menor, Roberto Omaña. Te agradezco por tu valiosa amistad, por apoyarme en todo momento, por aconsejarme cuando lo he necesitado. Quiero que sepas, que aunque nuestras vidas tomen rumbos distintos, siempre contarás conmigo, y en mí tendrás a un hermano.

Índice general

Índice general	VIII
Índice de cuadros	XII
Índice de figuras	XIII
Introducción	1
1. Entorno Empresarial	5
1.1. Descripción General	5
1.2. Misión	6
1.3. Visión	6
1.4. Estructura Organizacional	6
1.5. Ubicación del Pasante	6
2. Marco teórico	8
2.1. Sistemas de Información ERP	8
2.1.1. Definiciones	8
2.2. SAP	9
2.2.1. Definición	9
2.2.2. Características de SAP R/3	10
2.2.3. Adaptación del Software a las Empresas	12
2.2.4. Módulos de SAP R/3	12
2.3. Módulo de Ventas y Distribución (SD)	13
2.3.1. Herramientas Principales	14
2.3.1.1. Manejo de Precios e Impuestos	14
2.3.1.2. Chequeo de Disponibilidad	14

2.3.1.3.	Manejo de Crédito	14
2.3.1.4.	Facturación	14
2.3.1.5.	Determinación del Material	14
2.3.1.6.	Determinación de Cuentas	14
2.3.1.7.	Procesamiento de Textos	15
2.3.2.	Clasificación de los Datos en el Módulo SD	15
2.3.3.	Proceso de Ventas utilizando el Módulo SD	15
2.3.4.	Relación existente entre el Módulo SD y otros Módulos	19
2.4.	Lenguaje de Programación ABAP/4	19
2.4.1.	Estructura de un programa ABAP/4	20
2.4.2.	Includes en ABAP/4	21
2.4.3.	Herramientas provistas por ABAP/4	21
2.4.3.1.	Smartforms	22
2.4.4.	Sesión de Batch Input (Carga Masiva de Datos)	22
3.	Marco Metodológico	24
3.1.	Descripción de la metodología	24
3.2.	Características Principales	25
3.3.	Fases de la metodología ASAP	25
3.3.1.	Fase 1: Preparación del Proyecto	25
3.3.2.	Fase 2: Business Blueprint	27
3.3.3.	Fase 3: Realización	29
3.3.4.	Fase 4: Preparación Final	30
3.4.	Aplicación para el Proyecto de Pasantía	32
4.	Desarrollo	33
4.1.	Fase 1: Preparación Previa	33
4.2.	Fase 2: Business Blueprint	34
4.2.1.	Identificación del proceso de Master Data (Datos Maestros)	35
4.2.2.	Identificación del proceso de Sales (Pedidos de Ventas)	37
4.2.3.	Identificación del proceso de Shipping and Transportation (Embarque y Transporte)	38
4.2.4.	Identificación del proceso de Billing (Facturación)	39
4.3.	Fase 3: Realización (Construcción y Pruebas)	39

4.3.1.	Configuración Base del Módulo de Ventas y Distribución para SSA Beverage	40
4.3.1.1.	Configuración de la parte organizativa de la Empresa	40
4.3.2.	Elaboración de las Facturas Legales	41
4.3.3.	Elaboración del programa de Carga Masiva de Datos para el Maestro de Clientes	41
4.4.	Fase 4: Presentación y Resultados Finales	43
5.	Conclusiones y recomendaciones	44
	Bibliografía	47
A.	Información Adicional de SAP R/3	48
A.0.1.	Estructura de una Empresa en el Módulo SD de SAP	48
A.0.1.1.	Organización de Venta	49
A.0.1.2.	Canal de Distribución	49
A.0.1.3.	Sector	49
A.0.1.4.	Área de Ventas	50
A.0.1.5.	Oficina de Ventas	50
A.0.1.6.	Puestos de Expedición	50
A.0.1.7.	Puestos de Carga	50
A.1.	Componentes de un Programa en ABAP/4	50
A.2.	Componentes de un Smartform	52
A.2.0.8.	Constructor de Formularios Inteligentes (Smart Form Builder)	52
A.2.0.9.	Template de impresión para el Smartform (Smart Form Print Form Template	53
A.2.0.10.	Módulo de Funciones del Smart Form (Smart Form Function Module)	53
A.2.0.11.	Programa de Impresión de Smart Forms (Smart Form Print Program)	54
A.3.	Etapas pertenecientes a la Fase de la Realización de ASAP	54
A.3.0.12.	Simulación	54
A.3.0.13.	Validación	54
A.3.0.14.	Unión y Pruebas de Integración	55
A.3.0.15.	Conversión y Carga de los Datos	56

A.3.0.16. Interfaces, Ampliaciones y Reportes	58
A.4. Figuras Adicionales de SAP	59
A.5. Imágenes Adicionales de ABAP/4	60
A.6. Imágenes Adicionales de la Metodología ASAP	62
B. Configuraciones Realizadas en el Proyecto	63
B.1. Configuración de la Estructura de SSA Beverage	63
B.2. Ciclo de Ventas presentado en la Última Fase del Desarrollo	68
C. Desarrollos realizados en ABAP/4	71
C.1. Programa de Carga Masiva de Datos del Maestro de Clientes	72
C.2. Creación del Formulario de la Factura Legal	75
C.3. Creación de <i>Xtdata</i>	76

Índice de cuadros

B.1. Configuraciones realizadas para establecer la relación entre las distintas unidades componentes de la estructura de SSA Beverage	63
B.2. Proceso de Pedido de Venta presentado	69
B.3. Proceso de Entrega presentado	70
B.4. Proceso de Facturación presentado	70

Índice de figuras

A.1. Proceso de Ventas y Distribución en SAP	59
A.2. Clasificación de los datos en el Módulo SD	59
A.3. Pantalla Inicial de la transacción SMARTFORMS	60
A.4. Smart Form Builder	61
A.5. Proceso de Batch Input ejecutado en SAP	62
A.6. Mapa de Rutas usado en ASAP	62
B.1. Estructura de SSA Beverage resultante de la Fase del Blueprint	64
B.2. Estructura de SSA Beverage resultante de la Fase del Blueprint - Parte 2 . .	64
B.3. Organizaciones de Ventas	64
B.4. Canales de Distribución	65
B.5. Sectores	65
B.6. Áreas de Ventas	65
B.7. Oficinas de Ventas	66
B.8. Parte de los Puestos de Carga definidos para el Módulo SD	66
B.9. Asignación de las Organizaciones de Ventas a los Canales de Distribución . .	66
B.10. Asignación de las Organizaciones de Ventas a los Sectores	67
B.11. Parte de la asignación de las Oficinas de Ventas a las Áreas de Ventas	67
B.12. Parte de la asignación de las Organizaciones de Ventas y Canales de Distri- bución a los Centros de Distribución	68
B.13. Parte de la asignación de los Puestos de Expedición a los Centros de Distribución	69
C.1. Selection Screen para el Programa de Carga Masiva realizado	72
C.2. Grabación realizada para la Carga Masiva	73
C.3. Ejemplo de Factura creada para el módulo SD	75

Introducción

A mediados del Siglo XX, cuando ocurre el “Boom” de los sistemas de información, muchas empresas veían en ellos otra manera de realizar sus actividades diarias, de forma más automatizada. Más aún, con la creación de los Sistemas ERP, las empresas de bebidas de consumo masivo (las cuales son objetos de estudio en el presente trabajo) han podido automatizar sus procesos de producción, como por ejemplo: El manejo de los materiales, la calidad de los mismos, el proceso de ventas, el manejo de las finanzas, etc. El problema que se presentaba era la limitante que existía en estos sistemas a la hora de migrar datos desde los sistemas legales ya existentes a estos nuevos sistemas.

Adicionalmente, otro problema que se presentaba era la integración del trabajo de las distintas áreas de estas empresas. Por ejemplo, el manejo de las ventas con el área de finanzas. Cuando esta empresa de consumo de bebidas realizaba una venta de refrescos o jugos por ejemplo, dicha venta se veía reflejada en el sistema de ventas, pero había que hacer el registro en el sistema financiero para que quedara registrado en el libro contable, y así llevar una consistencia. Esto implicaba un doble trabajo, dado que no existe una integración entre ambos sistemas. Otro ejemplo interesante es el sistema de ventas de dicha empresa con el sistema de manejo de materiales, ya que al registrar una venta de un producto, hay que realizar la actualización del mismo en el otro sistema, esto es para que quede reflejado la cantidad de dicho producto disponible para su venta.

Otro problema era los costos que debía mantener las empresas con estos sistemas, ya que existen pocas versiones en software libre. La gran mayoría son privativos, y muchos de éstos son costosos.

Es por esta razón que se decidió utilizar el software **SAP R/3** provisto por **IBM de Venezuela**, para configurar el módulo de Ventas y Distribución (SD) para una empresa de bebidas de consumo masivo, que estará fuertemente integrado con las otras áreas que dicha empresa maneja.

En este documento se plasma la manera en como se realizó el proceso de análisis y la configuración sucesiva del Módulo de Ventas y Distribución de SAP. En primera instancia, se presenta la Introducción, la cual abarca el Planteamiento del Problema, el Objetivo General y los Objetivos Específicos. Posteriormente, en el Capítulo 1 se muestra el entorno empresarial donde dicho proyecto tuvo a lugar. En el Capítulo 2 se presentan los fundamentos teóricos en los cuales fue basada la solución presentada; en el Capítulo 3 se muestra la metodología a seguir para la configuración del módulo; en el Capítulo 4 detalla como fue el proceso de la configuración del módulo en cada una de sus fases. Para finalizar, se presentan las conclusiones y algunas recomendaciones a seguir en un futuro.

Justificación

Este proyecto es realizado para que en un futuro pueda servir como un sistema demostrativo para aquellas empresas de bebidas de consumo masivo que soliciten servicios de consultoría a IBM. Esto es, porque SAP es un sistema integrado por distintos módulos, con los cuales ésta puede llevar un mejor control de sus procesos. Además, el sistema es configurable, lo que implica que se puede adaptar a las necesidades de dicha empresa, algo que no es muy común dentro de este grupo de sistemas. Adicionalmente, ya no será necesario gastar dinero en múltiples sistemas, cuando uno ya cubre las necesidades de cada uno.

Planteamiento del Problema

Actualmente las empresas de consumo masivo afrontan la problemática de no contar con sistemas que apoyen la gestión, automatización y estandarización de los procesos del área de ventas y que se cuente con información para el análisis y toma de decisiones. Esto es, porque existen muchos sistemas de ventas en el mercado, tanto privativos como libres. La situación que se presenta es que dichos sistemas por sí solos no pueden ser integrados con las otras áreas que componen la compañía, lo que dificulta el manejo de la misma.

Con base a esta situación se plantea en este proyecto la configuración de la solución de Ventas y Distribución para un modelo de industria de consumo masivo basándose en las mejores prácticas de los procesos comerciales y de la industria, mediante la configuración del sistema empresarial SAP en su funcionalidad SD (Sales and Distribution o Ventas y Distribución como se le conoce en castellano) empleando la metodología Ascendant SAP y la base de conocimientos de IBM.

Objetivo General

El objetivo principal del proyecto es la de la implementación de una solución *SAP SD* en una empresa de bebidas de consumo masivo *SSA CPG* para gestionar los procedimientos comerciales.

Objetivos Específicos

Los objetivos específicos planteados en este proyecto son los que se listan a continuación:

1. Adquirir los conocimientos de la Metodología Ascendant SAP y el funcionamiento del Sistema SAP en la funcionalidad Ventas y Distribución (SD).
2. Analizar los procesos de Ventas y Distribución con las funcionalidades SAP que los soportan. Adquirir los conocimientos generales del negocio, procesos y visión global de la solución SAP a implantar.
3. Configurar los campos del sistema a implantar para el módulo SD acorde a las necesidades del cliente, hacer los desarrollos necesarios y probar las funcionalidades SAP ERP SD que soportan los procesos comerciales.
4. Preparar los datos y el sistema, realizar la demostración y documentar los resultados correspondientes al módulo SD, para comprobar el funcionamiento y configuración del módulo de manera individual y en relación con otros módulos implicados del sistema.

Capítulo 1

Entorno Empresarial

Este capítulo tiene como propósito dar a conocer la empresa **IBM de Venezuela**, lugar donde el proyecto fue realizado. Se muestra de forma breve una descripción general de la empresa, su misión y visión, su estructura organizacional y finalmente la ubicación del pasante dentro de la misma.

1.1. Descripción General

International Business Machines (IBM) es una corporación americana con sede principal en Armonk, New York, USA. Esta corporación a lo largo de los años se ha encargado de ofrecer soluciones inteligentes a sus clientes.

IBM de Venezuela es una empresa perteneciente a **IBM Corporation**, con sede en Caracas. Esta empresa fue fundada en 1938, con la creación de **C.A Watson de Máquinas Comerciales**. Entre los servicios que ofrece, se pueden mencionar los siguientes:

- Software: Dentro de los productos que ofrece, se encuentran: Rational, IBM Websphere, Lotus, etc.

- Hardware
- Consultoría: A través del Departamento de **Business Global Services (GBS)**, IBM ofrece servicios de consultoría a las distintas empresas ofreciéndoles **SAP** como producto para manejar toda la parte funcional de las mismas.

1.2. Misión

“Ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus metas de negocio proveyéndoles servicios y soluciones innovadoras”

1.3. Visión

“Ser la compañía elegida por nuestra innovación, soluciones, productos y servicios. Ser reconocida por la calidad humana y profesional de nuestra gente y por nuestra contribución a la comunidad”

1.4. Estructura Organizacional

IBM de Venezuela posee una estructura matricial dentro de su organización, la cual no está disponible para ser mostrada.

1.5. Ubicación del Pasante

Durante el desarrollo del proyecto, el pasante ocupó el cargo de **Consultor SAP Junior SD & ABAP**, perteneciendo al Departamento de **Global Business Services (GBS)**. Su

jefe inmediato fue su Tutora Industrial y Gerente del Departamento, la Ing. Ana Cecilia García Reverón.

Capítulo 2

Marco teórico

Los conceptos claves acerca de lo que es un sistema ERP, SAP, ABAP son los que se presentan en este capítulo.

La sección 2.1 presenta las nociones básicas acerca de en qué consiste un Sistema de Información ERP. La sección 2.2 describe un poco lo que es SAP: sus características principales, una breve historia. Por otro lado, la sección 2.4 explica en que consiste el lenguaje de programación ABAP, sus principales características.

2.1. Sistemas de Información ERP

Para entender en qué consisten los Sistemas de Información ERP, para ello habrá que definir dos conceptos fundamentales: Sistema de Información, y más aún, Sistemas ERP.

2.1.1. Definiciones

Definición 1. Un Sistema de Información es un conjunto de componentes capaces de interactuar mutuamente con el objetivo de brindar apoyo a las actividades de una empresa o

negocio.

Definición 2. Un ERP (Sistema de Planificación de Recursos Empresariales, ó como se le conoce en Inglés: **Enterprise Resource Planning**), es un sistema que tiene la capacidad de la automatización e integración de todos los módulos de un área de negocio. En otras palabras, es capaz de manejar todas las áreas relacionadas con una empresa de forma automatizada e integrada.

Una característica fundamental de este tipo de sistemas es que está basado en módulos. Como consecuencia de ello, el mismo está compuesto por un conjunto de softwares o módulos.

Para poder tener acceso a los datos que están relacionados con cada módulo es necesario tener una Base de Datos centralizada, la cual almacena dicha información.

2.2. SAP

En esta sección se ofrece un panorama general acerca de SAP, qué es, cuáles son sus características principales y cuáles son los módulos que lo integra.

2.2.1. Definición

SAP AG es una empresa de la rama de la Computación que fue fundada por 4 ingenieros que pertenecieron a IBM (**International Business Machines**), en la ciudad de Walldorf, Alemania, en el año de 1972. Por su origen alemán, las siglas SAP son un acrónimo de: *Systeme, Anwendungen Produkte in der Datenverarbeitung*, que traducido al castellano significa: **Sistemas, Aplicaciones y Productos en Procesamiento de Datos**.

El Software principal desarrollado por esta empresa es **SAP R/3** y el cual se encuentra disponible en 28 idiomas. Éste software es personalizable, utiliza la arquitectura cliente-servidor, es decir, que el cliente envía solicitudes al servidor y éste a su vez envía una respuesta al cliente. Éste software fue hecho en el lenguaje de programación **ABAP/4**.

2.2.2. Características de SAP R/3

De acuerdo al autor de [Kha02], las características del software **SAP R/3** se pueden dividir en diferentes categorías, las cuales se mencionan a continuación:

Características Generales

- Es un software altamente integrado y multifuncional, lo que trae como consecuencia que exista una estrecha relación entre las funciones del mismo.
- Es una aplicación que trabaja en tiempo real. En otras palabras, las actualizaciones de los datos son efectuadas a través de una conexión, y en ese mismo instante.

Características de Negocio

- Este software contiene todas las funcionalidades necesarias para poder llevar a cabo el manejo de un negocio entero. Éste incorpora una aplicación llamada *Best Industry Practices*, que traducido al español quiere decir: *Mejores Practicas de la Industria*, y éste último es adecuado para una amplia gama de industrias y organizaciones.
- Este programa es capaz de soportar todos los procesos de negocio de la empresa.

Características de Flexibilidad

- Este software es altamente configurable. En otras palabras, se puede adaptar a las necesidades de la empresa que lo utilice y a sus requerimientos. Para ello, se pueden

realizar cambios que, dependiendo del número de factores que participen, éstos tendrán su grado de complejidad.

- Es capaz de dar apoyo a empresas que poseen subsidiarias en distintas partes del mundo.
- Este software es muy utilizado a nivel mundial, dado que está disponible en 28 idiomas, y a que posee la capacidad de adaptarse a la moneda, leyes y regulaciones, impuestos para un cierto país, etc.

Características Técnicas

- Este software tiene la capacidad de ser portable, dado que es multiplataforma, es decir, soporta cualquier sistema operativo, manejador de Base de Datos, etc.
- Posee un número mínimo de redundancia, lo que favorece a la consistencia de los datos almacenados. Adicionalmente, posee un manejador de alta seguridad de los datos, y puede manejar etructuras de datos complejas.

Otras Características

- Tiene la capacidad de manejar la misma información en cada módulo.
- Posee una única manera de ingreso al sistema. Éste es a través del *SAP GUI*.
- Tiene la capacidad de ser escalable, es decir, que está preparado para manejar el continuo crecimiento del trabajo sin disminuir la calidad.
- Tiene una interfaz gráfica amigable.

2.2.3. Adaptación del Software a las Empresas

Para poder realizar la adaptación de SAP a las necesidades de una empresa en particular, están un conjunto de herramientas y utilidades destinado a ello. Para esto, se requiere de un conjunto de consultores, un equipo de proyecto y personal de Tecnología de la Información (IT), quienes serán los encargados de efectuar dicha adaptación.

Este proceso se puede realizar a través de dos métodos, los cuales se listan a continuación:

- **Cambios en la Configuración:** Aquí son modificadas las tablas relacionadas con los distintos módulos para poder realizar la adaptación.
- **Programación en el Lenguaje ABAP/4:** Esto implica modificar programas ya existentes en **SAP R/3** o crear programas nuevos.

2.2.4. Módulos de SAP R/3

Debido a que SAP es un ERP, luego, SAP está dividido en diferentes módulos, con el fin de poder abarcar cada área de una empresa. Estos módulos son los que se listan a continuación:

1. Asset Management (Manejo de Aplicaciones - AM)
2. Financials (Finanzas - FI)
3. Controlling (Control - CO)
4. Human Resources (Recursos Humanos - HR)
5. Plant Maintenance (Mantenimiento de Planta - PM)
6. Production Planning (Planificación de la Producción - PP)

7. Project System (Sistema de Proyectos - PS)
8. Quality Management (Manejo de Calidad -QM)
9. Sales and Distribution (Ventas y Distribución - SD)
10. Materials Management (Manejo de Materiales - MM)
11. Services Management (Manejo de Servicios - SM)
12. Industry Specific Solutions (Soluciones Específicas para la Industria - IS)
13. Business Workflow (Flujo de trabajo del Negocio - WF)
14. Basis (Incluye el lenguaje de programación **ABAP 4** - BC).

2.3. Módulo de Ventas y Distribución (SD)

El **Módulo de Ventas y Distribución** (Sales and Distribution como es conocido en inglés) es un sub-sistema perteneciente a SAP, el cual se encarga de prestar apoyo a las distintas empresas en el área de las Ventas y distribución de productos y/o servicios.

Este módulo ayuda a las compañías a establecer un precio para sus productos, chequear órdenes de ventas que se mantienen abiertas, a tomar previsiones para necesidades futuras, etc. Adicionalmente, ayuda a dar mayor control a las actividades relacionadas con el área de ventas: desde el momento en que ocurre un pedido de algún(algunos) producto(s) y/o servicio(s) hasta su posterior entrega.

2.3.1. Herramientas Principales

2.3.1.1. Manejo de Precios e Impuestos

A través de esta herramienta, el módulo puede evaluar los precios que son colocados a los productos o servicios de acuerdo a unas condiciones establecidas previamente.

2.3.1.2. Chequeo de Disponibilidad

Con esta herramienta, el módulo puede evaluar la disponibilidad de un producto para un almacén especificado.

2.3.1.3. Manejo de Crédito

Con esta herramienta es posible establecer límites de crédito para un cliente durante el proceso de ventas en el cual se encuentra envuelto.

2.3.1.4. Facturación

Una vez que una Orden de Ventas es creada, se utiliza esta herramienta para crear la(s) factura(s) asociadas.

2.3.1.5. Determinación del Material

Con esta herramienta es posible determinar un material específico de acuerdo a unas condiciones especificadas.

2.3.1.6. Determinación de Cuentas

Ayuda a obtener ciertos detalles de los clientes basándose en unas condiciones específicas.

2.3.1.7. Procesamiento de Textos

Con esta herramienta se hace posible el manejo de textos entre los distintos documentos que se obtienen del proceso de ventas.

2.3.2. Clasificación de los Datos en el Módulo SD

De acuerdo al autor de [Inc11], la data almacenada dentro del Módulo se puede clasificar como se muestra en la figura A.2 donde se muestra la siguiente clasificación:

Datos Maestros

Los Datos Maestros dentro del Módulo SD están compuestos por:

- Datos de Compañías
- Datos Maestros de Clientes

Cada una de estas entidades contienen a su vez atributos, jerarquías y tablas.

2.3.3. Proceso de Ventas utilizando el Módulo SD

En este módulo los dos objetos más importantes son: las clases de documentos y las condiciones. El primero, porque en cada fase del proceso se elabora un documento que contiene información relevante para dicha fase. La segunda, porque contiene las cláusulas por las cuales se va a regir el esquema de precios. En la Figura A.1 se muestra el proceso general de Ventas y Distribución que es cubierto por SAP. A continuación, se procederá a explicar cada fase mostrada en dicha imagen.

Solicitud de Información de Productos

Este es el punto de partida para el proceso de ventas. En este paso, el cliente solicita información acerca de los productos y/o servicios que son ofrecidos por la empresa, con el objetivo de una posible adquisición de algún producto y/o servicio.

Creación de Orden de Ventas

En este punto, el cliente le solicita a la empresa un pedido de un material determinado solicitado en el paso anterior. Para esto, se crea en SAP lo que se conoce como un **Pedido de Venta**. Un **Pedido de Venta** es un documento que contiene información acerca del(los) material(es) que se está solicitando, entre otras cosas. Un Pedido tiene la siguiente división:

- **Cabecera del Documento:** En esta parte del documento se recoge información acerca de la información general del pedido. Entre la información relevante que se puede encontrar, se pueden mencionar:
 1. Fecha del Pedido
 2. Cliente que hace el Pedido
 3. Cliente que recibe el Pedido
 4. Tipo de Pedido (Si es un Pedido estándar, Contrato con el cliente, solicitud de Nota de Crédito/Débito, Retorno de Productos, Consulta de Cliente, solicitud de Presupuesto)
 5. Número de Pedido: El el número con el cual el cliente identifica su pedido.
 6. Número de Documento: Es el número con el cual se identifica unívocamente el Pedido de Ventas.
- **Posiciones del documento:** Contiene información sobre los materiales solicitados.

Cada material va colocado en una posición diferente, y en ésta se reflejan los siguientes datos:

1. Número de Material: Es el número que identifica unívocamente al material solicitado.
2. Descripción del Material: Es un nombre que se le coloca al material.
3. Cantidad
4. Unidad de Venta: Es la unidad en la cual se vende el material. Esto ocurre porque dentro de la información que posee el material, se diferencian dos unidades: la de almacenamiento y la de venta
5. Precio bruto: Es el precio del material.

Para esto se tienen las siguientes transacciones, las cuales son las más utilizadas:

- VA01: Creación de Pedidos
- VA02 Modificación de Pedidos
- VA03: Visualización de Pedidos

Entrega de Bienes y/o Servicios

El segundo paso a ejecutar una vez que se creó el pedido de ventas, es la creación de una Entrega. Para esto, se crea un nuevo documento el cual es llamado **Documento de Entrega**. Esto es, porque en el mencionado documento, se detalla la información relacionada con el proceso de entrega y transporte. En este documento, además de la información que es copiada del documento anterior (Cabecera y Posiciones), se detalla información acerca de las cantidades reales entregadas, ya que las cantidades solicitadas en el Pedido están sujetas a la

disponibilidad de las mismas en los Almacenes. Para ello, es necesario el uso de las siguientes transacciones:

- VL01N: Creación de Entregas
- VL02N: Modificación de Entregas
- VL03N: Visualización de Entregas

Una vez que la entrega es creada, se debe contabilizar el material, para que la entrega esté considerada como completada. Esto es, para que pueda procederse al siguiente paso.

Facturación

La siguiente acción a realizar dentro del ciclo es la facturación. En este paso, como su nombre lo indica, se crea la factura relacionada con un pedido previamente realizado. En este documento, se reflejan los materiales y/o servicios solicitados, con sus respectivas cantidades y su monto. Adicionalmente, es reflejado los impuestos que apliquen, así como el monto total a pagar por el solicitante. Para esto, es necesario el uso de las siguientes transacciones:

- VF01: Creación de Facturas
- VF02: Modificación de Facturas
- VF03: Visualización de Facturas

Es posible, en primer lugar, la creación de varias facturas. Esto es posible gracias a las negociaciones que lleva la empresa con el cliente, sobre los montos a pagar. En segunda instancia, si hubo errores en la factura creada, es posible la anulación de la misma, con lo cual la deuda adquirida por el cliente se anula, en caso de no tener otra factura pendiente. Con esto es posible volver a crear la factura con las correcciones a aplicar.

Una vez creada la factura, se debe contabilizar la misma. Esto es con el fin de que se cree un documento contable, para que la nueva venta esté reflejada dentro de la contabilidad de la empresa.

Pago por los bienes y/o servicios adquiridos

Este es el paso final del ciclo de ventas que es llevado en el módulo SD. Para ello, de acuerdo a los planes de pago establecidos entre la empresa y el cliente, la misma inicia el cobro de la deuda adquirida.

2.3.4. Relación existente entre el Módulo SD y otros Módulos

Este módulo está fuertemente integrado con otros módulos de SAP, como por ejemplo: MM, WM, QM.

En el momento en que un cliente realiza un pedido de algún producto, posteriormente se chequea la disponibilidad del mismo en algún almacén; esto es posible gracias al módulo MM.

Por otro lado, el módulo QM es el encargado de manejar la calidad y brindar soporte a un servicio prestado al cliente, ambos representados por un documento de ventas en SD.

2.4. Lenguaje de Programación ABAP/4

ABAP (Advanced Business Application Programming - Programación de Aplicaciones de Negocio Avanzado) es un lenguaje de programación que fue diseñado en la década de los 80. Su uso principal es la de generar reportes con los cuales se les permite a las empresas construir sus propias aplicaciones para el manejo de las distintas áreas que lo componen (manejo de materiales, manejo del área financiera, manejo de las ventas, etc).

Este es uno de los primeros lenguajes de programación que incluye dentro de su definición el concepto de Bases de Datos Lógicas.

Dentro de las características que posee el lenguaje, se pueden mencionar las siguientes:

- Es un lenguaje basado en la programación estructurada. En otras palabras, contiene estructuras de control.
- Es un lenguaje interpretado, aunque existen versiones compiladas del mismo.
- Es muy utilizado para obtener dos tipos de programas: los que son usados para obtener por ejemplo un listado (modo reporte), y aquellos que son usados como transacciones (modo diálogo).
- Es un lenguaje orientado a eventos, es decir, que puede ser controlado desde el exterior a través de sentencias de eventos.
- Está integrado totalmente con el sistema **SAP R/3**.
- La salida de sus programas es multilingual.

2.4.1. Estructura de un programa ABAP/4

Un programa ABAP tiene la responsabilidad del procesamiento de datos dentro de una aplicación. Esto quiere decir que el programa debe ser dividido en distintas secciones que pueden ser asignadas a cada paso secuencial a ejecutar dentro del programa. Para poder lograr esto, es necesario modularizar los programas hechos en ABAP. Cada módulo o **Bloque de Procesamiento** como también se le conoce, consiste en un conjunto de instrucciones ABAP. Al momento de ejecutar un programa, es posible realizar la llamada de cada bloque.

Es importante resaltar que no permiten anidamiento.

Cada programa ABAP está compuesto por dos partes principales, las cuales se explican en el Apéndice ??.

2.4.2. Includes en ABAP/4

Un Include es un programa especial el cual se hace en SAP con el objetivo de lograr mayor modularización del programa principal.

Este tiene dos funciones principales:

- Librería: Los programas Include permiten el uso del mismo código fuente en diferentes programas. Por ejemplo, en los Includes se pueden realizar las declaraciones globales, la definición de clases y procedimientos, etc.
- Orden: Los programas Include permiten manejar un cierto orden dentro de programas complejos. Por ejemplo, los grupos de funciones usan los programas Include para almacenar partes del programa.

2.4.3. Herramientas provistas por ABAP/4

Dentro de las herramientas más utilizadas de **ABAP/4**, están las que se listan a continuación:

- Smartforms (Formularios)
- Sesiones de Batch Input (Carga masiva de datos)

En la siguientes subsecciones se explicará más a detalle acerca de dichas herramientas.

2.4.3.1. Smartforms

Los **Smartforms** fueron introducidos dentro del lenguaje a través de la versión 4.6 de **SAP R/3**. Su función principal es la impresión y envío de documentos a través del correo electrónico, o por fax.

Con esta herramienta es posible hacer el diseño de formularios, archivos PDF y documentos en general. Esta herramienta provee una interfaz capaz de construir y mantener la disposición y lógica del formulario. Una ventaja que tiene esta herramienta es el uso de una interfaz gráfica para modificar formularios, ya que con esto, se evita el uso de la programación.

En un smartform, los datos son transmitidos a través de tablas dinámicas o estáticas. Adicionalmente permite incluir gráficos que pueden ser visibles en el formulario. En los próximos segmentos se explicará los componentes de esta herramienta.

2.4.4. Sesión de Batch Input (Carga Masiva de Datos)

Esta es una herramienta que provee ABAP/4 con el fin de introducir datos de manera no interactiva dentro del Sistema SAP. La Carga Masiva o por Lotes (Batch Input) es usado muy frecuentemente para transferir datos desde sistemas externos a un sistema SAP, o entre sistemas SAP. Una sesión de Batch Input, más específicamente, es un conjunto de una o varias llamadas a transacciones con los datos a ser procesados por dichas transacciones.

Para poder lograr esta tarea, existen dos transacciones en SAP: la SHDB y la SM35. A partir de la ejecución de alguna de las transacciones antes mencionadas, el sistema se encarga de realizar una grabación sobre la(s) transacción(es) involucrada(s) junto con los datos en un formato especial el cual puede ser interpretado por SAP. Cuando el sistema ejecuta una

sesión, utiliza la data almacenada en dicha sesión para comenzar la simulación de la entrada on-line de los datos. El sistema llama a las transacciones y carga los datos en ella. En la Figura A.5 se puede apreciar los pasos a seguir para poder llevar a cabo una sesión de Batch Input. Para ello, el sistema a través de una interfaz recibe el archivo que contiene los datos a ser cargados, y éste es pasado al programa de Carga Masiva (Batch Input), el cual se encarga de procesar dichos datos y colocarlos en una cola, para luego procesar uno por uno a través de la simulación de la ejecución de la transacción involucrada.

Capítulo 3

Marco Metodológico

Para el desarrollo de un buen software es necesario la utilización de una metodología, ya que la misma brinda una serie de mecanismos y fases para el desarrollo organizado de la aplicación en cuestión.

Para este proyecto, se decidió utilizar la metodología **ASAP (Ascendant SAP)**, ya que es la más utilizada para el desarrollo de aplicaciones en SAP ERP.

3.1. Descripción de la metodología

ASAP (Ascendant SAP ó Accelerated SAP como también se le conoce) es una metodología que fue diseñada por SAP para agilizar el desarrollo de sus aplicaciones, ya que con otras metodologías, un desarrollo se podía llevar mucho más tiempo del esperado. Mientras un proyecto usando la metodología convencional se puede llevar dos años o más en realizarse, el mismo proyecto basándose en la metodología **ASAP**, puede ser realizado en menos de un año.

3.2. Características Principales

ASAP ha sido diseñado con el objetivo de estandarizar y de llevar de una forma coordinada una implementación SAP. Esta metodología posee las siguientes características:

1. Es capaz de optimizar tiempo, calidad y recursos.
2. Es capaz de aprovechar las mejores prácticas del negocio.
3. Es capaz de entregar un proceso orientado a un mapa de proyecto (Hoja de Ruta ASAP). Una hoja de ruta ASAP es un gráfico que presenta los pasos o fases a seguir, como se muestra en la figura A.6.

3.3. Fases de la metodología ASAP

Esta metodología está dividida en 4 fases, las cuáles se listan en los siguientes puntos.

3.3.1. Fase 1: Preparación del Proyecto

En esta fase se evalúan dos factores críticos del proyecto: en primer lugar la preparación de la organización del mismo, ya que en este punto se realizan algunas tareas de gestión que son claves, como por ejemplo: Proveer un compromiso de la alta gerencia y apoyo, establecer metas y objetivos claros, acordar en los próximos pasos a dar dentro del proyecto, proveer un proceso eficiente de toma de decisiones, escoger un equipo que sea calificado y que represente las distintas áreas funcionales.

En segundo lugar, la planificación del proyecto, ya que en este punto se deben identificar aquellos elementos que sean críticos, dentro de los cuales se puede mencionar los que se listan a continuación:

- Principios Rectores: Estos son principios de alto nivel que pueden ser establecidos al inicio del proyecto. Estos definen y comunican la visión de la empresa, ayuda a mantener el proyecto enfocado, y en el caso en que exista algún conflicto, sirve de base para su solución.
- Principios estratégicos: Estos son principios de negocio que direccionan las estrategias a utilizar. Al tener unas estrategias bien definidas, la implementación se torna mas fácil, y así se pueden lograr los objetivos establecidos.
- Impulsores del proyecto: Estos son los encargados de escoger el software ERP para una implementación particular. Es importante recordar que SAP tiene distintas soluciones para ciertos tipos de empresas, como por ejemplo IS-OIL para aquellas empresas cuyo producto tenga relación con hidrocarburos, entre otros.
- Presupuestos, estándares y indicadores: Al inicio del proyecto se debe establecer un presupuesto sobre el costo del mismo, además que se deben definir los estándares que va a utilizar y los distintos indicadores.

En tercer lugar, el equipo de implementación, ya que es el responsable de que el proyecto se pueda llevar a cabo. Generalmente este equipo se encuentra integrado por consultores pertenecientes a organizaciones externas y por empleados internos de la compañía. Este equipo está dividido en los siguientes grupos:

- Personal interno de la compañía o Cliente.
- Personal de Implementación e Integración: Éste incluye a empleados de la empresa desarrolladora o de sub-contratistas.

El equipo de clientes está integrado por:

- Miembros del equipo central: Tienen dedicación al 100 del tiempo disponible dedicado al proyecto.
- Equipo de extensión: Son los que tienen dedicación del 20-50 del tiempo al proyecto, dependiendo de la fase en la cual se encuentre.

En este punto, los equipos definidos son organizados por los distintos módulos o funcionalidades. Por ejemplo, se pueden tener equipos para el módulo de Finanzas (FI), Ventas y Distribución (SD), Gestión de Materiales (MM), entre otros.

Es fundamental que el equipo escogido tenga las siguientes capacidades:

- Analizar el impacto del nuevo sistema ERP sobre los procesos del negocio contra el proceso actual.
- Analizar los requerimientos funcionales y de implementación.
- Diseñar un sistema integrado.
- Proveer de conocimiento a los empleados durante el proyecto.

3.3.2. Fase 2: Business Blueprint

El objetivo principal de esta fase es comprender el funcionamiento actual de la empresa, para así poder determinar los requerimientos de implementación basados en las necesidades que la organización pueda presentar en un futuro. Para esto, se realiza un análisis exhaustivo del negocio de la compañía, cómo se desenvuelve actualmente, e identificando las funcionalidades soportadas por el sistema actual. Luego se compara las prácticas existentes y sus funcionalidades con las que son soportadas por SAP.

Durante esta fase, los ejecutivos y gerentes de la compañía son entrevistados. Dichas entrevistas son realizadas dentro de grupos pequeños, o de manera individual. Luego, basado en las respuestas obtenidas, los consultores pueden entender y definir los siguientes parámetros:

- El negocio de la compañía
- La forma de operar
- Elementos críticos del negocio
- Procesos deseables a llevar a cabo en el negocio
- Requerimientos del negocio y de funcionalidades
- El alcance que tendrá el proyecto
- Los riesgos que posee el desarrollo del proyecto

Al final de esta etapa es elaborado un documento llamado **Documento de Proyecto (Blueprint Document como se le conoce en inglés)**. Este documento puede ser descrito como un modelo visual de la empresa. En este documento se detalla lo siguiente:

- Funcionalidad ya existente
- Funcionalidad a desarrollar
- Procesos actualmente en operacion
- Alcance de la implementación
- Estructura organizacional
- Funcionalidad diferida

- Riesgos potenciales

Una decisión fundamental que se toma en esta fase es la definición de una estructura organizacional SAP basada en los procesos de organización del negocio.

Esta estructura determina como los datos son definidos dentro del sistema, la complejidad de los datos de entrada, y el tamaño de los archivos que contienen datos maestros.

La estructura definida debe haberse analizado bien en esta etapa, ya que cualquier cambio que fuera realizado en las fases siguientes, derivaría en un costo elevado.

Uno de los elementos más importantes de la estructura organizacional es el código que se le asigna a la compañía, ya que éste es el elemento más alto dentro de esta estructura armada. El código de la compañía es una unidad legal e organizacionalmente independiente. Éste representa a una unidad de contabilidad independiente, lo cual hace que posea sus propias componentes financieras.

Una de las partes de esta estructura es el **Área de Control**. La misma simboliza a un elemento organizacional con la cual se manejan como estructura organizativa es la estructura del negocio. Esto no es más que la organización de la empresa en sí. En otras palabras, las distintas áreas funcionales, como Logística, Recursos Humanos, etc.

3.3.3. Fase 3: Realización

Durante esta fase, el sistema es configurado basándose en los requerimientos obtenidos en la fase anterior, y luego es probado. Esta fase no es rígida, es decir, que la aplicación de la misma es progresiva. En otras palabras, se construye, se prueba, se refinan los detalles y se

vuelve a probar. En el Apéndice A.3 se describen un poco las etapas por las cuales se pasa dentro de esta fase.

3.3.4. Fase 4: Preparación Final

En esta última fase hay varias tareas que deben ser llevadas a cabo para la culminación de un proyecto realizado en SAP. Estas tareas son las que se listan a continuación:

Refinar el Sistema creado

Una vez que se han realizado todas las pruebas al sistema y se haya recibido la retroalimentación del usuario final, se procederá a hacer las modificaciones pertinentes para adaptar el sistema a los posibles cambios que puedan surgir. Es posible que tanto las configuraciones, como las interfaces e ampliaciones tengan que sufrir alguna modificación.

Planeacion de la preparación de la Salida en Vivo

Este plan consiste en el conjunto de actividades que deben ser ejecutadas las últimas semanas antes de salir en vivo. Este último término se refiere a la ejecución integral y puesta en producción de todo el sistema por parte de los usuarios finales.

Algunas de estas actividades a realizar, son las que se listan a continuación:

- Tareas variadas
- Establecer un calendario y los hitos principales.
- Estimar tiempo de carga de datos por cada sub-carga
- Asignación de cada tarea a una persona

- Establecer un período y el procedimiento para desconectar el sistema legal previo.
- Procedimiento de limpieza de datos

Este plan puede ser revisado por los gerentes del proyecto, los ejecutivos, equipo técnico y líderes para su posterior aprobación.

Entrenamiento del Usuario Final

El autor señala que una regla general que se debería seguir en todo desarrollo en SAP es que el 10 % de todo el tiempo invertido en el desarrollo deberá ser tomado para el entrenamiento. De este tiempo, al menos el 1 % debería ser tomado para el entrenamiento de los ejecutivos de la empresa.

El entrenamiento se hace necesario, ya que las personas que laboran en una empresa, por lo general realizan sus tareas diarias de una forma ya establecida. Por lo tanto, es necesario que sean enseñados para poder adaptarse a las nuevas tecnologías.

Transferencia de Conocimiento

En este punto es importante que todos los conocimientos adquiridos por los consultores durante el proceso del desarrollo del proyecto, como lo es la instalación detallada, sean transmitidos a los empleados de la compañía, para que así, puedan replicar el sistema en otros lugares. Ellos deben transmitirles los conocimientos acerca de SAP adicionalmente, ya que los empleados en muchas ocasiones no tienen conocimiento acerca de este tipo de tecnologías.

Administración del Sistema

En este punto, el equipo encargado de realizar las pruebas al sistema y a los servidores es el equipo de Técnicos (Basis). Aquí es donde se verifica si son necesarios más servidores o

más hardware.

Migración de Datos

En esta etapa se realiza la migración de los datos restantes desde el sistema existente al nuevo sistema creado en SAP. En este momento, el sistema antiguo permanece funcionando por un tiempo hasta que toda la data migrada sea validada.

Pruebas Finales y Entonación

En este punto se realizan pruebas de volúmen y se procede a colapsar el sistema, para verificar que puede atender gran cantidad de solicitudes concurrentes, y se realizan las modificaciones pertinentes. En este punto comienza la puesta en vivo del sistema completo.

3.4. Aplicación para el Proyecto de Pasantía

Para este proyecto, se llegaron aplicar cada una de las fases de esta metodología, en su respectivo orden.

En el próximo capítulo se va a explicar el conjunto de actividades realizadas en las fases que formaron parte de este proyecto.

Capítulo 4

Desarrollo

En este capítulo se describe de manera detallada todo el proceso de desarrollo de este proyecto de pasantía. Para ello, se va a describir como fueron desarrolladas cada una de las fases involucradas.

4.1. Fase 1: Preparación Previa

Durante esta fase se realizaron diferentes reuniones organizadas por la tutora industrial con el fin de tener un entrenamiento en el software SAP. Para ello, distintos empleados de la compañía estuvieron en dichas reuniones para dictar los talleres.

Los talleres recibidos fueron acerca de los siguientes módulos:

- Módulo de Gestión de Calidad (QM)
- Módulo de Gestión de Materiales (MM)
- Módulo de Gestión Financiera (FI)
- Módulo de Controlling (CO)

- Módulo de Ventas y Distribución (SD)

Para cada módulo fueron explicados los conceptos básicos que están involucrados en cada uno. Específicamente en el taller de Ventas y Distribución (SD), se explicó el ciclo de ventas general. Para ello, la persona encargada, explicó por detalle cada una de las etapas por las cuales pasa un proceso de ventas en general (Realización del Pedido de Ventas, Entrega, Facturación).

Adicionalmente, fue impartido un taller sobre el lenguaje de Programación ABAP/4, para conocer un poco acerca de la estructura del lenguaje. Durante este taller, se recibieron conocimientos acerca de: estructuras de control, herramientas que posee el lenguaje para emitir reportes como por ejemplo: smartforms, que son una especie de formulario que se pueden imprimir.

Además, se recibió material acerca de otro template que fue desarrollado para otro tipo de industria, pero que sirvió como base para ver como el módulo de Ventas y Distribución es puesto en práctica, y para servir como ejemplo a la hora de implantar dicho módulo a la empresa de bebidas de consumo masivo.

4.2. Fase 2: Business Blueprint

Durante esta fase fueron desarrolladas las siguientes actividades:

- Identificar el proceso de Master Data (Datos Mestros) a desarrollar en SAP.
- Identificar el proceso de Sales (Pedidos de Venta) a desarrollar en SAP.
- Identificar el proceso de Shipping and Transportation (Embarque y transporte) a ser desarrollado en SAP.

- Identificar el proceso de Billing (Facturación) a ser desarrollado en SAP.

Como fue explicado en el capítulo anterior, en esta fase se detallan cada uno de los procesos del negocio de la compañía para la cual se está llevando el proyecto; esto involucra conocer los procesos actuales y como se podrían aplicar dichos procesos en SAP.

Para el caso de la empresa de bebidas de Consumo Masivo para la cual se está trabajando, se van a analizar cada uno de los procesos involucrados en Ventas y Distribución, para ello, se procederá en los siguientes apartados a detallar cada una de las actividades mencionadas en la lista anterior.

4.2.1. Identificación del proceso de Master Data (Datos Maestros)

En esta actividad, los datos maestros que fueron estudiados e identificados para el caso de la empresa de bebidas de consumo masivo para la cual se está realizando esta configuración, consistieron en los datos que forman parte de la estructura organizativa de la empresa. Para ello se realizó un estudio con otras empresas que manejan el mismo rubro para saber cuál es el camino a seguir.

Para las Organizaciones de Ventas, se fijaron dos para configurar en la siguiente etapa, y son las que se muestran en la siguiente lista:

- Nacional: Se va a encargar de atender a los clientes nacionales
- Internacional : Se va a encargar de atender las exportaciones de los productos

Luego se definieron los Canales de Distribución. Para este caso, se decidió fijar 7 canales de distribución. Estos son los que se listan en la siguiente lista:

- Distribución Directa: Este canal será utilizado para atender a los clientes en general.

- Intermediario: Este canal será utilizado para atender a aquellos clientes que tengan algún intermediario con el que a través de ellos realicen alguna compra de materiales.
- Eventos: Este canal será utilizado para captar clientes a través de eventos que realice la compañía.
- Institucionales: Esta canal será empleado para atraer a clientes a través de instituciones sin fines de lucro.
- Mayoristas: Este canal será empleado para atraer a aquellos clientes se compren al mayoreo.
- Traslados: Este canal será utilizado para aquellos clientes que estén a lo largo del país.
- Exportaciones: Este canal será utilizado para aquellos clientes que estén en el exterior.

A continuación, se procedió a establecer los sectores en los cuales serán agrupados los materiales a producir, como se muestra en la siguiente lista:

- Producto Terminado: Consiste en el grupo conformado por todas aquellas bebidas que vayan a ser vendidas por la empresa, que ya han sido elaboradas.
- Otros: En este grupo entran aquellos materiales que fueron usados para la elaboración de los productos finales, del cual quedó un remanente, como por ejemplo, del mosto sobrante de la elaboración de la cerveza.

Luego se procedió a establecer varias oficinas de ventas. Para esto, se decidió mantener la misma distribución de los Centros de Distribución que fueron colocados dentro del módulo de Gestión de Materiales (MM), en la cual se dividió al territorio en varias regiones. Luego, se definió una oficina por cada región, quedando las mismas de la siguiente manera:

- Capital

- Central
- Los Llanos
- Nororiental
- Insular
- Occidental
- Andes
- Zuliana

Posteriormente, se hizo la identificación de los puestos de expedición por cada centro de distribución. Dada la distribución de las oficinas de ventas en el párrafo anterior, y que las mismas presentan una distribución equivalente a los Centros de Distribución, se decidió establecer dos puestos de carga por cada uno, como se muestra a continuación:

- Despacho: Este puesto se encarga de la entrega de los materiales a los clientes.
- Retorno: Este puesto se encarga de recibir aquellos materiales que son enviados por los clientes, como por ejemplo: botellas retornables, etc.

Para establecer los puestos de expedición en la siguiente etapa, fueron identificados dos puestos de carga por cada puesto de expedición.

4.2.2. Identificación del proceso de Sales (Pedidos de Ventas)

Dentro del proceso de ventas que es manejado por el módulo SD, éste es el punto de partida, ya que el primer paso para poder realizar el ciclo de una venta de un material es la realización de un Pedido de Ventas. Para ello, es creado un documento de Pedido de Ventas que contiene varios tipos de información, como por ejemplo:

- Información personal del cliente
- Información del(los) material(es) a adquirir
- Información sobre las condiciones de pago

Para ello, es necesario identificar dos puntos importantes en esta etapa:

- **Tipo de Pedido a realizar:** Representa el tipo de Documento a crear
- **Clases de Mensajes:** Contiene las rutinas de impresión de documentos
- **Tipos de Posición:** Cada renglón del documento relacionado con cada material representa una posición del documento
- **Clases de condición:** Como su nombre lo indica, son condiciones. Éstas son establecidas a los precios de los productos
- **Esquemas de Cálculo:** Contiene las clases de Condición a utilizar

Para este proyecto, se decidió copiar el Pedido Estándar, el cual permite realizar un pedido normal, y así crear uno propio. Para las clases de mensajes se decidió adoptar la estándar, al igual que los tipos de posición y las clases de condición, para crearlos posteriormente.

4.2.3. Identificación del proceso de Shipping and Transportation (Embarque y Transporte)

El segundo paso dentro del ciclo general de una venta en SAP es el proceso de Entrega (Shipping), el cual consiste en generar un Documento de Entrega, en el cual consta, además de los datos provenientes del Documento de Ventas al cual hace referencia, los datos relacionados con el puesto de expedición en el cual será entregado el material solicitado. Para esto es necesario definir el tipo de Documento a utilizar.

Dado que en el segmento anterior se decidió definir un Pedido Estándar, para esta parte del ciclo de Ventas se decidió definir un Documento de Entrega Estándar, ya que es el que corresponde con el tipo de pedido establecido anteriormente.

4.2.4. Identificación del proceso de Billing (Facturación)

El tercer y último paso dentro del ciclo general de una venta en SAP es el proceso de Facturación (Billing). Para este caso se define un tipo de documento de Facturación acorde con el tipo de Pedido de Ventas y tipo de Entrega definidos anteriormente.

Para el pedido Estandar definido más atrás, fueron definidos dos tipos de Documentos de Facturación: El primero, la Facturación Estándar, el cual es utilizado para crear la factura de un pedido existente, para así cerrar el ciclo normal de la venta de un material. El segundo, consiste en la **Anulación de Factura**, éste es usado para una vez que haya sido creada la factura de un pedido, y halla ocurrido algún problema durante el proceso en el cual fue realizado dicho pedido, el mismo se pueda anular, y así se pueda volver a crear.

4.3. Fase 3: Realización (Construcción y Pruebas)

Las actividades desarrolladas en esta fase se dividieron en dos grupos principales: Configuración Base del Módulo de Ventas y Distribución (SD) para SSA Beverage y Elaboración de las facturas legales.

A continuación, se procederá a detallar cada uno de los dos grupos.

4.3.1. Configuración Base del Módulo de Ventas y Distribución para SSA Beverage

Para poder realizar las configuraciones, hubo que dividir las en varios grupos, los cuales se muestran a continuación:

4.3.1.1. Configuración de la parte organizativa de la Empresa

Este grupo fue compuesto por las configuraciones realizadas para definir la estructura de SSA Beverage. Para ello, se ingresó a SAP, y a través del Customizing, fue posible efectuarlas. Se comenzó configurando las Organizaciones de Ventas, Canales de Distribución, Sectores y Áreas de Ventas definidos en la fase anterior.

Luego, se procedió a realizar la configuración de las unidades encargadas de la entrega de los materiales (Puestos de Expedición y Puestos de Carga). Para el primero se muestra la figura que muestra la configuración realizada, y para el segundo, en la imagen se muestra parte de las configuraciones realizadas.

Después que fueron creadas cada una de las unidades antes mencionadas dentro de SAP, las configuraciones posteriores consistieron en crear las relaciones entre las mismas. En la Tabla B.1 se muestra una lista con las configuraciones realizadas.

En el **Apéndice B** se podrán ver las imágenes que reflejan las configuraciones antes mencionadas.

4.3.2. Elaboración de las Facturas Legales

Para el desarrollo de las Facturas Legales fue necesario el uso de los smartforms, ya que los mismos producen formularios imprimibles. Para ello se tomó como ejemplo un formulario estándar ya existente en el sistema para hacer el diseño de uno propio. El mismo consta de varias partes bien diferenciadas:

- Pesos y Volumen: Contiene información sobre los pesos y volúmenes totales de los materiales adquiridos.
- Condiciones de Expedición y Pago: Contiene información sobre la forma en la cual se realiza la expedición y sobre la forma de pago.
- Dirección del Cliente
- Datos Generales: Contiene datos generales del cliente, como: número del cliente, nombre, etc.
- Posiciones de Factura: Contiene información detallada de cada material adquirido, como por ejemplo: Número de material, descripción, cantidad, precio unitario, etc.

En la Figura C.3 se puede ver la factura que fue creada.

4.3.3. Elaboración del programa de Carga Masiva de Datos para el Maestro de Clientes

Para la elaboración de este programa fue necesario el uso de las siguientes herramientas SAP:

- Editor ABAP
- Uso de Grabaciones (Transacción SHDB ó SM35)

- Uso de Includes
- Uso de la transacción XD01 (Transacción para Creación de un registro en el Maestro de Clientes)
- Selection Screens (Pantallas de Selección)

El Editor ABAP fue utilizado para el desarrollo del programa. Para esto, decidió modularizar el mismo. En otras palabras, el programa principal sólo iba a contener el uso de variables y llamadas a procedimientos.

Para poder lograr esto, fue necesario la creación de dos Includes: uno para la declaración de variables, constantes, estructuras de datos, etc. Y otro, para la definición de funciones.

Para poder recibir el archivo por pantalla, fue necesario el uso de los **Selection Screens**, los cuales permiten colocar la dirección del archivo. En la figura C.1 se puede ver la pantalla inicial del programa de Carga Masiva, en el cual se le pide al usuario que introduzca la dirección del archivo. El usuario tiene la posibilidad de abrir un buscador de archivos tal y como sucede en cualquier otra aplicación. Esto es posible gracias a la interfaz que posee SAP para estas actividades.

La primera función a implementar fue una que permitiera la lectura de un archivo en dos formatos: Texto Plano (.txt) y de Celdas (.xls ó Excel como se le conoce comercialmente). En esta función, se llama a una función estándar de SAP la cual permite leer un archivo en excel y transformar la data a una estructura especial. Luego dicha estructura fue transformada a una estructura definida en uno de los Includes. El proceso para un archivo plano fue análogo.

Luego se procedió a crear una grabación para Batch Input a través de la transacción **SM35**, con la cual, usando la transacción **XD01** como base, se procedió a realizar la simulación de la carga de datos. Luego, el código generado por dicha grabación, fue utilizado dentro de otra función creada para procesar la data cargada anteriormente. De esta manera, se logra la carga masiva de datos en el Maestro de Clientes para el módulo de Ventas y Distribución. En la figura C.2 se puede ver parte de la grabación realizada a través de la transacción antes mencionada.

4.4. Fase 4: Presentación y Resultados Finales

Para la presentación final en la empresa, el procedimiento a seguir fue la demostración del ciclo estándar que sigue el Módulo SD (Pedido - Entrega - Facturación). Para ello, se realizó un pedido, para luego continuar con la entrega y finalmente con la facturación. En las Tablas B.2 , B.3 y B.4 se muestran los datos de prueba y los resultados obtenidos.

Capítulo 5

Conclusiones y recomendaciones

Las actividades que fueron programadas para la configuración del Módulo SD de SAP para *SSA Beverage* fueron realizadas con éxito. Para ello, se llevaron a cabo cada una de las fases de la metodología **Ascendant SAP** con el fin de que el proyecto pudiera llegar a feliz término. En las primeras dos fases se captaron los requerimientos necesarios de la empresa para el nuevo sistema a implantar, como por ejemplo toda la parte organizativa de la misma, los aspectos relacionados con el proceso de Ventas y Distribución que ésta lleva a cabo (Tipo de Pedidos, Tipos de Entregas, Tipos de Factura).

La información recaudada permitió que en las fases sucesivas se pudiera llevar a cabo la configuración del módulo de Ventas y Distribución. Para ello se procedió a ingresar la información relacionada con la parte estructural de la empresa, como por ejemplo: las organizaciones de ventas, sectores, canales de distribución, etc. Adicionalmente, se realizó la configuración del manejo de ventas de la empresa. Para esto, se creó un tipo de pedido, de entrega y de factura. Junto con esto, se creó el esquema de precio que maneja la empresa para la venta de sus productos. En el mismo se detallan los precios brutos, netos e impuestos a aplicar. Para la impresión de la factura fue necesario la creación de dos elementos im-

portantes: La clase de mensaje y un formulario. La primera, fue para que ésta tuviera la información de la rutina que construye el formulario. El segundo, consistió en el diseño visual de la factura, tomando en cuenta las legislaciones vigentes por el Seniat.

Aunado a las configuraciones, se desarrolló el programa de Carga Masiva de Clientes en el lenguaje de programación **ABAP/4**, con el cual *SSA Beverage* podrá cargar de una manera más rápida y sencilla su cartera de clientes a través de un archivo en formato **.xls**. De esta manera tendría dos opciones para cargar datos en el maestro de clientes: de a uno por la transacción **XD01** de SAP, o en lote por la transacción **ZCARGA_CLIENTES_SD**, la cual ejecuta el programa creado.

Con la configuración del Módulo de Ventas y Distribución, una empresa como **SSA Beverage** podrá llevar a cabo la automatización de sus operaciones comerciales, ya que la herramienta le permite tener un mayor control sobre el proceso de ventas y distribución de sus productos. Adicionalmente, como SAP es un sistema integrado por otros módulos adicionales al de Ventas y Distribución, no sólo podrá manejar el proceso comercial, sino también el proceso de elaboración y almacenaje de los productos que ofrece, control de la calidad de los mismos, etc. Para finalizar, se sugieren las siguientes recomendaciones a seguir para el mantenimiento de éste módulo:

- Tener reuniones frecuentes con personal de la empresa para gestión de nuevos requerimientos
- Contar con un equipo de consultores para la captación de dichos requerimientos, y para realizar las nuevas configuraciones (en caso de ser necesario)
- Contar con un equipo de desarrolladores para aquellos requerimientos no configurables

- Realizar cursos de capacitación al personal de la empresa para la utilización del nuevo sistema
- Realizar la integración del módulo SD con el resto de los módulos (MM, FI, CO, etc);

Bibliografía

- [Inc11] Kogent Inc. *SAP SD Handbook*. Jonas and Bartlett Publishers, Sudbury, MA, USA, 2011.
- [Kha02] Arshad Khan. *Implementing SAP with an ASAP methodology focus*. iUniverse, Inc., Lincoln, NE, USA, 2002.
- [Inc11] Kogent Inc. *SAP ABAP Handbook*. Jonas and Bartlett Publishers, Sudbury, MA, USA, 2011.
- [And03] George W. Anderson. *SAP Planning: Best Practices in Implementation*. Sams Publishing, USA, 2003.
- [Kap10] Kapil Sharma. Ashutosh Mutsaddi. *Configuring SAP ERP Sales and Distribution*. Wiley Publishing Inc. Indianapolis, IN, USA, 2010.

Apéndice A

Información Adicional de SAP R/3

En este capítulo son presentadas algunas ilustraciones e información adicional donde se muestran algunos de los elementos presentes en el Capítulo 2.

A.0.1. Estructura de una Empresa en el Módulo SD de SAP

Una empresa está conformada por un conjunto de unidades más pequeñas que facilitan el trabajo en el proceso de ventas y sus actividades asociadas.

Las unidades más importantes que componen a una empresa correspondientes al área de Ventas y Distribución son las que se listan a continuación:

- Organización(es) de Ventas
- Canal(es) de Distribución
- Sector(es)
- Áreas de Ventas
- Oficinas de Venta

- Puestos de Expedición
- Puestos de Carga

En los próximos puntos se ahondará mas en cada una de estas unidades, para así conocer en detalle en qué consiste cada una.

A.0.1.1. Organización de Venta

Una **Organización de Venta** dentro del Sistema SAP es una unidad que es muy utilizada para poder dar a conocer y distribuir los bienes y servicios que la empresa ofrece. A través de esta unidad, se pueden realizar las distintas negociaciones entre el cliente y la empresa, así como los términos y condiciones a los que llegan ambos, como por ejemplo el establecimiento de algún tipo de descuento, la forma de pago (si es de contado, en 15 días, etc).

A.0.1.2. Canal de Distribución

Un **Canal de Distribución** dentro de SAP es una unidad que es capaz de distribuir los bienes y servicios que son ofrecidos por la Organización de Ventas a los clientes que atiende. Para poder llevar esta tarea a cabo, es posible que sea necesario usar más de un canal de distribución. Es por ello que una Organización de Ventas tiene a su cargo al menos un Centro de Distribución, aunque pudieran ser varios, dependiendo ya del proceso que lleve la empresa en particular.

A.0.1.3. Sector

Un **Sector (o División por su nombre en inglés)** dentro de SAP es una unidad organizativa que permite agrupar cada uno de los productos o materiales que son ofrecidos por las Organizaciones de Ventas en diferentes categorías.

A.0.1.4. Área de Ventas

Un **Área de Ventas** es una relación existente entre una Organización de Ventas, un Canal de Distribución y un Sector. Todas las transacciones relacionadas con Ventas y Distribución son manejadas a través de las Áreas de Ventas.

A.0.1.5. Oficina de Ventas

Una **Oficina de Ventas** es el lugar físico donde la empresa realiza la venta de bienes y servicios. Es importante resaltar que estas unidades pueden estar ubicadas en distintos puntos geográficos. Un Área de Ventas tiene asociada a almenos una Oficina de Ventas, aunque puede tener varias bajo su cargo.

A.0.1.6. Puestos de Expedición

Un **Puesto de Expedición** es el lugar físico que posee la empresa para efectuar las entregas de los bienes producidos y adquiridos. Un puesto de expedición puede estar asociado a un Centro, pero no es limitativo. Es decir, que puede estar asociado a varios Centros. Algo importante que resaltar es que para que una entrega se pueda efectuar dentro de SAP, es necesario indicar en cuál Puesto de Expedición se desea hacer, ya que de lo contrario, no es posible.

A.0.1.7. Puestos de Carga

Un **Puesto de Carga** es una sub-división de los Puestos de Expedición.

A.1. Componentes de un Programa en ABAP/4

sect:proabap

DECLARACIÓN DE DATOS GLOBALES, CLASES Y SELECTION SCREENS (PANTALLAS DE SELECCION)

En esta parte es donde se llevan a cabo las declaraciones de los datos globales, de las pantallas de selección y de las clases. A continuación, se procederá a explicar cada uno de estos puntos.

Datos Globales

Los Datos Globales es el conjunto de datos que son declarados con el fin de poder acceder a ellos y poder utilizarlos a lo largo del programa. Estos datos globales constan de:

- Variables
- Constantes
- Estructuras de Datos
- Tablas Internas

Clases

Una clase en SAP es conocida como una plantilla para un objeto. También se puede definir como una descripción abstracta de un objeto.

Selection Screens (Pantallas de Selección)

Las Pantallas de Selección son unas pantallas especiales que son definidas en ABAP/4 para permitir que los programas reciban datos provenientes de los usuarios a través de la entrada estándar (Teclado). El ambiente de ejecución de ABAP controla el flujo del procesamiento de las pantallas de selección. De esta manera, este ambiente genera un número de eventos

antes de que las pantallas de selección sean mostradas, y otros luego después que las mismas hayan sido ejecutadas.

CONTENEDOR DE BLOQUES DE PROCESAMIENTO

Esta segunda parte está compuesta por los Bloques de Procesamiento, entre los cuales se pueden encontrar los que se listan a continuación:

- Módulos de Diálogo
- Bloques de Eventos
- Procedimientos (métodos, subrutinas y módulo de funciones con sus datos locales)

BLOQUE DE PROGRAMA

Consiste en todos los estados ABAP (salvo estados declarativos, los cuales van en la primera parte).

BLOQUE DE PROCESO DE LLAMADAS

En esta tercera parte es posible hacer llamadas a otros bloques externos o internos al programa ABAP. Los módulos de Diálogo y los bloques de eventos son llamados desde afuera. Los procedimientos son llamados usando instrucciones ABAP.

A.2. Componentes de un Smartform

A.2.0.8. Constructor de Formularios Inteligentes (Smart Form Builder)

Esta componente es la interfaz principal que es usada para la construcción de Smartforms a través de la pantalla inicial que se muestra en la Figura A.3, en donde a través de esta

transacción es posible crear, modificar o visualizar un smartform. Al darle click a cualquier opción, la misma lleva a otra pantalla, la cual es la que permite la construcción de un smartform. Ésta es conocida como **Smart Form Builder**. En la Figura A.4 en donde es posible visualizar varias partes bien diferenciadas, las cuales se explican a continuación:

- Menú de Navegación: Es el que está representado por la columna izquierda. Éste expone al formulario en forma de jerarquía, donde cada elemento es un nodo
- Marco de Mantenimiento: Está conformado por los atributos principales del formulario (Nombre y significado)
- Lista de Campos: Esta lista muestra los datos que están definidos actualmente en el formulario
- Form Painter: Ésta es una herramienta gráfica la cual permite diseñar cada una de las partes que tendrá el formulario.

A.2.0.9. Template de impresión para el Smartform (Smart Form Print Form Template)

Un template de impresión para el Smartform ofrece un diseño ya creado por el sistema para así crear un Smartform que pueda ser imprimible.

A.2.0.10. Módulo de Funciones del Smart Form (Smart Form Function Module)

El Módulo de Funciones del Smart Form es una secuencia de instrucciones generadas de forma automática al momento de la activación del mismo.

A.2.0.11. Programa de Impresión de Smart Forms (Smart Form Print Program)

El Programa de Impresión de Smartforms es el programa control encargado de manejar la información que es enviada al smartform y de su posterior impresión.

A.3. Etapas pertenecientes a la Fase de la Realización de ASAP

sect:realizacion

A.3.0.12. Simulación

El primer paso que se lleva en esta etapa es la configuración. Aquí, los distintos consultores configuran el sistema SAP de acuerdo al documento del Negocio previamente definido. Esta configuración cubre el 80 de los procesos del negocio de la compañía y de las transacciones diarias. Este proceso implica modificar el software de SAP a través de procedimientos no programables, como por ejemplo: modificaciones de entrada a tabla, herramientas base, etc. El siguiente paso dentro de esta etapa es la Reproducción. Éste consiste en introducir un conjunto reducido de usuarios en el nuevo sistema para hacer las pruebas a la configuración realizada previamente, y así poder obtener una retroalimentación. Las reproducciones son realizadas de forma periódica basándose en las preferencias de los usuarios.

A.3.0.13. Validación

Durante esta etapa, el diseño es refinado y finalizado. El equipo de trabajo refina el sistema de tal modo que todos los requerimientos del negocio se encuentren configurados. Un punto importante durante la realización de esta fase es la elaboración de una lista de procesos maestros. El equipo involucrado comienza a desarrollar los procedimientos del procedimiento

del Negocio (Guía de Configuración), con la cual se documenta toda la configuración realizada al sistema.

A.3.0.14. Unión y Pruebas de Integración

Para que un software sea colocado en producción debe haber recibido todas las pruebas necesarias. Un software que no es probado de la manera adecuada, puede traer consecuencias a la hora de ponerse en reproducción, como por ejemplo que se presente alguna falla inesperada, lo que derivaría en descartar el programa. El hecho de realizar una prueba a un sistema ERP integrado representa un gran desafío, pero dentro de los beneficios a obtener están los siguientes:

- Se confirma que el proceso trabaja adecuadamente
- Se obtiene una configuración ágil
- Tiene rendimiento garantizado
- La integración es mejorada
- Sus costos son bajos
- Los riesgos se reducen al mínimo

Las pruebas de todo el sistema implementado se realiza en dos grandes grupos: El primer grupo es el conjunto de pruebas unitarias. Estas consisten en realizar pruebas a pequeñas transacciones, como por ejemplo: crear una orden de venta, crear un cliente, etc. Para esto, se hace por cada área funcional o módulo cumpliendo un ciclo básico, como por ejemplo, en Ventas y Distribución el ciclo básico consiste en: Realizar el pedido de Venta, luego efectuar la entrega para así finalmente generar la factura correspondiente. El segundo grupo de pruebas

está conformado por las **Pruebas Integrales**. Éstas consisten en crear un conjunto de escenarios que involucren todas las áreas funcionales implementadas. Estas pruebas son diseñadas con una perspectiva orientada a procesos. Por ejemplo, se prueba cada paso requerido para realizar un Pedido de Venta. En este punto, es fundamental contar con la presencia de los usuarios finales, ya que son ellos los que pueden brindar una retroalimentación oportuna, y así poder detectar posibles fallas. Existen dos maneras de aplicar estas pruebas unitarias. La primera, se conoce como **Aseguramiento de Calidad (QA por su nombre en inglés)**, es realizada por un conjunto de miembros de tiempo completo en compañía de usuarios del negocio pertenecientes a las distintas áreas funcionales. Cada grupo es asignado a un pequeño escenario, y es responsable de verificar que todo el proceso involucrado se lleve a cabo sin errores desde el inicio hasta el final. La segunda opción es tener distintos grupos que realicen las distintas pruebas por cada área funcional. En el caso de que la prueba involucre varias áreas funcionales, por ejemplo, se tienen las áreas funcionales A, B y C. En el momento en que el área A necesite enviar recursos al área B, la responsabilidad de las pruebas pasa del miembro del equipo A que está ejecutando la prueba, a algún miembro del equipo B.

A.3.0.15. Conversión y Carga de los Datos

Para que el sistema implementado en SAP pueda funcionar correctamente, es necesario realizar la carga de una gran cantidad de datos. Existen dos métodos para la migración de los datos dentro del sistema SAP, estos son los que se listan a continuación:

- Entrada por Lote: Consiste en simular la entrada de datos a través de las pantallas de las distintas transacciones.
- Entrada Directa: Se recibe el archivo de forma directa, se procesa, se realizan los chequeos previos a los datos, y luego se realiza la actualización en la Base de Datos.

Es importante que la migración de los datos se realice lo más temprano posible. Se recomienda agrupar los datos en pequeños grupos, e ir cargándolos poco a poco. Sin embargo, esto deriva en una limitación de la efectividad a la hora de continuar con las configuraciones, dado que el sistema se encuentra incompleto y puede presentar fallas a la hora de la carga de estos datos. En SAP, los datos se pueden agrupar en 5 grupos principales:

- Datos Maestros Automatizados
- Datos Maestros Manuales
- Datos de Transacción Automatizados
- Datos de Transacción Manuales
- Datos de Limpieza

Existe un problema muy importante que hay que tomar en cuenta, y que por lo general se ignora o no se le da la debida importancia: El problema de los datos sucios o inconsistentes. Esto es fundamental, ya que pueden generar problemas con el sistema implementado en SAP por la calidad de los datos que han sido cargados. Otro problema con el que se debe estar alerta es con la duplicidad de los datos, ya que por ejemplo, se puede tener un material con múltiples entradas. Esto se debe a que dentro de la entrada de un material, el único campo unívoco correspondiente a dicho material es un código asignado por SAP. Existen dos maneras de chequear que los datos no tengan duplicados: La primera, se realiza en el sistema original de donde provienen los datos. La segunda, se realiza una vez que los datos hayan sido ingresados a SAP, se procede a su chequeo correspondiente. Las personas encargadas del chequeo de los datos son los usuarios finales, ya que, son ellos quienes conocen dichos datos y pueden ser capaces de descartar cualquier inconsistencia que pueda ser encontrada.

A.3.0.16. Interfaces, Ampliaciones y Reportes

Para poder asegurar aquellos pequeños sub-sistemas que se pierden del sistema original a la hora de adaptar el negocio de una empresa en SAP, es necesario la creación de interfaces. Las interfaces en SAP se encargan de ayudar en la integración del proceso del negocio y la sincronización de los datos entre dos o más sistemas SAP, o entre SAP y un sistema externo. Adicionalmente, para poder adaptar las implementaciones realizadas a las necesidades específicas de la empresa, es posible que sea necesario la creación de una **Ampliación**. Una Ampliación básicamente es una modificación pequeña que se les puede aplicar a programas estándares ya existentes dentro del Sistema SAP. Para esto, es necesario que dentro del equipo del proyecto, existan personas que sepan programar en ABAP, ya que dichas ampliaciones son realizadas en este lenguaje. El problema con esto, es que necesita ser probado constantemente, sobre todo cuando existan actualizaciones al software de SAP. Otra herramienta que suele ser importante durante esta fase son los reportes realizados, ya que hay muchas cosas que quizás la empresa necesite, que con las transacciones existentes no se pueden realizar. Los requerimientos para realizar dichos reportes deben ser establecidos lo más temprano posible, para que así puedan ser agrupados de acuerdo a la prioridad que tenga dicho requerimiento. Para la realización de dichos requerimientos, es necesario contar con el grupo de programadores en ABAP.

A.4. Figuras Adicionales de SAP

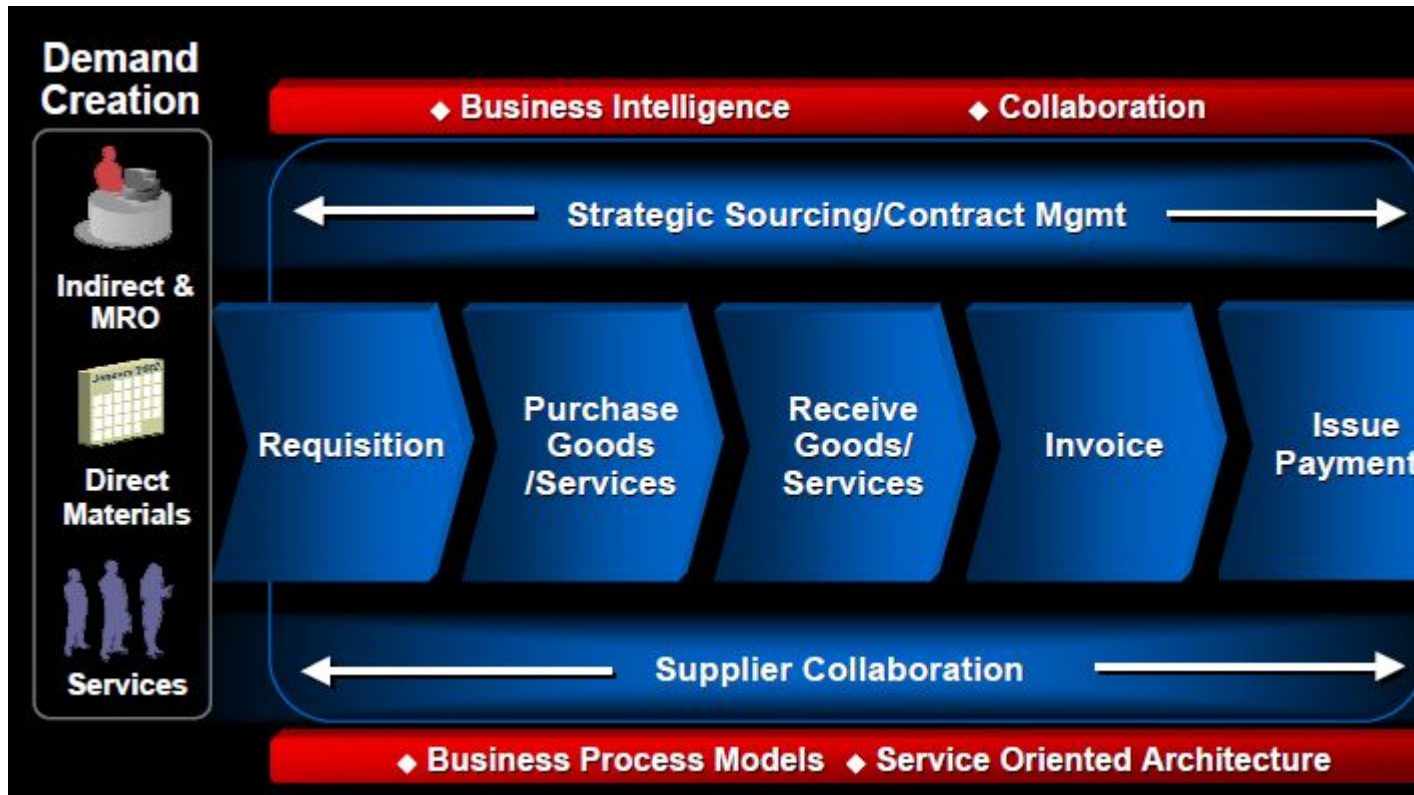


Figura A.1: Proceso de Ventas y Distribución en SAP

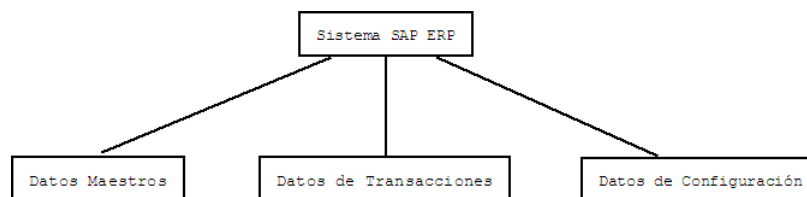


Figura A.2: Clasificación de los datos en el Módulo SD

A.5. Imágenes Adicionales de ABAP/4

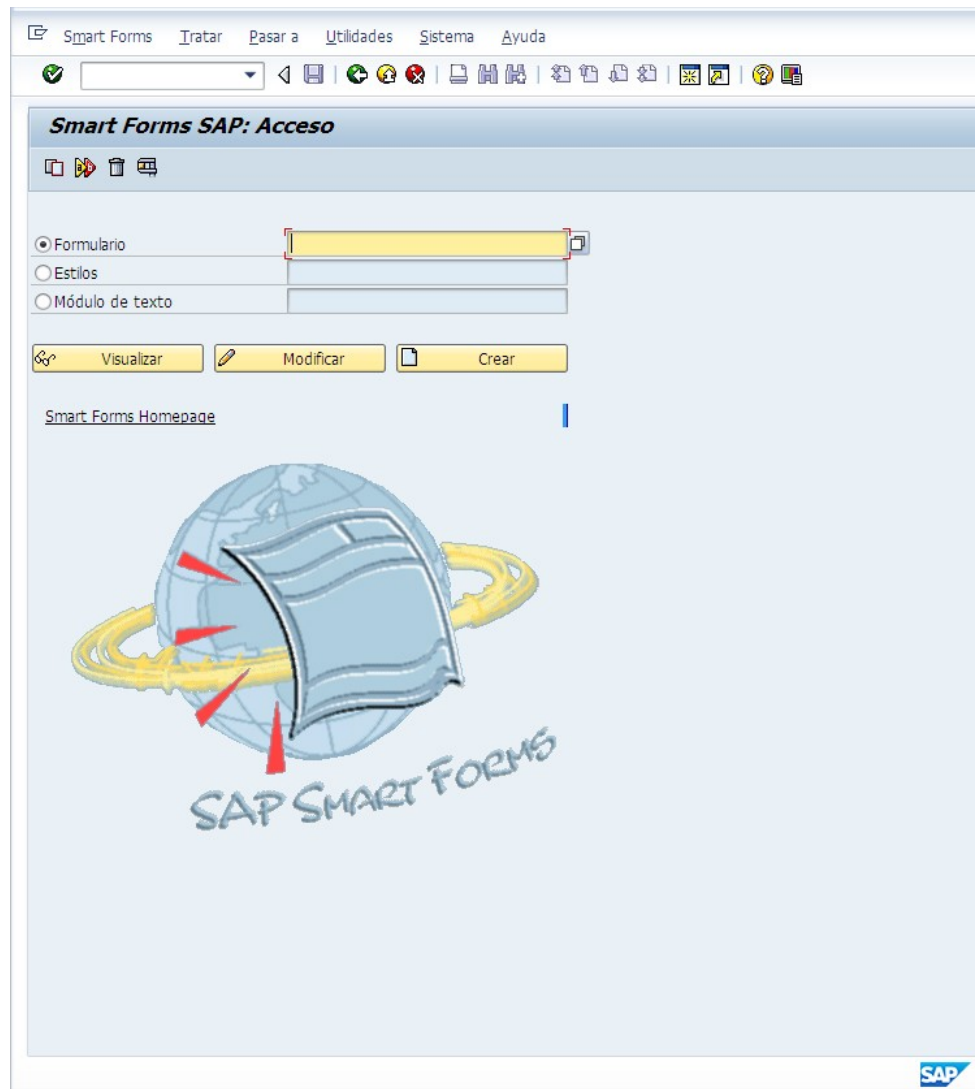


Figura A.3: Pantalla Inicial de la transacción SMARTFORMS

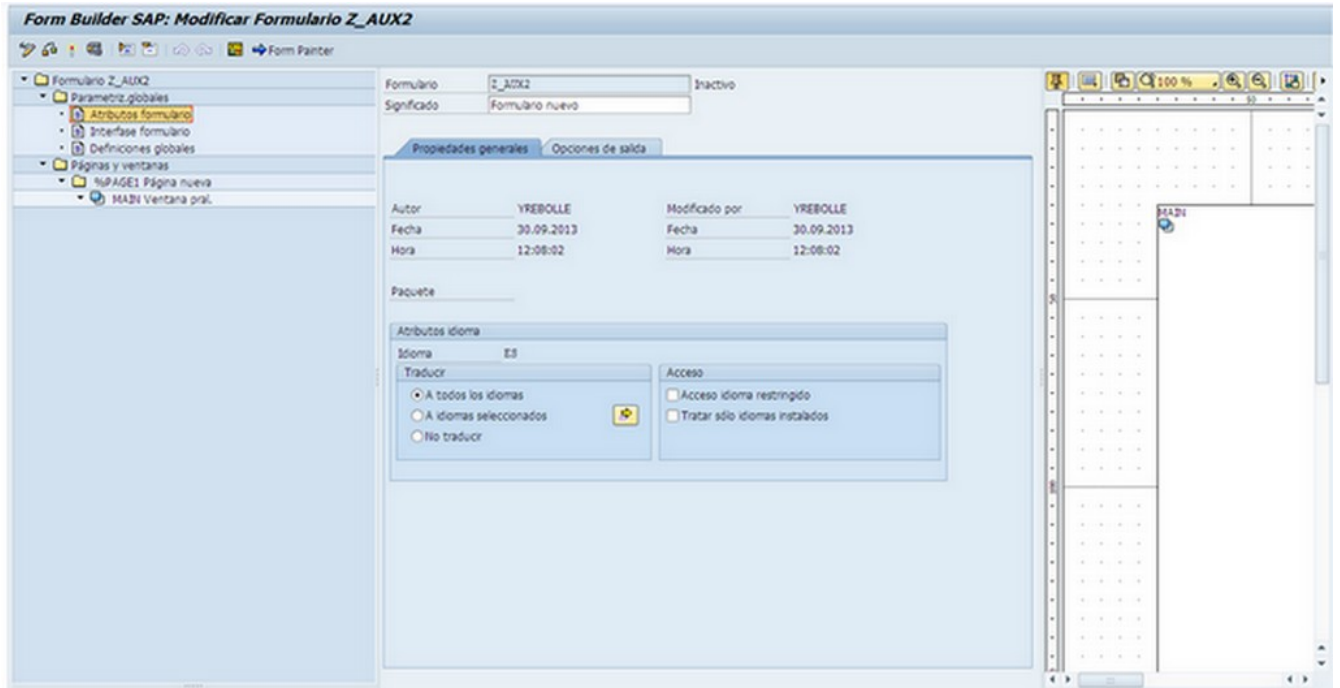


Figura A.4: Smart Form Builder

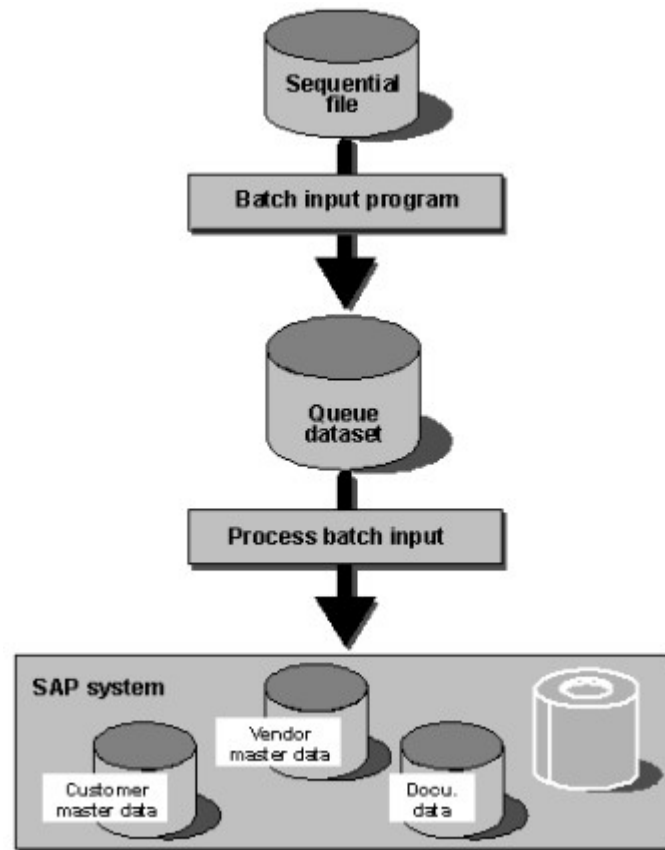


Figura A.5: Proceso de Batch Input ejecutado en SAP

A.6. Imágenes Adicionales de la Metodología ASAP



Figura A.6: Mapa de Rutas usado en ASAP

Apéndice B

Configuraciones Realizadas en el Proyecto

Configuraciones Realizadas
Creación de Organizaciones de Ventas, Canales de Distribución y Sectores
Creación de Oficinas de Ventas y Áreas de Ventas
Asignar las Organizaciones de Ventas creadas a la Sociedad
Asignar los Canales de Distribución a las Organizaciones de Ventas
Asignar los Sectores a las Organizaciones de Ventas
Asignar las Oficinas de Ventas a las Áreas de Ventas
Asignar las Organizaciones de Ventas y Canales de Distribución a los Centros de Distribución
Asignar los Puestos de Expedición a los Centros de Distribución

Cuadro B.1: Configuraciones realizadas para establecer la relación entre las distintas unidades componentes de la estructura de SSA Beverage

B.1. Configuración de la Estructura de SSA Beverage

En esta sección se presentan las imágenes de la estructura resultante de la segunda fase del desarrollo del proyecto.

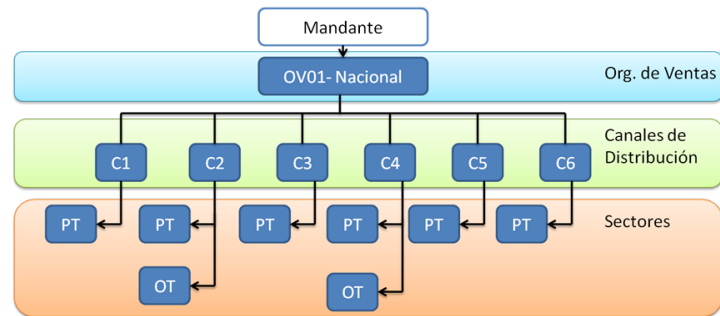


Figura B.1: Estructura de SSA Beverage resultante de la Fase del Blueprint

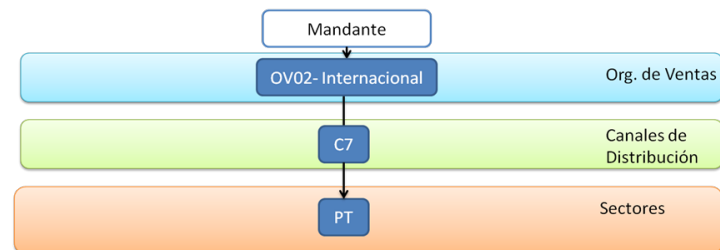


Figura B.2: Estructura de SSA Beverage resultante de la Fase del Blueprint - Parte 2

A continuación, se muestra las configuraciones realizadas sobre la estructura de la empresa dentro de SAP SD.

Creación de las Organizaciones de Ventas

OrgVt	Denominación
OV01	Nacional
OV02	Internacional

Figura B.3: Organizaciones de Ventas

Creación de los Canales de Distribución

Canal distrib.	Denominación
C1	Distribución directa
C2	Intermediario
C3	Eventos
C4	Institucionales
C5	Mayoristas
C6	Traslados
C7	Exportaciones

Figura B.4: Canales de Distribución

Creación de los Sectores

Sector	Denominación
OT	Otros
PT	Producto Terminado

Figura B.5: Sectores

Creación de las Áreas de Ventas

Asignación organización ventas, canal distribución, sector						
OrgVt	Denominación	CDIs	Denominación	Se	Denominación	Status
OV01	Nacional	C1	Distribución directa	PT	Producto Terminado	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	PT	Producto Terminado	
OV01	Nacional	C3	Eventos	PT	Producto Terminado	
OV01	Nacional	C4	Institucionales	OT	Otros	
OV01	Nacional	C4	Institucionales	PT	Producto Terminado	
OV01	Nacional	C5	Mayoristas	PT	Producto Terminado	
OV01	Nacional	C6	Traslados	PT	Producto Terminado	
OV02	Internacional	C7	Exportaciones	PT	Producto Terminado	

Figura B.6: Áreas de Ventas

Creación de las Oficinas de Ventas

OficinaVenta	Denominación
A001	Capital
A002	Central
A003	Los Llanos
A004	Nororiental
A005	Insular
A006	Guayana
A007	Occidental
A008	Andes
A009	Zuliana

Figura B.7: Oficinas de Ventas

Parte de la creación de los Puestos de Carga

Puesto exped.	120V	Despacho
Puesto de carga	Responsabilidad	Denominación
01		Capital - Despacho 1
02		Capital - Despacho 2

Figura B.8: Parte de los Puestos de Carga definidos para el Módulo SD

En las configuraciones sucesivas de esta sección, lo que se realizó fue el establecimiento de las relaciones entre las distintas componentes de la empresa.

Asignación de las Organizaciones de Venta a los Canales de Distribución

Asignación de organización de ventas a canal de distribución				
OrgVt	Denominación	CDIs	Denominación	Status
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	
OV01	Nacional	C3	Eventos	
OV01	Nacional	C4	Institucionales	
OV01	Nacional	C5	Mayoristas	
OV01	Nacional	C6	Traslados	
OV02	Internacional	C7	Exportaciones	

Figura B.9: Asignación de las Organizaciones de Ventas a los Canales de Distribución

Asignación de las Organizaciones de Ventas a los Sectores creados

Asignación de organización de ventas a sector				
OrgVt	Denominación	Se	Denominación	Status
OV01	Nacional	OT	Otros	
OV01	Nacional	PT	Producto Terminado	
OV02	Internacional	PT	Producto Terminado	

Figura B.10: Asignación de las Organizaciones de Ventas a los Sectores

Asignación de las Oficinas de Ventas a las Áreas de Ventas

Asignación de oficina de ventas a área de ventas							
OrgVt	Denominación	CDIs	Denominación	Se	Denominación	OfVta	Denominación
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	PT	Producto Terminado	A001	Capital
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	PT	Producto Terminado	A002	Central
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	PT	Producto Terminado	A003	Los Llanos
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	PT	Producto Terminado	A004	Nororiental
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	PT	Producto Terminado	A005	Insular
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	PT	Producto Terminado	A006	Guayana
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	PT	Producto Terminado	A007	Occidental
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	PT	Producto Terminado	A008	Andes
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	PT	Producto Terminado	A009	Zulana
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	A001	Capital
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	A002	Central
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	A003	Los Llanos
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	A004	Nororiental
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	A005	Insular
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	A006	Guayana
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	A007	Occidental
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	A008	Andes
OV01	Nacional	C2	Intermediario	OT	Otros	A009	Zulana
OV01	Nacional	C2	Intermediario	PT	Producto Terminado	A001	Capital
OV01	Nacional	C2	Intermediario	PT	Producto Terminado	A002	Central
OV01	Nacional	C2	Intermediario	PT	Producto Terminado	A003	Los Llanos
OV01	Nacional	C2	Intermediario	PT	Producto Terminado	A004	Nororiental
OV01	Nacional	C2	Intermediario	PT	Producto Terminado	A005	Insular
OV01	Nacional	C2	Intermediario	PT	Producto Terminado	A006	Guayana

Figura B.11: Parte de la asignación de las Oficinas de Ventas a las Áreas de Ventas

Asignación de las Organizaciones de Ventas y Canales de Distribución a los Centros de Distribución

OrgVt	Denominación	CDistClima	Denominación	Ce.	Nombre 1	Status
0001	Org.ventas 0001	01	Canal distribución 1	0001	Werk 0001	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	101	Centro Cerveza Venezolana	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	120	Centro Región Capital	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	121	Centro Región Central	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	122	Centro Región de los Llanos	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	123	Centro Región Nororiental	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	124	Centro Región Insular	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	125	Centro Región de Guayana	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	126	Centro Región C. Occidental	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	127	Centro Región de los Andes	
OV01	Nacional	C1	Distribucion directa	128	Centro Región Zulana	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	120	Centro Región Capital	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	121	Centro Región Central	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	122	Centro Región de los Llanos	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	123	Centro Región Nororiental	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	124	Centro Región Insular	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	125	Centro Región de Guayana	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	126	Centro Región C. Occidental	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	127	Centro Región de los Andes	
OV01	Nacional	C2	Intermediario	128	Centro Región Zulana	
OV01	Nacional	C3	Eventos	120	Centro Región Capital	
OV01	Nacional	C3	Eventos	121	Centro Región Central	
OV01	Nacional	C3	Eventos	122	Centro Región de los Llanos	
OV01	Nacional	C3	Eventos	123	Centro Región Nororiental	

Figura B.12: Parte de la asignación de las Organizaciones de Ventas y Canales de Distribución a los Centros de Distribución

Parte de la asignación de los Puestos de Expedición a los Centros de Distribución

B.2. Ciclo de Ventas presentado en la Última Fase del Desarrollo

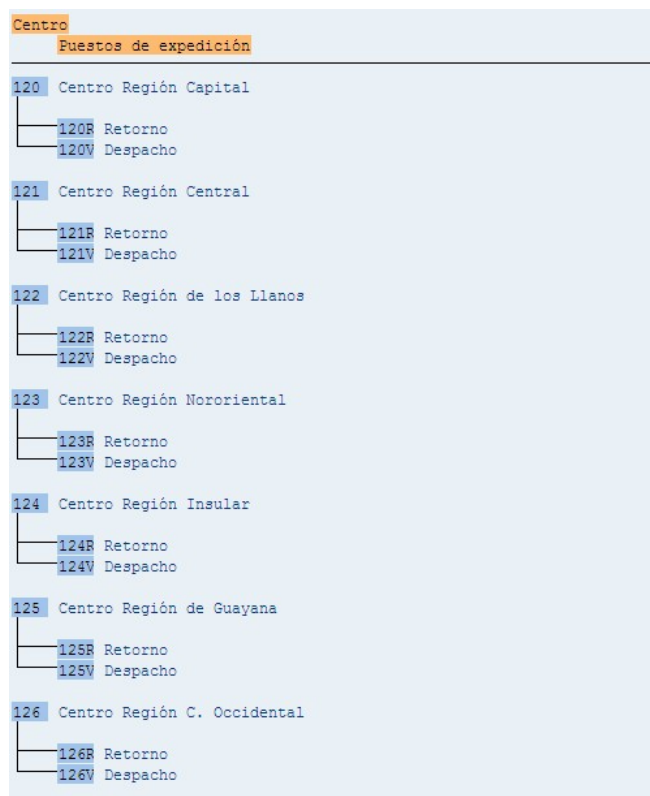


Figura B.13: Parte de la asignación de los Puestos de Expedición a los Centros de Distribución

Nombre de la Transacción:	VA01	
	Clase de Pedido:	ZSSA (Pedido Estándar SSA Beverage)
	Organización de Ventas:	OV01 (Nacional)
	Canal de Distribución:	C1 (Distribución Directa)
	Sector:	PT (Productos Terminados)
	Pedido de Venta:	21
	Solicitante:	12 (DYM3000 C.A)
	Dest. Mercancía:	12 (DYM3000 C.A)
	Nro. Pedido Cliente:	58
	Fecha de Pedido:	19.09.2013
	Bloqueo de Entrega:	
	Material:	84000001 (Refresco Limón Soda)
	Cantidad de pedido	1
	Unidad de Pedido	CAJ (Cajas)
	Resultado Obtenido:	Exitoso
Resultados de la Transacción:	Número de Pedido arrojado por SAP:	00000021
	Observaciones:	

Cuadro B.2: Proceso de Pedido de Venta presentado

Nombre de la Transacción:	VL01N	
Datos de la Transacción:	Pedido:	00000021
	Puesto de Expedición:	120V (Despacho)
	Centro de Distribución:	120 (Región Capital)
	Almacén:	PT01
	Cantidad Picking:	1
	Unidad Picking:	CAJ (Cajas)
Resultados de la Transacción:	Resultado Obtenido:	Exitoso
	Número de Entrega arrojado por SAP:	80000008
	Observaciones:	Para concluir la Entrega se procedió a Contabilizar el Material (Contabilizar SM) y fue exitoso

Cuadro B.3: Proceso de Entrega presentado

Nombre de la Transacción:	VF01	
Datos de la Transacción:	Número de Documento:	80000008
	Clase de Factura:	Factura SSA Beverage
	Resultado Obtenido:	Exitoso
Resultados de la Transacción:	Número de Factura arrojado por SAP:	90000007
	Observaciones:	Para concluir la Factura se procedió a Autorizar Contabilización (Esto es para crear Documento Contable) y fue exitoso

Cuadro B.4: Proceso de Facturación presentado

Apéndice C

Desarrollos realizados en ABAP/4

C.1. Programa de Carga Masiva de Datos del Maestro de Clientes

The screenshot shows a SAP dialog box titled "CARGA MASIVA DE CLIENTES PARA EL MODULO SD DE SSA BEVERAGE". Below the title bar is a green checkmark icon. The main area of the dialog has a label "Nombre del Archivo" followed by a text input field containing "C:\\". To the right of the input field is a small icon representing a folder. The background of the dialog is light blue. The SAP logo is visible in the bottom right corner.

Registro transacción: Visualizar grabación ZCLIENTES

Procesar

Lín.	Programa	Dynpro	I...	Nom.cpo.	Valor de campo
1			T	XD01	BS AA X F
2	SAPMF02D	0100	X		
3				BDC_CURSOR	RF02D-KTOKD
4				BDC_OKCODE	/00
5				RF02D-BUKRS	1000
6				RF02D-VKORG	OV01
7				RF02D-VTWEG	C1
8				RF02D-SPART	PT
9				RF02D-KTOKD	0001
10	SAPMF02D	0110	X		
11				BDC_CURSOR	KNA1-KNURL
12				BDC_OKCODE	/00
13				KNA1-ANRED	Empresa
14				KNA1-NAME1	Foo 2
15				KNA1-SORTL	REFRESCOS
16				KNA1-STRAS	Asa
17				KNA1-PSTLZ	1080
18				KNA1-LAND1	VE
19				KNA1-REGIO	CAR
20				KNA1-SPRAS	ES
21				KNA1-TELF1	0212-9431006
22				KNA1-TELF2	0424-2113670
23				KNA1-KNURL	contacto@foo.com
24	SAPMF02D	0120	X		
25				BDC_CURSOR	KNA1-LIFNR
26				BDC_OKCODE	/00

Figura C.2: Grabación realizada para la Carga Masiva

C.2. Creación del Formulario de la Factura Legal

	SSA BEVERAGE C.A. Av. Principal Los Ruices, Edif. 1, Caracas, Edo Miranda, Venezuela 1060. 0212-235-4578																				
	<h3>Factura</h3>																				
Empresa DYM3000 C.A. VENEZUELA	<div> INFORMACIÓN DE PAGO Número/Fecha del documento: 800000006 / 19.08.2013 Número/Fecha de la nota de entrega: 800000006 / 19.08.2013 Número/Fecha del Pedido: 13 / 19.08.2013 Número/Fecha de referencia: 52 / 19.08.2013 </div>																				
CONDICIONES Pago: Hasta el 30.09.2013 se obtiene el 2,000 % de descuento Hasta el 15.10.2013 sin deducción	<div> Cliente: 12 Moneda: VEF Importe de la factura: 23.000,00 </div>																				
Entrega: FOB FOB	<div> PESOS - VOLÚMENES Peso Bruto: 900 KG Peso Neto: 900 KG </div>																				
DETALLES DE FACTURA																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Posición</th> <th>Material</th> <th>Denominación</th> <th>Cantidad</th> <th>Unidad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>000001</td> <td>8400000001</td> <td>Refresco Limon Soda</td> <td>100</td> <td>CAJ</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Total</td> <td>230,00</td> <td>VEF 1 CAJ</td> </tr> </tbody> </table>	Posición	Material	Denominación	Cantidad	Unidad	000001	8400000001	Refresco Limon Soda	100	CAJ	Total			230,00	VEF 1 CAJ	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>Importe de la factura</td> <td>23.000,00</td> </tr> <tr> <td>Importe con derecho a descuento</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>		Importe de la factura	23.000,00	Importe con derecho a descuento	0,00
Posición	Material	Denominación	Cantidad	Unidad																	
000001	8400000001	Refresco Limon Soda	100	CAJ																	
Total			230,00	VEF 1 CAJ																	
Importe de la factura	23.000,00																				
Importe con derecho a descuento	0,00																				

C.3. Creación de *Xtdata*

```

1 // Reset j for next cycle.
2 float j = 0.0;
3 // Counter to know in which delta_time section we are on the xtdata
4 // array.
5 int arrcount = 0;
6 // Temporal storage for the number of packets seen.
7 int numpktseen = 0;
8
9 // While the added time is less than the total time and we haven't
10 // run out of packets, run this cycle to see how many packets we see
11 // per delta_time section.
12 while (arrcount < datapoints && timecnt < packets &&
13        j <= time_int ) {
14
15     // Add the next timedata to j and pass to the next packet time
16     // diff.
17     j += timedata[timecnt++];
18
19     // We are seeing one new packet, so add it to our temporal
20     // storage.
21     numpktseen++;
22
23     if (j >= (arrcount+1)*(delta_time)) {
24         // If we've surpassed one of the delta_times, fill the
25         // information for the delta_time section.
26         xtdata[arrcount++] = numpktseen - 1;
27
28         // Boolean variables
29         short int passed = 0;

```

```

30     short int carry = 1;
31
32     // Since we're not sure if the packet jumps through too
33     // many sections, we check for it, filling each
34     // sectioned passed with 0, except the first one which has
35     // at least one.
36     while (arrcount < datapoints &&
37            j > (arrcount)*(delta_time)) {
38         if (passed == 0) {
39             xtdata[arrcount++] = 1;
40             passed = 1;
41             carry = 0;
42         } else {
43             xtdata[arrcount++] = 0;
44         }
45     }
46
47     // Finally we reset the temporal storage for the next cycle.
48     if (carry == 1) {
49         numpktseen = 1;
50     } else {
51         numpktseen = 0;
52     }
53 }
54 }

```

Código fuente C.1: Creación de *Xtdata*