|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CONTROL DE VERSIONES** | | | | | |
| ***Versión*** | ***Hecha por*** | ***Revisada por*** | ***Aprobada por*** | ***Fecha*** | ***Motivo*** |
| 1.0 | Juan Namuche | Juan Carbajal | Carlos Choy K. | 27.08.2015 | Versión Original |
|  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre del Proyecto** | **Siglas del Proyecto** |
| **SISTEMA DE IDENTIFICACION VEHICULAR PARA CONTROL DE MERCANCIAS** | **RFID** |
| **Introducción** | |
| Este documento detalla los lineamientos del proyecto de implementación de un sistema de identificación vehicular para el control de mercancías para la empresa Caliza Cementos Inca S.A. Se detalla los objetivos, el alcance y la metodología a emplear. Se hace énfasis además en los factores críticos de éxito. | |
| **Antecedentes del proyecto** | |
| La empresa CALIZA CEMENTO INCA S.A.(en adelante CLIENTE), ubicada en la ciudad de Lima, requiere contratar el servicio de implementación de un sistema de identificación vehicular para el control de mercancías, integrándolos a los módulos ya implementados dentro de SAP ERP (FI, CO, MM, SD, PP, HCM).  Tomando la decisión de trabajar de la mano con la consultora INNOVACION SAC (en adelante CONSULTORA) en el proceso de  Implementación. El proyecto se encuentra actualmente en la etapa de preparación inicial. | |
| **Descripción del Proyecto:** *Qué, quién, cómo, cuándo y dónde?|* | |
| El proyecto consiste en desarrollar un sistema que permita identificar a las unidades vehiculares tanto en el ingreso como en la salida haciendo uso de la tecnología de identificación automática RFID, así como el diseño y configuración e integración con el módulo SD del ERP SAP de nuestro CLIENTE lo que permitirá reducir los tiempos en el proceso logístico de despacho.  El desarrollo del proyecto está a cargo de siguiente:   * Juan Namuche. * Juan Carbajal. * Luis Puelles. * Jaqueline Vasquez. * Jorge Correa.   El proyecto se efectuará a través de la instalación de dispositivos como etiquetas en las unidades vehiculares y dispositivos de lectura en las instalaciones de la empresa de nuestro CLIENTE. Así como la integración de esta aplicación con el modulo SD de SAP actualmente ya en uso, también se capacitará y se dará puesta en marcha de las buenas prácticas (Best Practices SAP) con los empleados que nuestro CLIENTE designe.  El proyecto tendrá una duración de 3 meses. Se iniciará el día 6 de Julio del 2015 y el lanzamiento en vivo será el 06 de octubre de 2015, en las instalaciones del CLIENTE.  La gestión del proyecto se realizara en las oficinas de CALIZA CEMENTO INCA SA. | |
| **Objetivos del proyecto** | |
| Los principales objetivos de este proyecto son:   * Implementación del sistema de identificación vehicular con el uso de RFID. * Integrar la aplicación con el modulo SD de SAP. * Gestionar el cambio con el personal, para identificar posibles riesgos. | |
| **Alcance geográfico** | |
| |  |  | | --- | --- | | **Locaciones Físicas** | **Entidades Legales** | | Sub. Lote 2C Cajamarquilla San Juan  Lurigancho | CALIZA CEMENTO INCA SA | | |
| **Alcance Funcional** | |
| El alcance funcional de la propuesta de implementación de este proyecto es abarca desde la reingeniería de los procesos hasta la implementación de los nuevos procesos con el uso de RFID en las instalaciones del CLIENTE, configurar al ERP actual para la integración con la herramienta.   |  |  | | --- | --- | | Identificación Vehicular | | | Datos maestros |  Maestro de Vehículos.   Características de los vehículos.   Procedimientos de ingreso y salida. | | Planificación de Control de mercadería |  Tratamiento control de mercadería. | | Inspección de seguridad |  Registro de resultados de inspección.   Entrada de defectos.   Cierre de lote de inspección. | | Reportes de Identificación y control de mercadería |  Creación y tratamiento de avisos.   Ingresos y Salidas.   Reclamos de clientes. | | |
| **Alcance definido en bbp** | |
| Durante la Fase de BBP se toma como base el alcance definido en la propuesta para poder relevar los procesos. Posteriormente una vez acabada la fase de Planos de Negocio son los documentos de Business Blue Prints (BBP) los que definen el alcance final del proyecto. | |
| **metodología del proyecto** | |
| LA CONSULTORA se basa en la metodología ASAP para la implementación de mejoras o módulos adicionales contemplando las siguientes etapas: | |
| **Cronograma del proyecto** | |
| El tiempo de implementación es de 10 semanas de implementación y 2 semanas de soporte: | |
| **entregables** | |
|  Actas de definición funcional   Especificaciones funcionales de desarrollos   Documentación técnica de desarrollos   Manuales de usuario para ejecución de transacciones   Informes de avance por etapas | |
| **IDENTIFICACION DE RIESGOS** | |
| Se detallan los siguientes riesgos:  El cambio de la funcionalidad estándar de la Best Practices por desarrollos a medida podría poner en riesgo el tiempo planificado para el desarrollo del proyecto.  Los usuarios deben manejar los atrasos en los entregables fuera del horario del proyecto. Caso contrario el proyecto deberá cambiar Milestones y por consecuencia el día de la salida en vivo se verá afectada.  El inicio del proyecto está supeditado a la existencia del ambiente de SOLMAN y DESARROLLO, correctamente instalado y disponible para que usuarios y consultores puedan acceder a ellos sin problemas.  Demoras en contar con estos sistemas en operación, perjudican la metodología de implementación y generan atrasos y re trabajos debido a la necesidad de realizar procesos de actualización posteriores.  Desconocer lo definido en el presente documento, trae como consecuencia una alta probabilidad de fracaso del proyecto. | |
| **RESTRICCIONES** | |
| * El proyecto tiene identificado 3 restricciones: * Alcance: el producto debe regirse a la funcionalidad especificada en los BBPS. * Costo: el costo del proyecto es el mencionado y no se asumirá por la empresa ningún costo adicional. * Tiempo: se respetara el plazo cronológico. | |
| **ESPECIFICACION DE COSTOS** | |
| El costo del proyecto es de: **S/. 107,427.60**  Con un descuento del: **8.5**%  Haciendo un total de: **S/.** **98,296.24**  **Condición de Pago:**  **40%** S/. 35,423.84 ( Al finalizar el 1er mes )  **40%** S/. 35,423.84 ( Al finalizar el 2do mes )  **20%** S/. 28,711.92 ( Al finalizar el proyecto )  El costo esta expresado en nuevos soles y no incluye ningún impuesto de ley. | |
| **equipo de proyecto** | |
|  | |
| **definicion de firmas autorizadas** | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | Nombre | Cargo/Función Caliza  Cementos Inca S.A. | Función en Proyecto | | Carlos Choy | Gerente General | Sponsor del Proyecto |   Asimismo, los gerentes de proyecto por el lado del CLIENTE y de LA CONSULTORA estarán incluidos en las firmas de los entregables de proyecto. Los mismos que se encargaran de resolver controversias con los gerentes de proyectos de ambas partes. | |