



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 DOMÍNGUEZ

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

**Sartenejas, mes del 2014**



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 DOMÍNGUEZ

---

PROFESOR 2

---

ANA CECILIA GARCIA REVERÓN

**Sartenejas, FECHA (dd/mm/aa)**

## Resumen

El presente documento abarca los procesos de análisis y configuración del módulo de Ventas y Distribución (**SD**) de **SAP** para un modelo de empresas de bebidas de consumo masivo, con la finalidad de que una empresa de este rubro pueda contar con un sistema que le permita gestionar la venta y distribución de todos los productos que elabore.

Durante este proyecto se llevó a cabo un análisis del modelo de negocio de una empresa de bebidas de consumo masivo, para poder conocer cómo es el proceso de Ventas y Distribución que esta ejecuta. Este proceso permitió el diseño y la posterior configuración del módulo **SD** de **SAP**, el cual está adaptado a las necesidades de dicha empresa.

El proyecto se llevó a cabo de forma exitosa, obteniéndose un módulo de Ventas adaptado a las necesidades de un modelo de empresas de bebidas. Para su realización, se empleó la metodología **ASAP (Ascendant SAP)**, y el software **SAP**. Para los elementos no configurables, tuvieron que ser programados a través del lenguaje **ABAP/4**, y para su diseño previo se realizó un diagrama de actividades con notación **UML 2.0**.

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, por siempre apoyarme, por aconsejarme siempre a seguir adelante a pesar de las circunstancias, pero por sobre todo, por amarme incondicionalmente.

A mi tía Marisol y a mi primo Gerardo, por siempre apoyarme en cada paso que doy, por estar siempre pendientes de mí.

A mi abuela Benilda Rueda, por amarme tanto y porque se que día y noche oras por mí, gracias viejita.

A mi segunda familia Da Silva (Migdaly, Pablo, Carlos Luis, Tibisay, Wimel, Elsa, Isaac, Gadiel) por apoyarme en todo este tiempo, por sus oraciones y sobre todo por su amistad incondicional.

A mis pastores Josué y Emily Prada, por su apoyo y por sus oraciones.

A mi tutor académico, el Profesor Kenyer Dominguez, por brindarme esta oportunidad y apoyarme en este tiempo.

A mis amigos de la Universidad: Fabiana, Krisvely, Alejandro, Jaidibeth, Omar, Fabio y Manuel, por cada palabra de ánimo, por su valiosa amistad, porque cada uno de ustedes puso su grano de arena para hoy pudiera llegar hasta donde estoy.

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 convertirte 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 de Tablas



# Índice de figuras

## LISTA DE ABREVIATURAS

- ABAP** Advanced Business Application Programming (Programacion de Aplicaciones de Negocio Avanzado)
- ASAP** Ascendant SAP (Metodología de Desarrollo de Aplicaciones para SAP)
- CO** Controlling Module (Módulo de Control de Costos)
- ERP** Enterprise Resource Planning System (Sistema de Planificación de Recursos de la Empresa)
- FI** Finance Module (Módulo de Finanzas)
- IT** Information Technology (Tecnología de la Información)
- MM** Materials Management Module (Módulo de Gestión de Materiales)
- QM** Quality Management Module (Módulo de Gestión de Calidad)
- SAP** Systeme, Anwendungen Produkte in der Datenverarbeitung (Sistemas, Aplicaciones y Productos en Procesamiento de Datos)
- SD** Sales and Distribution Module (Módulo de Ventas y Distribución)
- SENIAT** Servicio Integrado de Administración Aduanera y Tributaria
- SQL** Structured Query Language (Lenguaje de Consulta Estructurado)
- SSA BEVERAGE** Nombre dado al modelo de Industria de Bebidas de Consumo Masivo para la cual fue configurado el módulo
- UML** Unified Modeling Language (Lenguaje Unificado de Modelado)
- WM** Warehouse Management Module (Módulo de Gestión de Almacenes)

## 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. El problema que se presentaba era la limitante que existía en estos sistemas legados (Legacy Systems) a la hora de migrar datos desde los sistemas ya existentes a estos nuevos sistemas.

Adicionalmente, otro problema que se presentaba era la integración del trabajo de las distintas áreas de estas empresas. 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 caso de no integración 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.

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 por sus siglas en inglés) 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 cómo se realizó el proceso de análisis y la con-

figuración 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 ?? se muestra el entorno empresarial donde dicho proyecto tuvo a lugar. En el Capítulo ?? se presentan los fundamentos teóricos en los cuales fue basada la solución presentada; en el Capítulo ?? se muestra la metodología a seguir para la configuración del módulo; en el Capítulo ?? detalla cómo 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 es posible 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. Adicionalmente, ya no será necesario gastar dinero en múltiples sistemas.

## **Planteamiento del Problema**

Actualmente las empresas de consumo masivo todavía tienen sistemas aislados para cada una de sus operaciones (gestión de ventas, distribución, etc). 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**

Implementar *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.
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 ERP, SAP, ABAP son los que se presentan en este capítulo.

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

### 2.1. ERP

#### 2.1.1. Definiciones

Según Kogent(2006), un ERP (Sistema de Planificación de Recursos Empresariales, o 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.

Según Cruz-Cunha(2010), ella hace referencia a (Miller, 2002), quien define a ERP como un método para la planeación efectiva y control de todos los recursos necesarios para tomar, hacer, entregar las órdenes de los clientes dentro de una compañía de manufactura, distribución o servicios”. De acuerdo a la autora, un sistema ERP intenta integrar todos los departamentos y sus respectivos módulos de aplicaciones dentro de un sistema cuyo fin es satisfacer las necesidades de dichos departamentos como un repositorio central.

Según Cruz-Cunha(2010), la principal diferencia entre un sistema ERP y un sistema convencional consiste en que los módulos que componen al sistema ERP está enlazado a una Base de Datos común, con lo cual se elimina la necesidad de tener entradas múltiples de datos, lo que conlleva a redundancia. Los sistemas convencionales, por otro lado, tienen su propia Base de Datos, con lo cual se tienen los problemas que un ERP evita. Una característica fundamental de este tipo de sistemas es que está basado en módulos.

Segun Kogent(2006), otra ventaja que poseen los sistemas ERP, es que este ayuda a sincronizar los datos y los mantiene actualizados.

#### **2.1.1.1. Beneficios que aporta los Sistemas ERP**

Según Hamilton(2003), los beneficios que un sistema ERP están relacionados con el inventario y los materiales, el trabajo y sus costos, el servicio al cliente y las ventas. Estos son los que se listan a continuación:

1. Reducción de Inventario
2. Reducción de Costos en Materiales
3. Reducción de Costos en trabajo
4. Mejoras en el Servicio al Cliente y las ventas

#### 2.1.1.2. Desventajas de un Sistema ERP

De acuerdo con Kogent(2006), los sistemas ERP poseen varias desventajas. Algunas de estas son las que se citan a continuación:

- La adaptación de un sistema ERP es restringido, dado que no es sencillo adaptarlos a un flujo específico de trabajo o a un proceso de negocio de una compañía.
- Una vez que un sistema ERP es instalado, la migración a otro sistema de este tipo es costoso.

## 2.2. SAP

### 2.2.1. Definición

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**. (Kogent (2006))

De acuerdo a Sharma y Mutsaddi(2010), el Software principal desarrollado por esta empresa es **SAP R/3** y el cual se encuentra disponible en 28 idiomas. Este software es personalizable, utiliza la arquitectura cliente-servidor. Este software fue hecho en el lenguaje de programación **ABAP/4**.

### 2.2.2. Características de SAP R/3

Según Khan(2002), 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**

- Contiene todas las funcionalidades necesarias para poder llevar a cabo el manejo de un negocio entero. Además que 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.
- Es capaz de soportar todos los procesos de negocio de la empresa.

### **Características de Flexibilidad**

- 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.

### **Características Técnicas**

- 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 estructuras de datos complejas.

### Otras Características

- Tiene la capacidad de manejar la misma información en cada módulo.
- Posee una única manera de ingreso al sistema. Esta 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

Según Khan (2002), para poder realizar la adaptación de SAP a las necesidades de una empresa en particular, se cuenta con un conjunto de herramientas y utilidades destinadas a ello. Para esto, se requiere de un conjunto de consultores, un equipo de proyecto y personal de Tecnología de la Información (IT por sus siglas en inglés), 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.

## **2.3. Módulo de Ventas y Distribución (SD)**

Según Kogent (2011), 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.

Según Kogent (2011), 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. Componentes Principales**

Segun Kogent (2011), dentro del Módulo de Ventas y Distribución (SD), se cuenta con un numeroso número de componentes, los cuáles facilitan el trabajo en ésta área. En los próximos apartados se explican cada uno.

#### **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**

Según Kogent (2011), la data almacenada dentro del Módulo se clasifica como se muestra en la figura ?? donde se muestra la siguiente clasificación:



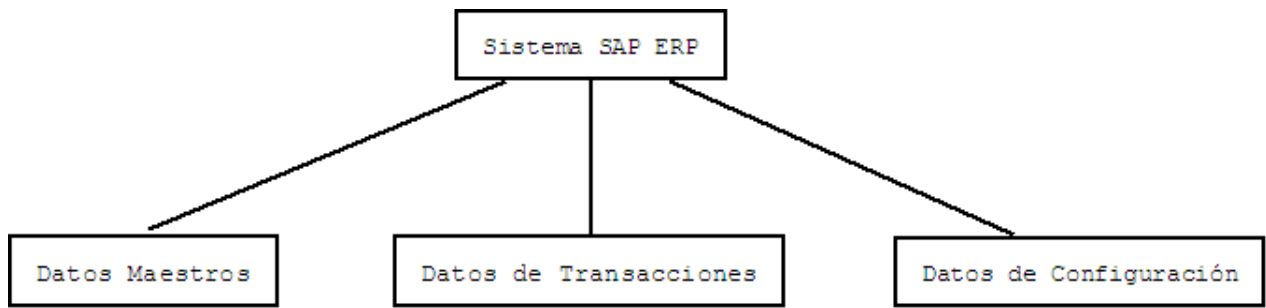


Figura 2.1: Clasificación de los datos en el Módulo SD

### Datos Maestros

Los Datos Maestros dentro del Módulo SD están compuestos por: Datos de Compañías y Datos Maestros de Clientes. Cada una de estas entidades contiene a su vez atributos, jerarquías y tablas.

### 2.3.3. Proceso de Ventas utilizando el Módulo SD

Según Kogent (2011), 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 las tablas ?? y ??, se detalla cada una de las etapas presentes en el proceso de ventas del módulo SD.

Tabla 2.1: Proceso de Ventas - Parte 1(Información obtenida de Sharma y Mutsaddi (2010))

Nombre del Proceso	Descripción
Solicitud de Información de Productos	<p>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.</p>
Creación de Orden de Ventas	<p>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 <b>Pedido de Venta</b>. Un <b>Pedido de Venta</b> es un documento que contiene información acerca del(los) material(es) que se está solicitando, entre otras cosas. Un Pedido tiene la siguiente división:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Cabecera del Documento:</b> 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: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fecha del Pedido</li> <li>2. Cliente que hace el Pedido</li> <li>3. Cliente que recibe el Pedido</li> <li>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)</li> <li>5. Número de Pedido: El número con el cual el cliente identifica su pedido.</li> </ol> <p>Número de Documento: Es el número con el cual se identifica unívocamente el Pedido de Ventas.</p> </li> <li>- <b>Posiciones del documento:</b> Contiene información sobre los materiales solicitados. Cada material va colocado en una posición diferente, y en ésta se reflejan los siguientes datos: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Número de Material: Es el número que identifica unívocamente al material solicitado.</li> <li>2. Descripción del Material: Es un nombre que se le coloca al material.</li> <li>3. Cantidad</li> <li>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</li> <li>5. Precio bruto: Es el precio del material.</li> </ol> <p>Para esto se tienen las siguientes transacciones, las cuales son las más utilizadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- VA01: Creación de Pedidos</li> <li>- VA02 Modificación de Pedidos</li> <li>- VA03: Visualización de Pedidos</li> </ul> </li> </ul>

Tabla 2.2: Proceso de Ventas - Parte 2 (Información obtenida de Sharma y Mutsaddi (2010))

Nombre del Proceso	Descripción
Entrega de Bienes y/o Servicios	<p>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 <b>Documento de Entrega</b>. 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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- VL01N: Creación de Entregas</li> <li>- VL02N: Modificación de Entregas</li> <li>- VL03N: Visualización de Entregas</li> </ul> <p>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.</p>
Facturación	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- VF01: Creación de Facturas</li> <li>- VF02: Modificación de Facturas</li> <li>- VF03: Visualización de Facturas</li> </ul> <p>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 eso 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.</p>
Pago por los bienes y/o servicios adquiridos	<p>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.</p>

### 2.3.4. Relación existente entre el Módulo SD y otros Módulos

De acuerdo a Kogent (2011), 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

De acuerdo a Kogent (2011), ABAP (Advanced Business Application Programming - Programacion 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).

Según Kogent (2011), este es uno de los primeros lenguajes de programación que incluye dentro de su definición el concepto de Bases de Datos Lógicas.

Según Kogent (2011), 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. Herramientas provistas por ABAP/4

Según Kogent (2011), 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.

#### 2.4.1.1. Smartforms

Según Kogent (2011), **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.

Según Kogent (2011), con esta herramienta es posible hacer el diseño de formularios, archivos PDF y documentos en general.

Según Kogent (2011), Esta herramienta provee una interfaz capaz de construir y mantener la disposición y lógica del formulario.

Según Kogent (2011), 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.

Según Kogent (2011), 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.

#### **2.4.1.2. Sesión de Batch Input (Carga Masiva de Datos)**

Según Kogent (2011), 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 los datos almacenados 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 ?? 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 este 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.

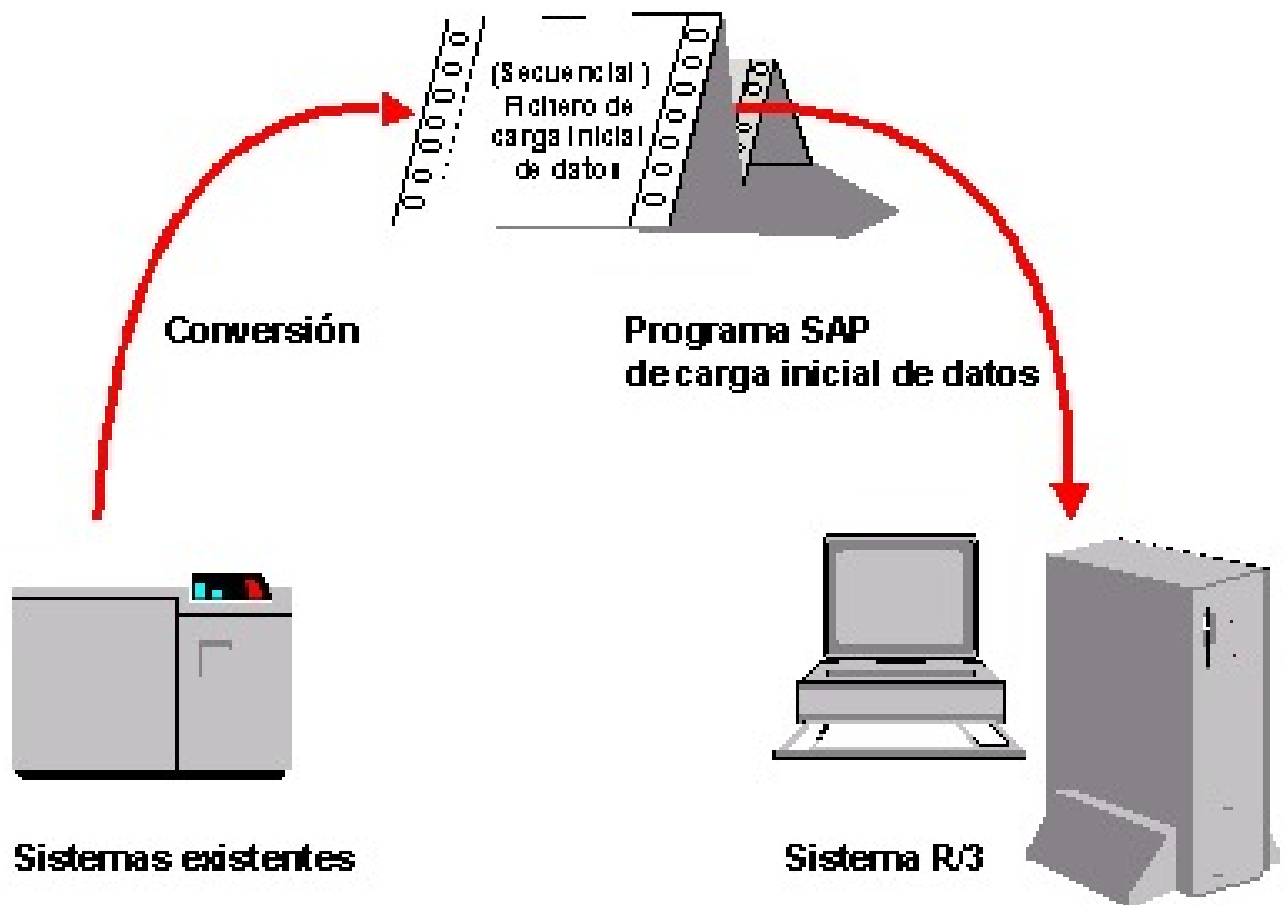


Figura 2.2: Proceso de Batch Input ejecutado en SAP (Información obtenida de la página web de ayuda de SAP)

# 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 del módulo.

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

Según Khan (2002), **ASAP (Ascendant SAP o 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

Según Khan (2002), 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 ??.

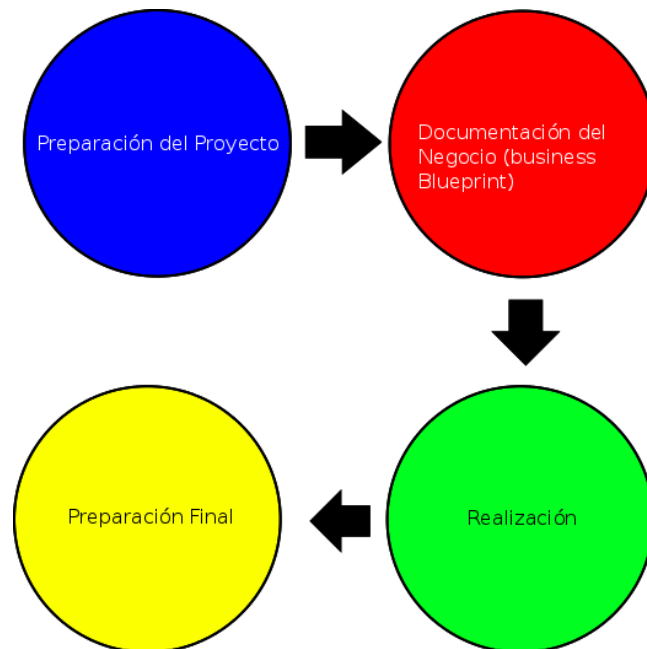


Figura 3.1: Mapa de Rutas usado en ASAP (Información obtenida en Waseen (2010))

### 3.3. Fases de la metodología ASAP

Según Waseen (2010), esta metodología está dividida en 4 fases, las cuáles se listan en los siguientes puntos.

#### 3.3.1. Fase 1: Preparación Previa

Según Khan (2002), 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: 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.

Según Khan (2002), 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 más 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.

- 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.

Según Khan (2002), 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.

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**

Según Khan (2002), 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 son comparadas las prácticas existentes y sus funcionalidades con las que son soportadas por SAP.

Según Khan (2002), 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

Según Khan (2002), al final de esta etapa es elaborado un documento llamado **Documento de Proyecto (Blueprint Document como se le conoce en inglés)**. Según Khan (2002), 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

Según Khan (2002), 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.

Según Khan (2002), esta estructura determina cómo los datos son definidos dentro del sistema, la complejidad de los datos de entrada, y el tamaño de los archivos que contienen datos maestros.

Según Khan (2002), 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.

Según Khan (2002), uno de los elementos más importantes de la estructura organizacional es el código que se le asigna a la compañía, ya que este es el elemento más alto dentro de esta estructura armada. El código de la compañía es una unidad legal y organizacionalmente independiente. Este representa a una unidad de contabilidad independiente, lo cual hace que posea sus propias componentes financieras.

Según Khan (2002), 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 (Construcción y Pruebas)**

Según Khan (2002), 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 y Resultados Finales**

Según Khan (2002), 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:

Tabla 3.1: Tareas relacionadas con la Preparación Final (Información obtenida en Khan (2002))

Tarea a Realizar	Descripción
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.
Planeación de la preparación de la Salida en Vivo	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Algunas de estas actividades a realizar, son las que se listan a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tareas variadas</li> <li>- Establecer un calendario y los hitos principales</li> <li>- Estimar tiempo de carga de datos por cada sub-carga</li> <li>- Asignación de cada tarea a una persona</li> <li>- Establecer un período y el procedimiento para desconectar el sistema legal previo.</li> <li>- Procedimiento de limpieza de datos</li> </ul> <p>Este plan puede ser revisado por los gerentes del proyecto, los ejecutivos, equipo técnico y líderes para su posterior aprobación.</p>
Entrenamiento del Usuario Final	<p>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.</p> <p>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.</p>
Transferencia de Conocimiento	En este punto es importante que todos los conocimientos adquiridos por los consultores durante el proceso del desarrollo del proyecto, 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 equipos de otro tipo.
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 todos los datos migrados sean validados.
Pruebas Finales y Entonación	En este punto se realizan pruebas de volumen 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 cómo 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: QM, MM, FI, CO y SD.

Para cada módulo fueron explicados los conceptos básicos que están involucrados en cada uno. Específicamente en el taller de Ventas y Distribución, 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.

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 organizaciones 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 a continuación:

- 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 producto de esta primera etapa, en las Figuras ?? y ?? se muestra cómo quedaron cada una de las unidades de la empresa estructuradas.

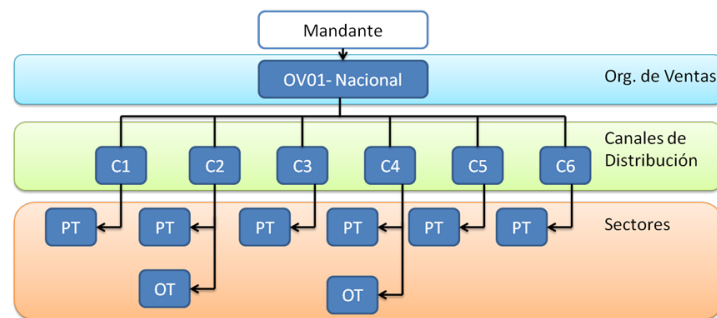


Figura 4.1: Estructura de SSA Beverage resultante de la Fase del Blueprint

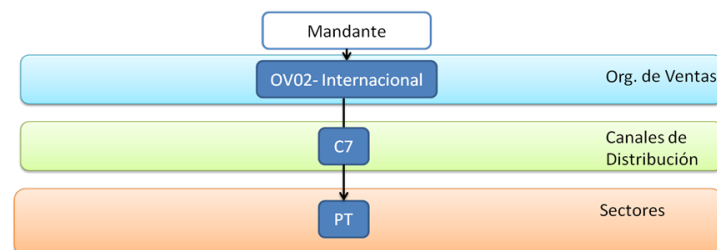


Figura 4.2: Estructura de SSA Beverage resultante de la Fase del Blueprint - Parte 2

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 y 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, este 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:

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

Para ello, es necesario identificar varios 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). Este 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 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 (Ver Figura ??, Canales de Distribución (Ver Figura ??) , Sectores (Ver Figura ??) , Áreas de Ventas (Ver Figura ??) y Oficinas de Venta (Ver Figura ??).

OrgVt	Denominación
OV01	Nacional
OV02	Internacional

Figura 4.3: Organizaciones de Ventas

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

Figura 4.4: Canales de Distribución

Sector	Denominación
OT	Otros
PT	Producto Terminado

Figura 4.5: Sectores

Asignación organización ventas, canal distribución, sector						
OrgVt	Denominación	CDIs	Denominación	Se	Denominación	Status
OV01	Nacional	C1	Distribucion 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 4.6: Áreas de Ventas



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

Figura 4.7: Oficinas de Ventas

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 los puestos de expedición definidos, y para el segundo, en la Figura ?? se muestra parte de los puestos de carga creados.

Puesto exped.	Denominación
120R	Retorno
120V	Despacho
121R	Retorno
121V	Despacho
122R	Retorno
122V	Despacho
123R	Retorno
123V	Despacho
124R	Retorno
124V	Despacho
125R	Retorno
125V	Despacho
126R	Retorno
126V	Despacho
127R	Retorno
127V	Despacho
128R	Retorno
128V	Despacho

Figura 4.8: Puestos de Expedición definidos para el Módulo SD

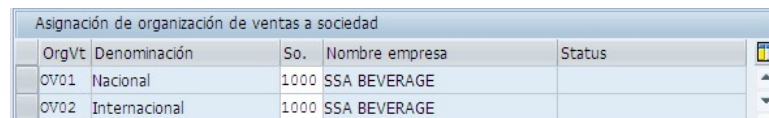
Puesto exped.	120V	Despacho
Puesto de carga	Responsabilidad	Denominación
01		Capital - Despacho 1
02		Capital - Despacho 2

Figura 4.9: Parte de los Puestos de Carga definidos para el Módulo SD

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 siguiente lista se muestra una lista con las configuraciones realizadas:

- 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

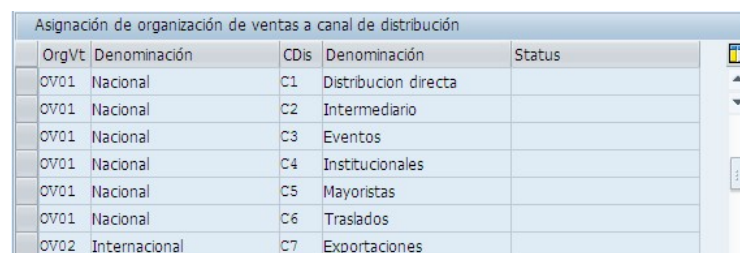
En las próximas figuras se muestran las configuraciones realizadas.



OrgVt	Denominación	So.	Nombre empresa	Status
OV01	Nacional	1000	SSA BEVERAGE	
OV02	Internacional	1000	SSA BEVERAGE	

Figura 4.10: Asignación de las Organizaciones de Ventas a la sociedad Financiera

En la figura anterior se pueden visualizar las Organizaciones de Ventas creadas en las configuraciones anteriores asignadas a la Sociedad Financiera creada por el módulo FI. Dado que existe una única sociedad financiera, lo que se hizo fue asignar las dos organizaciones a dicha sociedad.



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 4.11: Asignación de las Organizaciones de Ventas a los Canales de Distribución

En la figura anterior se puede visualizar la asignación de las organizaciones de ventas a los canales de distribución creados previamente. Para esto, previamente ya se había establecido que los primeros seis canales iban a ser manejados por la Organización de Ventas **Nacional**, y que la Organización de Ventas **Internacional** iba a manejar el canal de Exportación.



OrgVt	Denominación	Se	Denominación	Status
OV01	Nacional	OT	Otros	
OV01	Nacional	PT	Producto Terminado	
OV02	Internacional	PT	Producto Terminado	

Figura 4.12: Asignación de las Organizaciones de Ventas a los Sectores

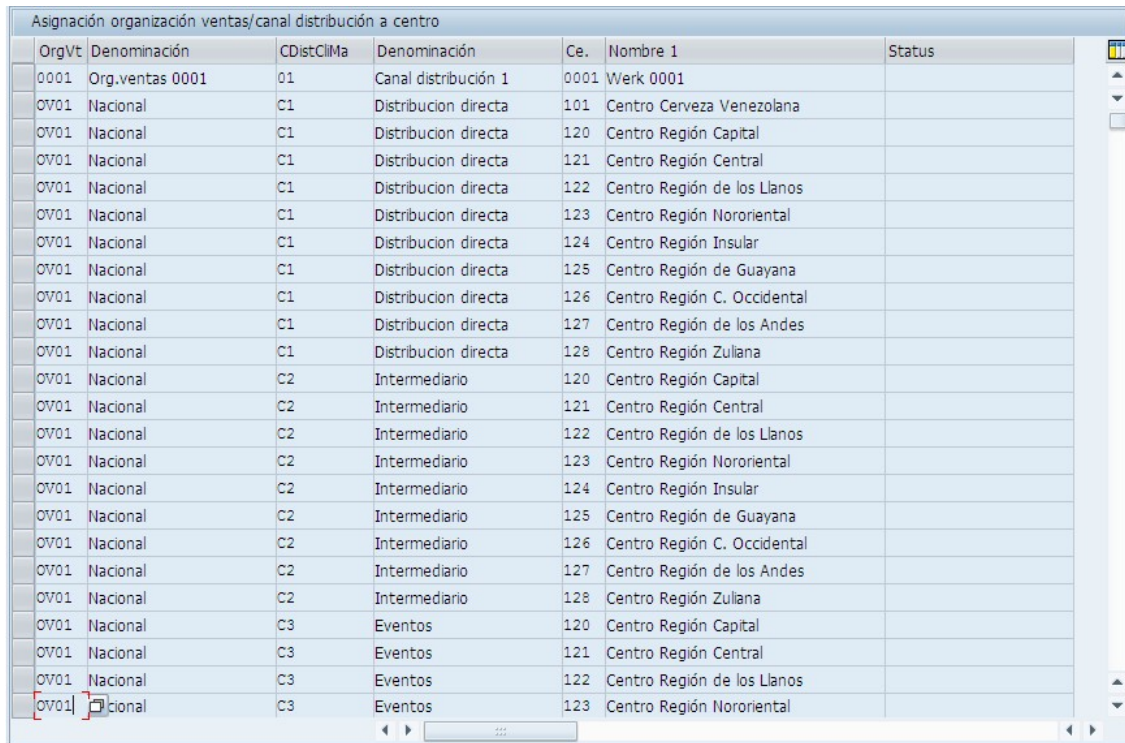
En la figura anterior se puede ver la asignación realizada de las Organizaciones de Venta a los Sectores. Esto permite que las organizaciones puedan manejar los materiales que vende de una forma organizada. Para la Organización de Ventas **Nacional**, se fijó que estuviera asignada a los dos sectores definidos previamente (Producto Terminado y Otros). Por otro lado, la Organización de Ventas **Internacional** está asignada solo al segundo sector.



OrgVt	Denominación	CDis	Denominación	Se	Denominación	OfVta	Denominación	Status
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 4.13: Parte de la asignación de las Oficinas de Ventas a las Áreas de Ventas

En la figura anterior se puede visualizar parte de la asignación de las oficinas de ventas a las áreas de ventas creadas anteriormente. Dado que fueron muchas, sólo se muestra una parte de ellas. Lo que se quiso lograr con esto es asignar cada área con cada oficina, para que cada área de venta sea manejada por cada oficina creada.



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 4.14: Parte de la asignación de las Organizaciones de Ventas y Canales de Distribución a los Centros de Distribución

En la figura anterior se puede ver parte de la asignación de las organizaciones de ventas y canales de distribución a los centros de distribución creados por el módulo MM. Aquí lo que se quiso lograr es que cada Organización de Venta con su canal de distribución asociado a los distintos centros de distribución creados previamente.

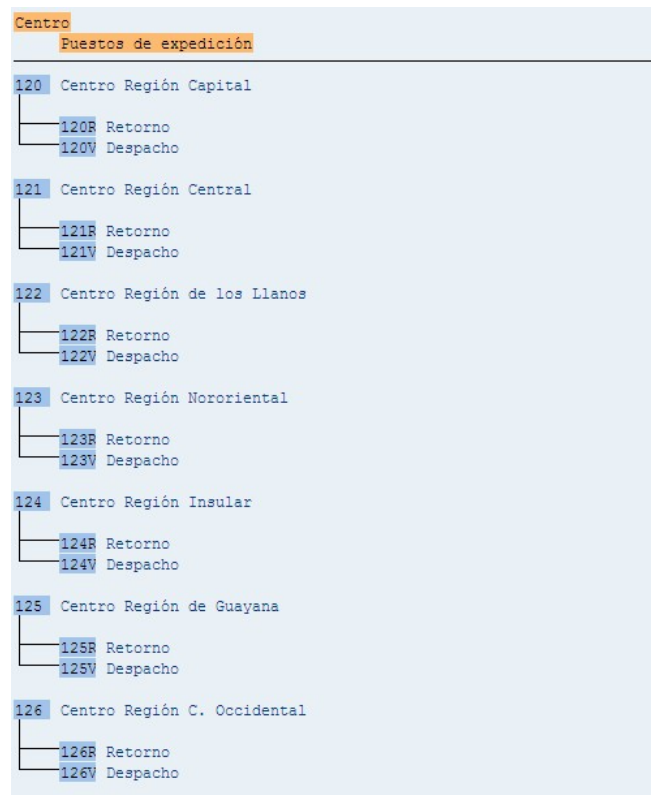


Figura 4.15: Parte de la asignación de los Puestos de Expedición a los Centros de Distribución

En la figura anterior se puede apreciar parte de la asignación de los puestos de expedición creados previamente, a los centros de distribución configurados por el módulo MM. Lo que se quiso lograr es que cada centro de distribución tenga dos puestos de expedición: Retorno y Despacho.

### 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 ?? se puede ver la factura que fue creada. En esta figura se pueden detallar varias partes bien diferenciadas:

1. En la parte superior se puede visualizar tanto el logo como el nombre de la empresa (SSA Beverage), así como su dirección y teléfonos (Estos dos últimos datos son ficticios, no son reales).
2. En el recuadro **Información de Pago**, se puede visualizar varios datos importantes: El número y fecha de documento (Número de Factura generada por SAP y fecha de creación de la misma), Número y fecha de la Nota de Entrega (Número de Entrega generado por SAP y fecha de la creación de la Entrega), Número y Fecha del Pedido (Número del Pedido de Venta generado por SAP y fecha de creación de dicho pedido), Número y Fecha de Referencia (Número del Pedido ingresado al momento de la creación del mismo y la fecha de creación del Pedido), Número del Cliente (Código del Cliente generado por SAP), Moneda (Moneda del documento) y el Importe de la Factura.
3. Del lado izquierdo al lado de dicho recuadro, aparecen los datos del cliente (Nombre y Dirección).

4. En el recuadro de **Condiciones** aparecen las condiciones de pago acordadas entre el cliente y la empresa, y la forma en como será efectuada la entrega de los materiales.
5. En el recuadro **Pesos - Volúmenes** aparecen tanto el peso bruto como el peso neto total de todos los materiales adquiridos.
6. Finalmente en la parte inferior aparece detallado cada producto adquirido por el cliente. Para ello se presenta una tabla en donde se pueden ver las siguientes columnas:
  - Posición: Posición del material en venta
  - Material: Número del Material generado por SAP
  - Denominación: Breve descripción del material solicitado
  - Cantidad
  - Unidad: Unidad base en la que vienen los materiales
7. En el último recuadro, aparecen dos montos: Importe de la Factura y Importe con derecho a descuento. El primero, es el monto total de la Factura. El segundo, es el monto sujeto a algún descuento (en caso de que pudiera aplicar)



SSA BEVERAGE C.A.  
Av. Principal Los Ruices, Edif. 1, Caracas, Edo Miranda, Venezuela 1060.  
0212-235-4578

Factura

INFORMACIÓN DE PAGO

Número/Fecha del documento:  
90000006 / 19.08.2013

Número/Fecha de la nota de entrega:  
80000006 / 19.08.2013

Número/Fecha del Pedido:  
13 / 19.08.2013

Número/Fecha de referencia:  
52 / 19.08.2013

Cliente:  
12

Moneda:  
VEF

Importe de la factura:  
23.000,00

Empresa  
DYM3000 C.A.  
VENEZUELA

CONDICIONES

Pago:  
Hasta el 30.09.2013  
se obtiene el 2,000  
% de descuento

Hasta el 15.10.2013  
sin deducción

Entrega:  
FOB  
FOB

PESOS - VOLÚMENES

Peso Bruto: 900 KG

Peso Neto: 900 KG

DETALLES DE FACTURA

Posición	Material	Denominación	Cantidad	Unidad	
000001	840000001	Refresco Limon Soda	100	CAJ	
Total			230,00	VEF	1 CAJ 23.000,00
Importe de la factura					23.000,00
Importe con derecho a descuento					0,00

Figura 4.16: Ejemplo de Factura creada para el módulo SD



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

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.

El primer paso para poder desarrollar este programa, fue el diseño estructurado del mismo. De tal manera que fue creado un Diagrama de Actividades siguiendo la notación UML, con el fin de mostrar los pasos a realizar dentro del mismo. Para ello, se muestra dicho diagrama en la Figura ??.

En dicho diagrama se puede visualizar el proceso general que sigue el programa. En primera instancia, se recibe el archivo, y se discrimina si es texto plano o si es de celdas (.xls), ya que en el segundo caso hay que realizar una conversión adicional dado que la función estándar de SAP que lee el archivo excel genera una estructura especial. Luego, mientras existan datos en la tabla, se procede a realizar la grabación basada en la transacción XD01, la cual permite crear un nuevo registro en el maestro de clientes. Dicha grabación se realiza con el fin de poder almacenar los datos en grupo, en vez de hacerlo de forma individual.

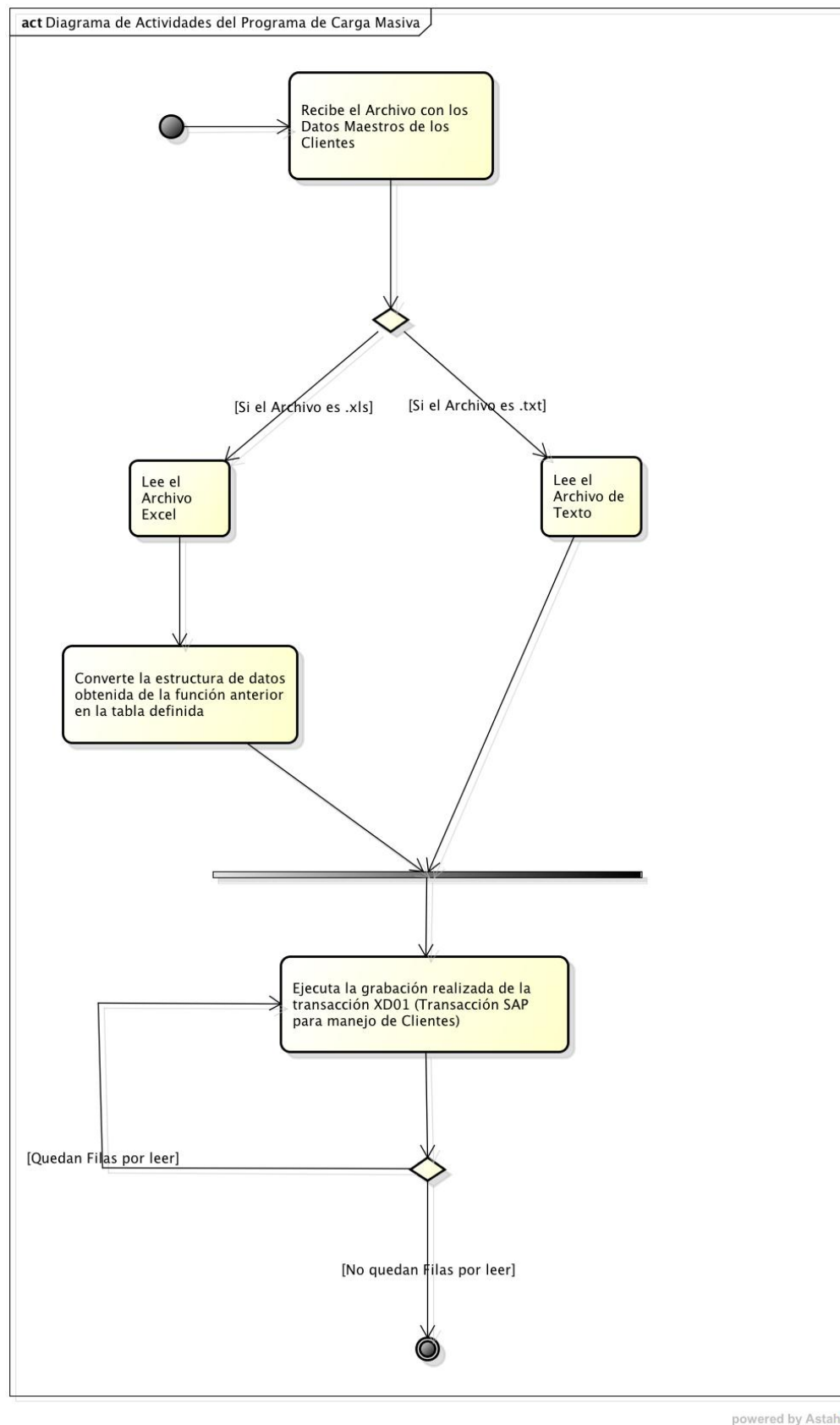


Figura 4.17: Diagrama de Actividades del programa desarrollado en ABAP/4

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 ?? 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.



Figura 4.18: Selection Screen para el Programa de Carga Masiva realizado

La primera función a implementar fue una que permitiera la lectura de un archivo en dos formatos: Texto Plano (.txt) y de Celdas (.xls o 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 los datos 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.

**Registro transacción: Visualizar grabación ZCLIENTES**

Procesar

Lín.	Programa	Dynpro	L...	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 4.19: Grabación realizada para la Carga Masiva

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 los datos cargados 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 ?? 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 ?? , ?? y ?? se muestran los datos de prueba y los resultados obtenidos.

Tabla 4.1: Proceso de Pedido de Venta presentado

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

En la tabla anterior se puede apreciar el resultado de haber creado un Pedido de Ventas con los datos suministrados. Esto es, para poder iniciar el ciclo básico de ventas.

Tabla 4.2: Proceso de Entrega presentado

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

En la tabla anterior se puede ver el resultado de aplicar el segundo paso dentro del ciclo básico de la venta, el cual consiste en la creación de una entrega con los datos suministrados.

Tabla 4.3: Proceso de Facturación presentado

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

En la tabla anterior se puede visualizar el resultado de crear la factura para la entrega creada en el paso anterior. Con esto se concluyó el ciclo básico de la venta dentro del módulo SD y con ello, la demostración a la empresa.

## 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.

La información recaudada permitió que en las fases sucesivas se pueda 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. 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 importantes: La clase de mensaje y un formulario. La primera, fue para que esta 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: individualmente 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 este módulo:

- Configurar los diferentes roles de usuarios para que cada uno tenga su grupo de transacciones disponibles
- Realizar varios ciclos del proceso de ventas de forma simultanea (Pedido - Entrega - Facturación)
- Realizar distintos Reportes de Ventas (Pedidos, Facturas, Integrados con otros módulos como MM o FI, etc).
- Realizar reuniones con el personal de la empresa de bebidas de consumo masivo, para la cual se está configurando el módulo, con el fin de conocer nuevos requerimientos

- Realizar pruebas de salida en vivo con el fin de verificar el funcionamiento integrado con otros módulos.
- Evaluar la posibilidad de creación de otros tipos de Pedidos de Ventas
- Evaluar la posibilidad de creación de otros tipos de Entregas
- Evaluar la posibilidad de creación de otros tipos de Facturas

# Bibliografía

# 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 ??.

### A.1. Estructura de una Empresa en el Módulo SD de SAP

Según Kogent (2011), una empresa está conformada por un conjunto de unidades más pequeñas que facilitan el trabajo en el proceso de ventas y sus actividades asociadas.

Según Kogent (2011), 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.1.1. Organización de Venta

Según Kogent (2011), 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.1.2. Canal de Distribución

Según Kogent (2011), 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.

Según Kogent (2011), 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 Canal de Distribución, aunque pudieran ser varios, dependiendo ya del proceso que lleve la empresa en particular.

### A.1.3. Sector

Según Kogent (2011), un **Sector** (o **Division** 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.1.4. Área de Ventas

Según Kogent (2011), 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.1.5. Oficina de Ventas

Según Kogent (2011), 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 al menos una Oficina de Ventas, aunque puede tener varias bajo su cargo.

### A.1.6. Puestos de Expedición

Según Kogent (2011), un **Puesto de Expedición** es el lugar físico que posee la empresa para efectuar las entregas de los bienes producidos y adquiridos. Según Kogent (2011), un puesto de expedición puede estar asociado a un Centro, pero no es limitativo. Es decir, que puede estar asociado a varios Centros. Según Kogent (2011), 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.1.7. Puestos de Carga

Según Kogent (2011), un **Puesto de Carga** es una sub-división de los Puestos de Expedición.

## A.2. Componentes de un Programa en ABAP/4

### A.2.1. Declaración de datos globales, Clases y Selection Screens (Pantallas De Selección)

Según Kogent (2011), 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

Según Kogent (2011), 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

Según Kogent (2011), 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)**

Según Kogent (2011), 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.

### **A.2.2. Contenedor de Bloques de Procesamiento**

Según Kogent (2011), 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)

### **A.2.3. Bloque de Programa**

Según Kogent (2011), consiste en todos los estados ABAP (salvo estados declarativos, los cuales van en la primera parte).

### **A.2.4. Bloque de Proceso de Llamadas**

Según Kogent (2011), 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.3. Componentes de un Smartform

### A.3.1. Constructor de Formularios Inteligentes (Smart Form Builder)

Según Kogent (2011), 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 ??, 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 ?? 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.

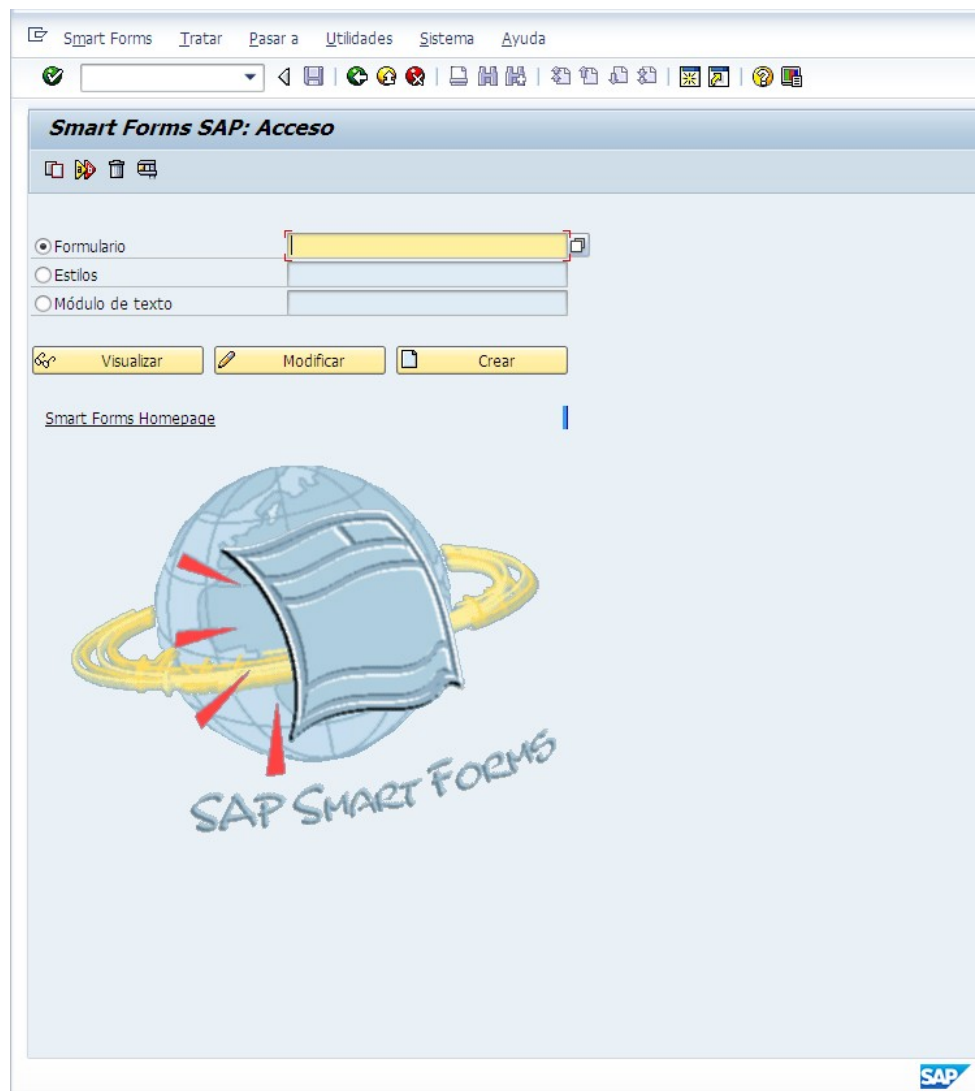


Figura A.1: Pantalla Inicial de la transacción SMARTFORMS

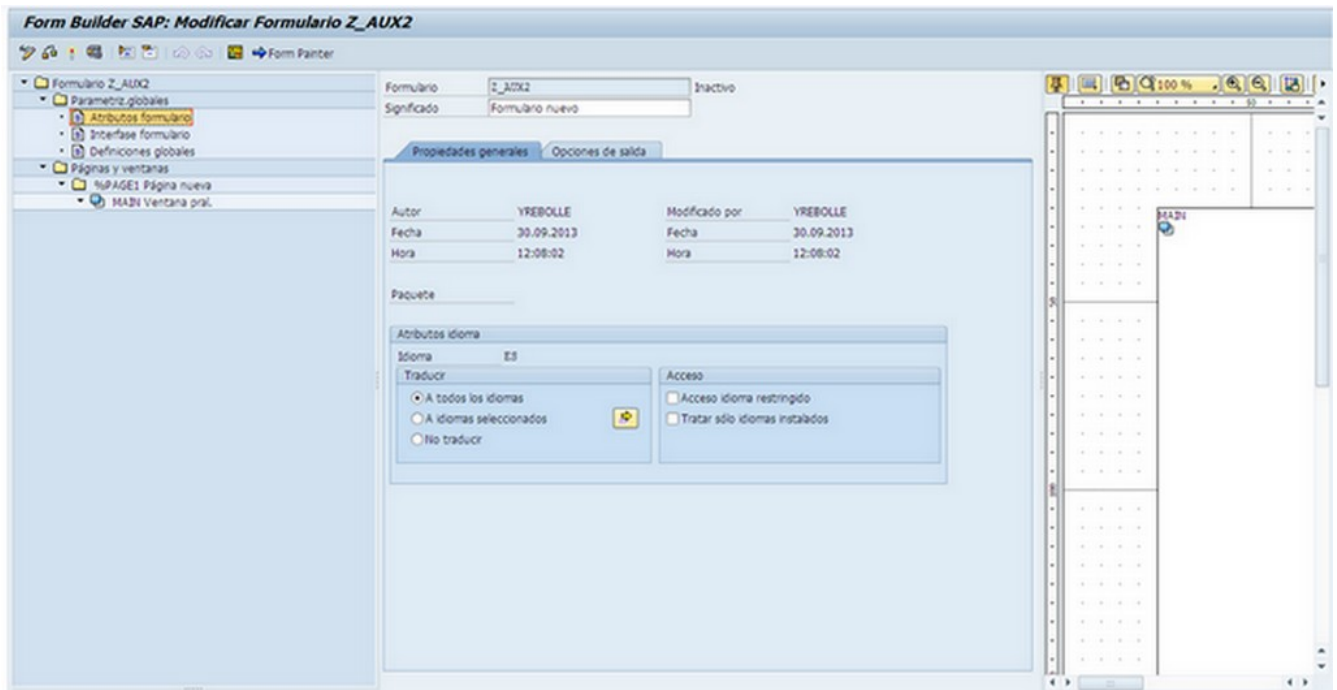


Figura A.2: Smart Form Builder

### A.3.2. 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.3.3. 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.3.4. 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.4. Etapas pertenecientes a la Fase de la Realización de ASAP**

#### **A.4.1. Simulación**

Según Khan (2002), 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.

Según Khan (2002), 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.4.2. Validación**

Según Khan (2002), 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. Según Khan (2002), 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.4.3. Unión y Pruebas de Integración**

Según Khan (2002), 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. Según Khan (2002), 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

Según Khan (2002), 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 prue-

bas 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.

Según Khan (2002), 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.

Según Khan (2002), 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.4.4. Conversión y Carga de los Datos

Según Khan (2002), 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.

Según Khan (2002), 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.

Segun Khan (2002), 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

Según Khan (2002), 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.

Según Khan (2002), 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. Según Khan (2002), 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.4.5. Interfaces, Ampliaciones y Reportes**

Según Khan (2002), 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.

Según Khan (2002), 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.

Según Khan (2002), 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.

Según Khan (2002), 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.

# Apéndice B

## Información Adicional de

### *Z\_CARGA\_CLIEN*

#### B.1. Creación del Include *Z\_CARGA\_CLIEN*

```
1 *% Nombre del Archivo: Z_CARGA_CLIEN_INC_F01
2 *% Creado por: Julio De Abreu Molina
3 *% Fecha de Creacion: 26/08/2013
4 *% Descripcion: Include para funciones a utilizar en el programa de Carga
5 *% masiva de clientes para el modulo de Ventas y distribucion (SD)
6 *% de SSA BEVERAGE.
7 *%-----*
8 *%
9 *%
10 *%-----*
11
12
13 *-----*
14 *          Start new screen          *
```

```

15  *-----*
16  FORM bdc_dynpro USING program dynpro.
17      CLEAR bdcdata.
18      bdcdata-program   = program.
19      bdcdata-dynpro    = dynpro.
20      bdcdata-dynbegin  = 'X'.
21      APPEND bdcdata.
22  ENDFORM.                                "BDC_DYNPRO
23
24
25
26
27  *-----*
28  *          Insert field                      *
29  *-----*
30  FORM bdc_field USING fnam fval.
31      IF fval <> space .
32          CLEAR bdcdata.
33          bdcdata-fnam = fnam.
34          bdcdata-fval = fval.
35          APPEND bdcdata.
36      ENDIF.
37  ENDFORM.                                "BDC_FIELD
38
39  *&-----*
40  *&          Form   F_OBTENER_ARCHIVO
41  *&-----*
42  *          Este procedimiento se encarga de leer el archivo que contiene
43  *          la data a ser procesada en lotes.
44  *-----*
45  *-----*

```

```

46 FORM f_obtener_archivo .
47     CALL FUNCTION 'F4DXFILENAME_TOPRECURSION'
48     EXPORTING
49         i_location_flag = 'P'
50         i_server         = ''
51         filemask         = '*.*'
52     IMPORTING
53         o_path           = archivo
54     EXCEPTIONS
55         rfc_error        = 1
56         error_with_gui   = 2
57     OTHERS               = 3.
58
59 IF sy-subrc <> 0.
60     MESSAGE ID sy-msgid TYPE sy-msgty NUMBER sy-msgno
61             WITH sy-msgv1 sy-msgv2 sy-msgv3 sy-msgv4.
62 ENDIF.
63 ENDFORM.                                " OBTENER_ARCHIVO
64 *&-----*
65 *&      Form  FLEER_ARCHIVO
66 *&-----*
67 *      Esta funcion permite leer el archivo obtenido localmente.
68 *-----*
69 *-----*
70 FORM f_leer_archivo .
71     DATA: l_filename TYPE string ,
72           l_filename1 LIKE rlgrap-filename ,
73           l_table TYPE alsmex_tabline OCCURS 0 WITH HEADER LINE.
74     DATA: l_wa_client TYPE ty_client.
75
76     MOVE archivo TO l_filename.

```

```

77  MOVE archivo TO l_filename1.
78
79  *  CALL FUNCTION  'GULUPLOAD'
80  *      EXPORTING
81  *          filename                = l_filename
82  *          filetype                = 'ASC'
83  *          has_field_separator    = 'X'
84  *      TABLES
85  *          data_tab                = t_client
86  *      EXCEPTIONS
87  *          conversion_error        = 1
88  *          file_open_error         = 2
89  *          file_read_error         = 3
90  *          invalid_type            = 4
91  *          no_batch                = 5
92  *          unknown_error           = 6
93  *          invalid_table_width     = 7
94  *          gui_refuse_filetransfer = 8
95  *          customer_error          = 9
96  *          no_authority            = 10
97  *          OTHERS                  = 11.
98
99  CALL FUNCTION  'ALSM_EXCEL_TO_INTERNAL_TABLE'
100      EXPORTING
101          filename                = l_filename1
102          i_begin_col             = 2
103          i_begin_row             = 9
104          i_end_col               = 20
105          i_end_row               = 99
106      TABLES
107          intern                  = l_table

```

```

108      EXCEPTIONS
109          inconsistent_parameters = 1
110          upload_ole              = 2
111          OTHERS                  = 3.
112  IF sy-subrc <> 0.
113      MESSAGE ID sy-msgid TYPE sy-msgty NUMBER sy-msgno
114          WITH sy-msgv1 sy-msgv2 sy-msgv3 sy-msgv4.
115  *   ELSE.
116  *       DELETE t_client INDEX 1.
117  ENDIF.
118
119  SELECT ktokd
120          txt30
121  INTO TABLE t_t077x
122  FROM t077x.
123
124  LOOP AT l_table.
125      CASE l_table-col.
126          WHEN 1.
127              l_wa_client-land1 = l_table-value.
128          WHEN 2.
129              l_wa_client-name1 = l_table-value.
130          WHEN 3.
131              l_wa_client-pstlz = l_table-value.
132          WHEN 4.
133              l_wa_client-regio = l_table-value.
134          WHEN 5.
135              l_wa_client-sort1 = l_table-value.
136          WHEN 6.
137              l_wa_client-stras = l_table-value.
138          WHEN 7.

```

```

139         l_wa_client-telf1 = l_table-value.
140     WHEN 8.
141         l_wa_client-telf2 = l_table-value.
142     WHEN 9.
143         l_wa_client-knurl = l_table-value.
144     WHEN 10.
145         l_wa_client-mcod1 = l_table-value.
146     WHEN 11.
147         l_wa_client-anred = l_table-value.
148     READ TABLE t_t077x INTO wa_t_t077x WITH KEY txt30 = l_table-value.
149     IF sy-subrc = 0.
150         l_wa_client-ktokd = wa_t_t077x-ktokd.
151     ENDIF.
152     WHEN 12.
153         l_wa_client-akont = l_table-value.
154     WHEN 13.
155         l_wa_client-vkorg = l_table-value.
156     WHEN 14.
157         l_wa_client-vtweg = l_table-value.
158     WHEN 15.
159         l_wa_client-spart = l_table-value.
160     WHEN 16.
161         l_wa_client-vsbed = l_table-value.
162     WHEN 17.
163         l_wa_client-lifnr = l_table-value.
164     WHEN 18.
165         l_wa_client-vkbur = l_table-value.
166     WHEN 19.
167         l_wa_client-vwerk = l_table-value.
168     WHEN 20.
169         l_wa_client-ktgrd = l_table-value.

```

```

170      ENDCASE.
171
172      AT END OF row.
173          APPEND l_wa_client TO t_client.
174          CLEAR l_wa_client.
175      ENDAT.
176  ENDLOOP.
177  ENDFORM.                  " LEER_ARCHIVO
178  *&-----*
179  *&          Form  F_PROCESAR
180  *&-----*
181  *          text
182  *-----*
183  *  —>  p1          text
184  *  <—  p2          text
185  *-----*
186  FORM f_procesar .
187      DATA: l_mstring(480).
188  *  PERFORM open_group.
189  LOOP AT t_client INTO wa_client.
190      PERFORM bdc_dynpro      USING 'SAPMF02D' '0100'.
191      PERFORM bdc_field      USING 'BDC_CURSOR'
192                                'RF02D-KTOKD'.
193      PERFORM bdc_field      USING 'BDC_OKCODE'
194                                '/00'.
195      PERFORM bdc_field      USING 'RF02D-BUKRS'
196                                '1000'.
197      PERFORM bdc_field      USING 'RF02D-VKORG'
198                                wa_client-vkorg.
199      PERFORM bdc_field      USING 'RF02D-VIWEK'
200                                wa_client-vtweg.

```



```

201     PERFORM bdc_field          USING 'RF02D-SPART'
202                                wa_client-spart.
203     PERFORM bdc_field          USING 'RF02D-KTOKD'
204                                wa_client-ktokd.
205     PERFORM bdc_dynpro         USING 'SAPMF02D' '0110'.
206     PERFORM bdc_field          USING 'BDC_CURSOR'
207                                'KNA1-KNURL'.
208     PERFORM bdc_field          USING 'BDC_OKCODE'
209                                '/00'.
210     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-ANRED'
211                                wa_client-anred.
212     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-NAME1'
213                                wa_client-name1.
214     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-SORTL'
215                                wa_client-sortl.
216     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-STRAS'
217                                wa_client-stras.
218     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-PSTLZ'
219                                wa_client-pstlz.
220     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-LAND1'
221                                wa_client-land1.
222     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-REGIO'
223                                wa_client-regio.
224     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-SPRAS'
225                                'ES'.
226     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-TELF1'
227                                wa_client-telf1.
228     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-TELF2'
229                                wa_client-telf2.
230     PERFORM bdc_field          USING 'KNA1-KNURL'
231                                wa_client-knurl.

```

```

232     PERFORM bdc_dynpro      USING 'SAPMF02D' '0120'.
233     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_CURSOR'
234                               'KNA1-LIFNR'.
235     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_OKCODE'
236                               '/00'.
237     PERFORM bdc_field      USING 'KNA1-LIFNR'
238                               wa_client-lifnr.
239     PERFORM bdc_dynpro      USING 'SAPMF02D' '0125'.
240     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_CURSOR'
241                               'KNA1-NIELS'.
242     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_OKCODE'
243                               '/00'.
244     PERFORM bdc_dynpro      USING 'SAPMF02D' '0130'.
245     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_CURSOR'
246                               'KNBK-BANKS(01)'.
247     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_OKCODE'
248                               '=ENTR'.
249     PERFORM bdc_dynpro      USING 'SAPMF02D' '0340'.
250     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_CURSOR'
251                               'RF02D-KUNNR'.
252     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_OKCODE'
253                               '=ENTR'.
254     PERFORM bdc_dynpro      USING 'SAPMF02D' '0370'.
255     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_CURSOR'
256                               'RF02D-KUNNR'.
257     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_OKCODE'
258                               '=ENTR'.
259     PERFORM bdc_field      USING 'KNA1-CIVVE'
260                               'X'.
261     PERFORM bdc_dynpro      USING 'SAPMF02D' '0360'.
262     PERFORM bdc_field      USING 'BDC_CURSOR'

```

```

263                                     'KNVK-NAMEV(01) ' .
264     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_OKCODE'
265                                     '=ENTR' .
266     PERFORM bdc_dynpro              USING 'SAPMF02D' '0210' .
267     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_CURSOR'
268                                     'KNB1-AKONT' .
269     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_OKCODE'
270                                     '/00' .
271     PERFORM bdc_field                USING 'KNB1-AKONT'
272                                     wa_client-akont .
273     PERFORM bdc_dynpro              USING 'SAPMF02D' '0215' .
274     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_CURSOR'
275                                     'KNB1-ZTERM' .
276     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_OKCODE'
277                                     '/00' .
278     PERFORM bdc_dynpro              USING 'SAPMF02D' '0220' .
279     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_CURSOR'
280                                     'KNB5-MAHNA' .
281     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_OKCODE'
282                                     '/00' .
283     PERFORM bdc_dynpro              USING 'SAPMF02D' '0230' .
284     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_CURSOR'
285                                     'KNB1-VRSNR' .
286     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_OKCODE'
287                                     '/00' .
288     PERFORM bdc_dynpro              USING 'SAPMF02D' '0310' .
289     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_CURSOR'
290                                     'KNVV-AWAHR' .
291     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_OKCODE'
292                                     '/00' .
293     PERFORM bdc_field                USING 'KNVV-AWAHR'

```

```

294                                '100' .
295    PERFORM bdc_field            USING 'KNVV-VKBUR'
296                                wa_client-vkbur .
297    PERFORM bdc_field            USING 'KNVV-WAERS'
298                                'VEF' .
299    PERFORM bdc_field            USING 'KNVV-KALKS'
300                                '1' .
301    PERFORM bdc_dynpro            USING 'SAPMF02D' '0315' .
302    PERFORM bdc_field            USING 'BDC_CURSOR'
303                                'RF02D-TEXT1' .
304    PERFORM bdc_field            USING 'BDC_OKCODE'
305                                '/00' .
306    PERFORM bdc_field            USING 'KNVV-KZAZU'
307                                'X' .
308    PERFORM bdc_field            USING 'KNVV-VSBED'
309                                wa_client-vsbed .
310    PERFORM bdc_field            USING 'KNVV-VWERK'
311                                wa_client-vwerk .
312    PERFORM bdc_field            USING 'KNVV-ANTLF'
313                                '9' .
314    PERFORM bdc_dynpro            USING 'SAPMF02D' '0320' .
315    PERFORM bdc_field            USING 'BDC_CURSOR'
316                                'KNVV-KTGRD' .
317    PERFORM bdc_field            USING 'BDC_OKCODE'
318                                '/00' .
319    PERFORM bdc_field            USING 'KNVV-KTGRD'
320                                wa_client-ktgrd .
321    PERFORM bdc_dynpro            USING 'SAPMF02D' '1350' .
322    PERFORM bdc_field            USING 'BDC_CURSOR'
323                                'KNVI-TAXKD(01)' .
324    PERFORM bdc_field            USING 'BDC_OKCODE'

```

```

325                                     '=ENTR'.
326     PERFORM bdc_field                USING 'KNVI-TAXKD(01)'
327                                     '1'.
328     PERFORM bdc_dynpro                USING 'SAPMF02D' '1350'.
329     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_CURSOR'
330                                     'RF02D-KUNNR'.
331     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_OKCODE'
332                                     '=ENTR'.
333     PERFORM bdc_dynpro                USING 'SAPMF02D' '0324'.
334     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_CURSOR'
335                                     'KNVP-PARVW(01)'.
336     PERFORM bdc_field                USING 'BDC_OKCODE'
337                                     '=ENTR'.
338     CALL TRANSACTION 'XD01' USING bdcdata MODE 'N'
339                                     MESSAGES INTO messtab.
340     FREE bdcdata.
341 *     PERFORM bdc_transaction USING 'XD01'.
342     ENDLOOP.
343
344     LOOP AT messtab.
345         SELECT SINGLE * FROM t100 WHERE sprsl = messtab-msgspra
346                                     AND   arbgb = messtab-msgid
347                                     AND   msgnr = messtab-msgnr.
348         IF sy-subrc = 0.
349             l_mstring = t100-text.
350             IF l_mstring CS '&1'.
351                 REPLACE '&1' WITH messtab-msgv1 INTO l_mstring.
352                 REPLACE '&2' WITH messtab-msgv2 INTO l_mstring.
353                 REPLACE '&3' WITH messtab-msgv3 INTO l_mstring.
354                 REPLACE '&4' WITH messtab-msgv4 INTO l_mstring.
355             ELSE.

```

```
356      REPLACE '&' WITH messtab-msgv1 INTO l_mstring.
357      REPLACE '&' WITH messtab-msgv2 INTO l_mstring.
358      REPLACE '&' WITH messtab-msgv3 INTO l_mstring.
359      REPLACE '&' WITH messtab-msgv4 INTO l_mstring.
360  ENDIF.
361  CONDENSE l_mstring.
362  WRITE: / messtab-msgtyp, l_mstring(250).
363  ELSE.
364      WRITE: / messtab.
365  ENDIF.
366  ENDLOOP.
367
368  * PERFORM close_group.
369
370  ENDFORM.                                ” F_PROCESAR
```

Código fuente B.1: Include que contiene las funciones del programa