

# Implantación SAP ERP - DISTRISA

---

Consultor: Alonso Pascual Ortega Pardo

Estudiante: Guillermo Ginés Martínez costales

Área: TFC-ERP – Ingeniería Técnica Informática de Sistemas

# Contenido

- **Introducción**
    - Introducción
    - Objetivos
    - Alcance
    - Planificación
      - Metodología y fases de proyecto
      - Plan de proyecto
  - **Procesos**
    - Procesos de aprovisionamiento
    - Procesos de ventas
  - **Costes y conclusiones**
    - Costes y equipo de proyecto
    - Conclusiones
-

# Introducción

---

Introducción al proyecto, sus objetivos y planificación

# Introducción

En el presente proyecto se pretende reflejar el análisis y diseño de un proyecto real de SAP ERP, los cuales permitirán sentar las bases para llevar a cabo la implementación del mismo.

El proyecto se realizará sobre una empresa ficticia llamada DISTRISA (Distribuciones S.A), la cual, se dedica a la compra y distribución de productos alimenticios.

La dificultad de escalabilidad en tamaños y procesos de la herramienta utilizada en la actualidad, unido al crecimiento actual de la empresa, son las causas principales de la decisión de la implementación de un ERP como SAP.



# Objetivos

## Objetivos Generales

- Incremento de la productividad
- Reducción del mantenimiento
- Reducción de costes
- Soporte del software
- Integración entre departamentos

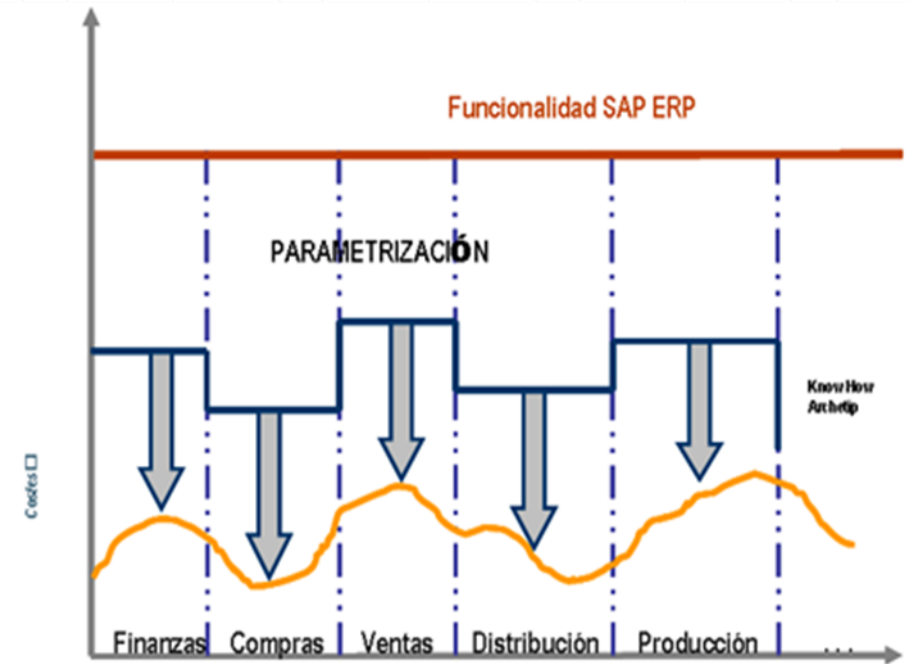
## Objetivos Específicos

- Facilitar la escalabilidad
  - Integración con sistemas de terceros
  - Realización de un plan de proyecto
  - Coste económico del proyecto
  - Definición de procesos logísticos y de gestión de stocks
-

# Alcance

- Establecimiento de un plan de proyecto, que refleje las tareas a realizar, así como, su duración.
- Realización del análisis de las necesidades de negocio, para la comprensión de los procesos e identificación de las deficiencias actuales.
- Diseño de los procesos acorde al análisis realizado.
- Inclusión de una valoración económica para la realización del presente proyecto.

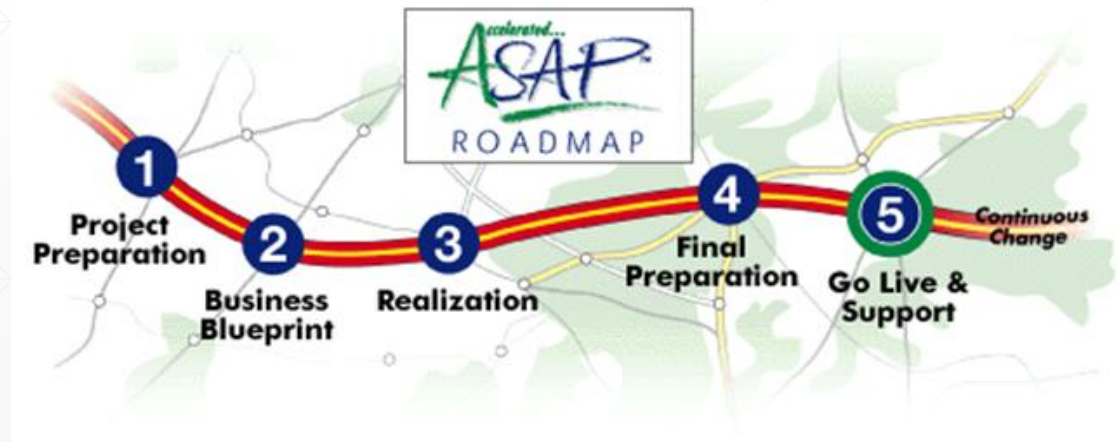
## Modelo de Implantación de SAP



Mediante parametrización se adapta el producto a las necesidades del usuario

# Metodología y fases de proyecto

La metodología que se utiliza en el proyecto es la metodología ASAP, que es la metodología estándar para implementaciones de proyectos SAP. Dicha metodología consta de 5 fases indicadas a continuación:



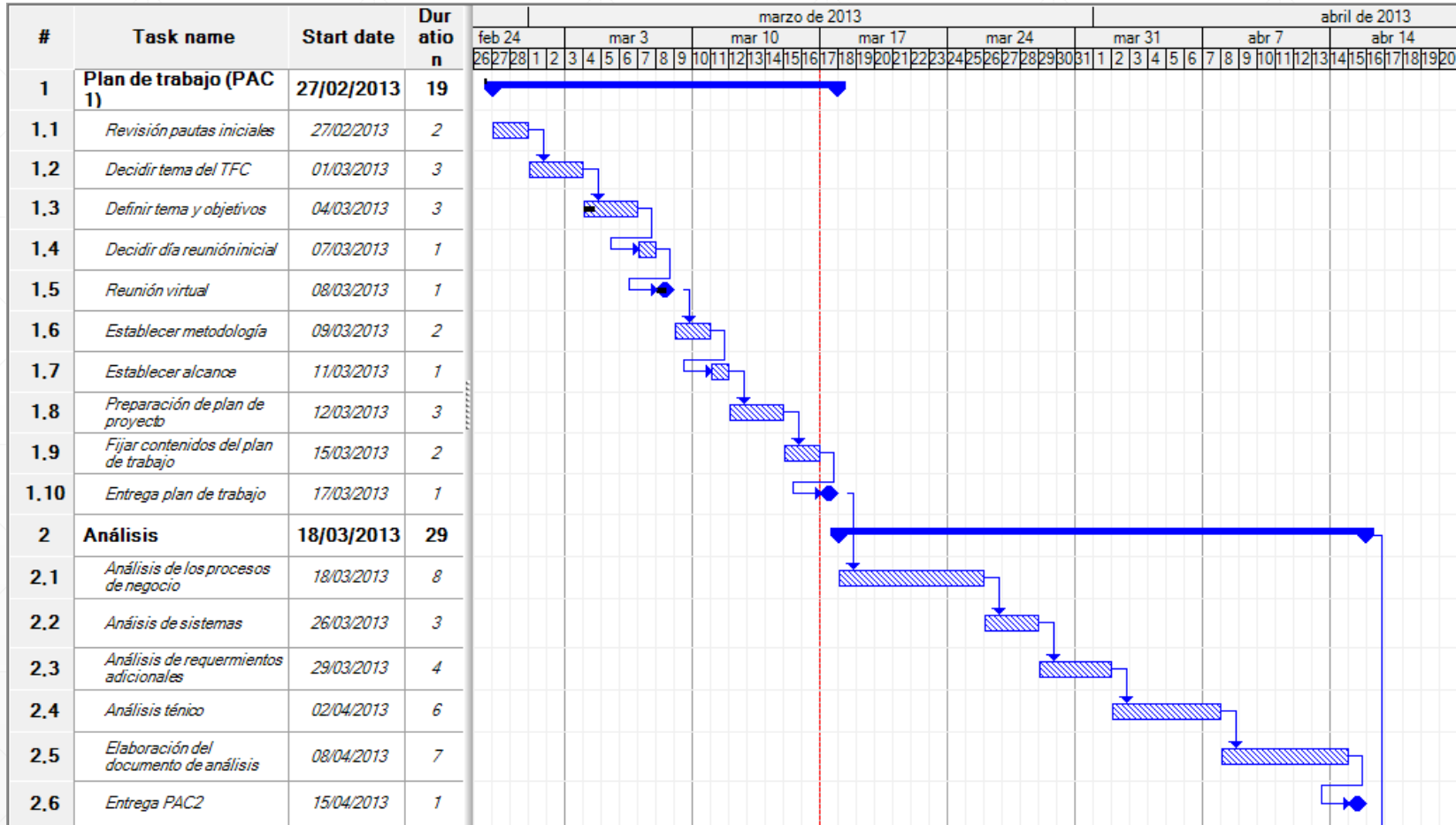
# Plan de proyecto (I)

- Plan de trabajo: en esta fase se establece el plan de trabajo y se definen las fases del presente proyecto.
- Análisis: análisis de negocio y técnico que permitirá sentar las bases para diseñar la solución.
- Diseño: diseño de los procesos a implementar.
- Memoria y presentación
- Aprobación

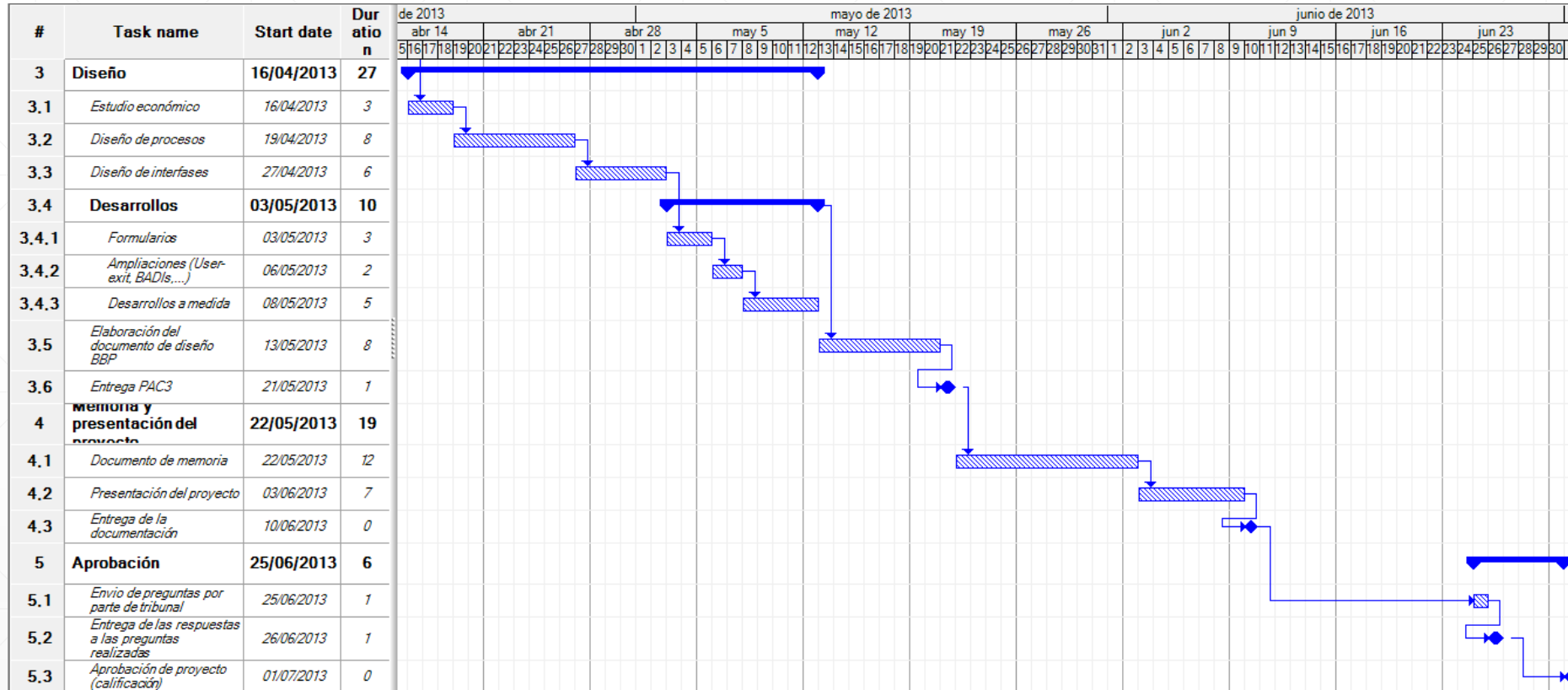
ID	TAREA	FECHA INICIO	FECHA FIN	DURACIÓN
<b>1</b>	<b>Plan de trabajo (PAC 1)</b>	<b>27/02/2013</b>	<b>18/03/2013</b>	<b>19</b>
1.1	Revisión pautas iniciales	27/02/2013	01/03/2013	2
1.2	Decidir tema del TFC	01/03/2013	04/03/2013	3
1.3	Definir tema y objetivos	04/03/2013	07/03/2013	3
1.4	Decidir día reunión inicial	07/03/2013	08/03/2013	1
1.5	Reunión virtual	08/03/2013	09/03/2013	1
1.6	Establecer metodología	09/03/2013	11/03/2013	2
1.7	Establecer alcance	11/03/2013	12/03/2013	1
1.8	Preparación plan de proyecto	12/03/2013	15/03/2013	3
1.9	Fijar contenidos del plan de trabajo	15/03/2013	17/03/2013	2
1.10	Entrega plan de trabajo	17/03/2013	18/03/2013	1
<b>2</b>	<b>Análisis</b>	<b>18/03/2013</b>	<b>16/04/2013</b>	<b>29</b>
2.1	Análisis de los procesos de negocio	18/03/2013	26/03/2013	8
2.2	Análisis de sistemas	26/03/2013	29/03/2013	3
2.3	Análisis de requerimientos adicionales	29/03/2013	02/04/2013	4
2.4	Análisis técnico	02/04/2013	08/04/2013	6
2.5	Elaboración del documento de análisis	08/04/2013	15/04/2013	7
2.6	Entrega PAC2	15/04/2013	16/04/2013	1
<b>3</b>	<b>Diseño</b>	<b>16/04/2013</b>	<b>13/05/2013</b>	<b>27</b>
3.1	Estudio económico	16/04/2013	19/04/2013	3
3.2	Diseño de procesos	19/04/2013	27/04/2013	8
3.3	Diseño de interfases	27/04/2013	03/05/2013	6
3.4	Desarrollos	03/05/2013	13/05/2013	10
3.4.1	Formularios	03/05/2013	06/05/2013	3
3.4.2	Ampliaciones (User-exit, BADIs,...)	06/05/2013	08/05/2013	2
3.4.3	Desarrollos a medida	08/05/2013	13/05/2013	5
3.5	Elaboración del documento de diseño (BBP)	13/05/2013	21/05/2013	8
3.6	Entrega PAC3	21/05/2013	22/05/2013	1
<b>4</b>	<b>Memoria y presentación del proyecto</b>	<b>22/05/2013</b>	<b>10/06/2013</b>	<b>19</b>
4.1	Documento de memoria	22/05/2013	03/06/2013	12
4.2	Presentación del proyecto	03/06/2013	10/06/2013	7
4.3	Entrega de la documentación	10/06/2013	10/06/2013	0
<b>5</b>	<b>Aprobación</b>	<b>25/06/2013</b>	<b>01/07/2013</b>	<b>6</b>
5.1	Envío de preguntas por parte de tribunal	25/06/2013	26/06/2013	1
5.2	Entrega de las respuestas a las preguntas realizadas	26/06/2013	27/06/2013	1
5.3	Aprobación del proyecto (calificación)	01/07/2013	01/07/2013	0



# Plan de proyecto (II)



# Plan de proyecto (III)

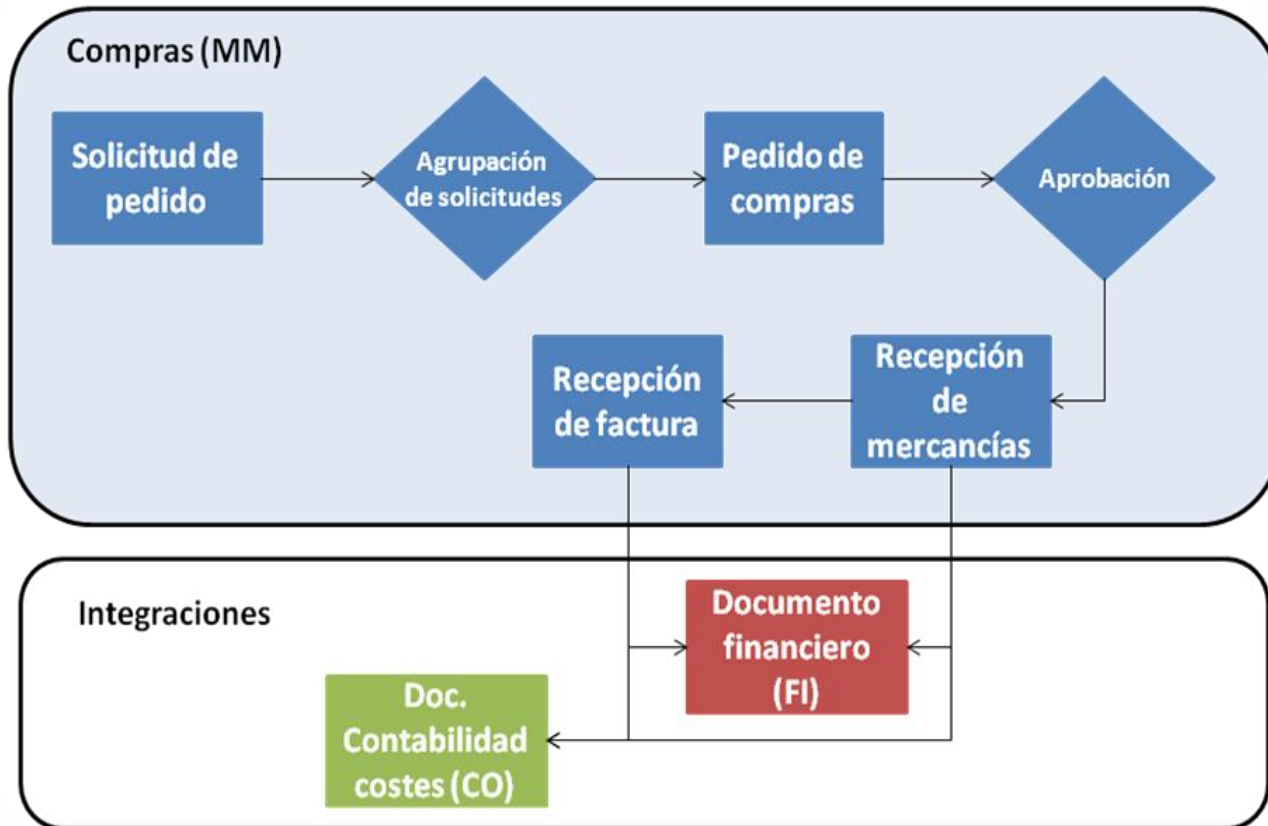


# Procesos

---

Procesos de aprovisionamiento

## Proceso de compra a proveedor externo

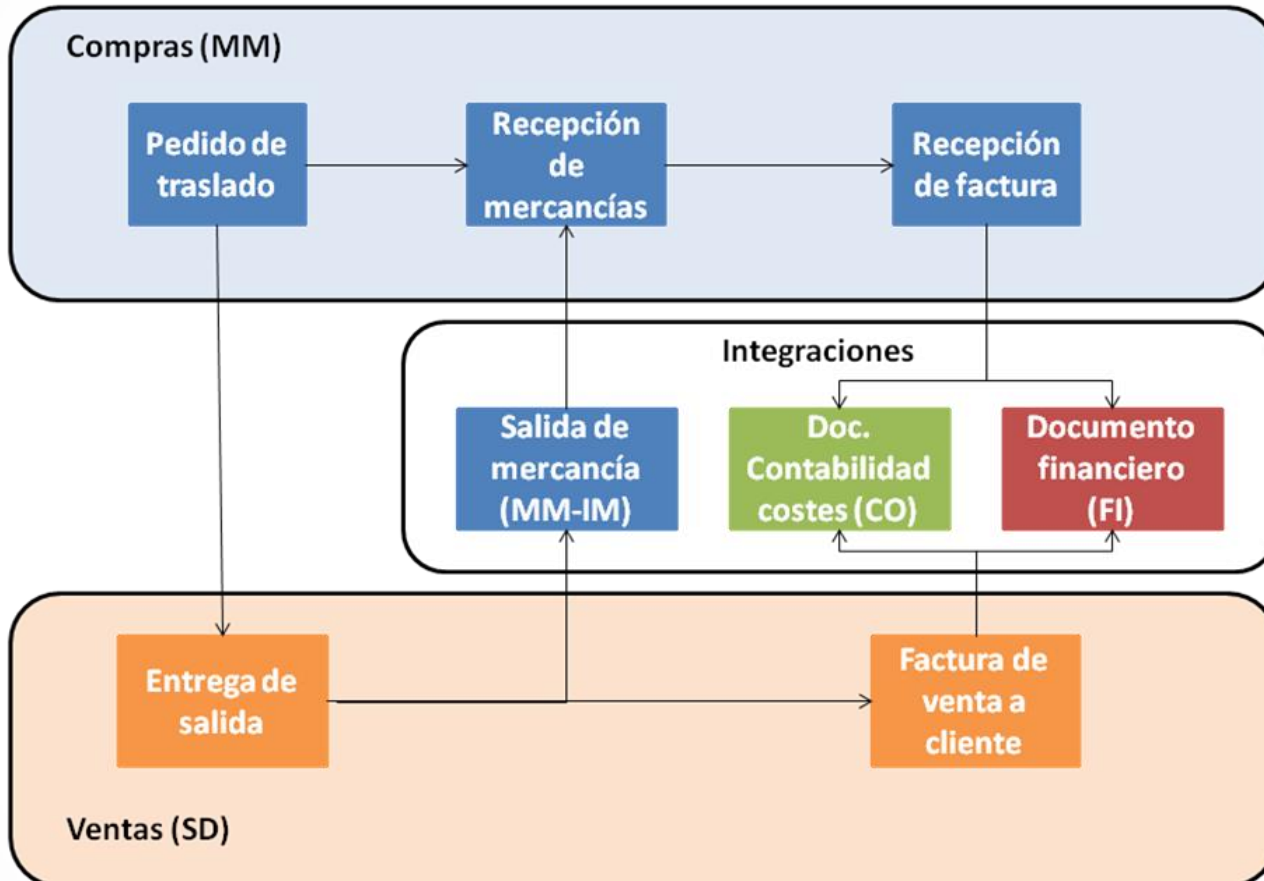


## Proceso de compra a proveedor externo

Este proceso permitirá realizar acopio de mercancías y recepcionarlas en el almacén incrementando el stock de la compañía.

Existirá otro proceso de compra, cuya única diferencia con este proceso es que el material no se almacena, si no que se compra para ser consumido. El caso más claro de este proceso es la compra de consumibles de oficina.

## Proceso de reaprovisionamiento cross-company



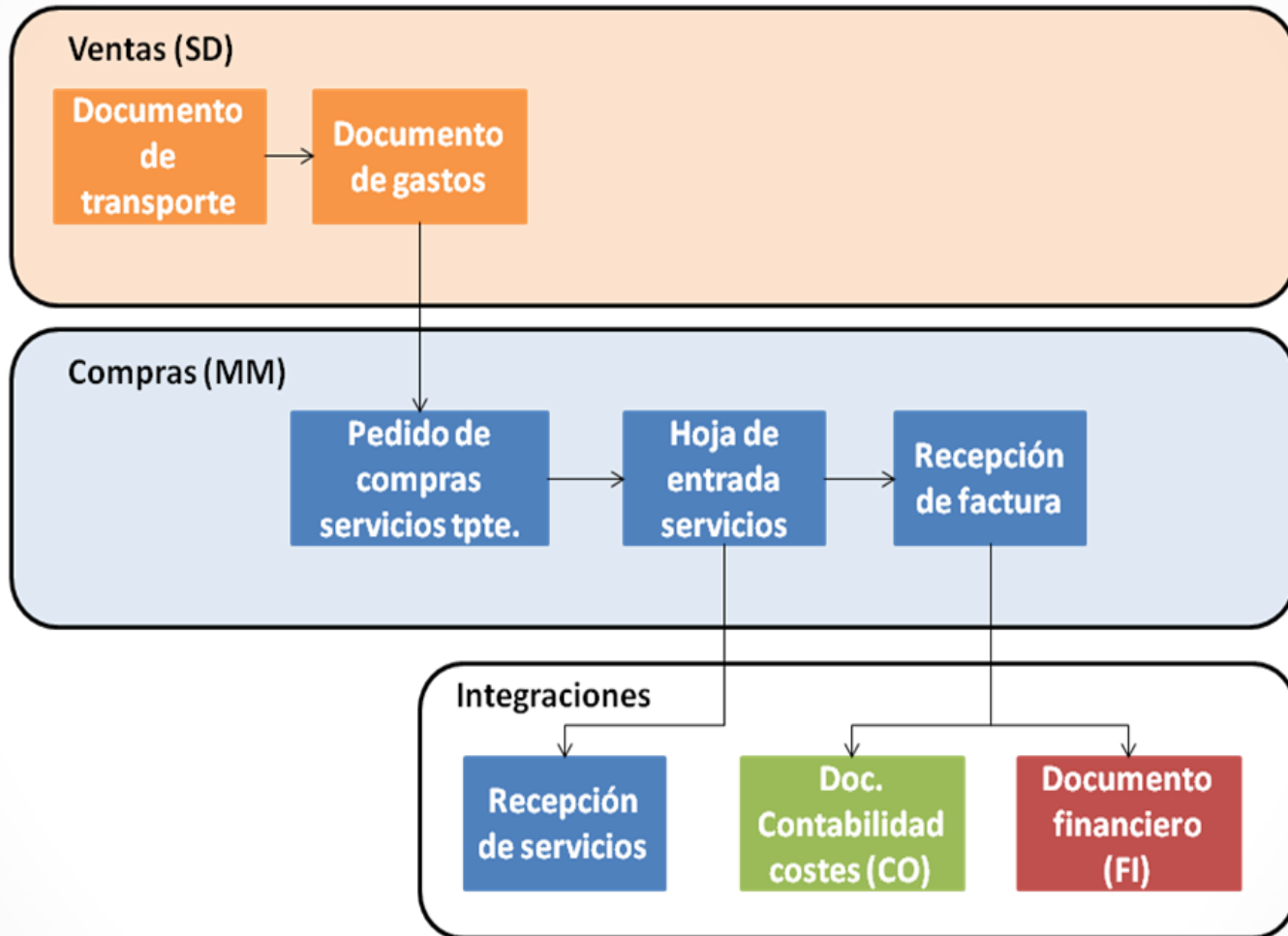
## Proceso de reaprovisionamiento

El proceso de reaprovisionamiento tendrá dos vertientes:

- El proceso *cross-company*, en el cual se reaprovisiona mercancía de un centro de una sociedad a otro centro de una sociedad diferente. Este proceso conlleva aparejada una facturación entre ambas compañías.

- El proceso *intra-company*, en el que al ser el reaprovisionamiento entre centros de la misma sociedad, no se realizará facturación alguna.

## Proceso de gastos de transporte



## Proceso de gastos de transporte

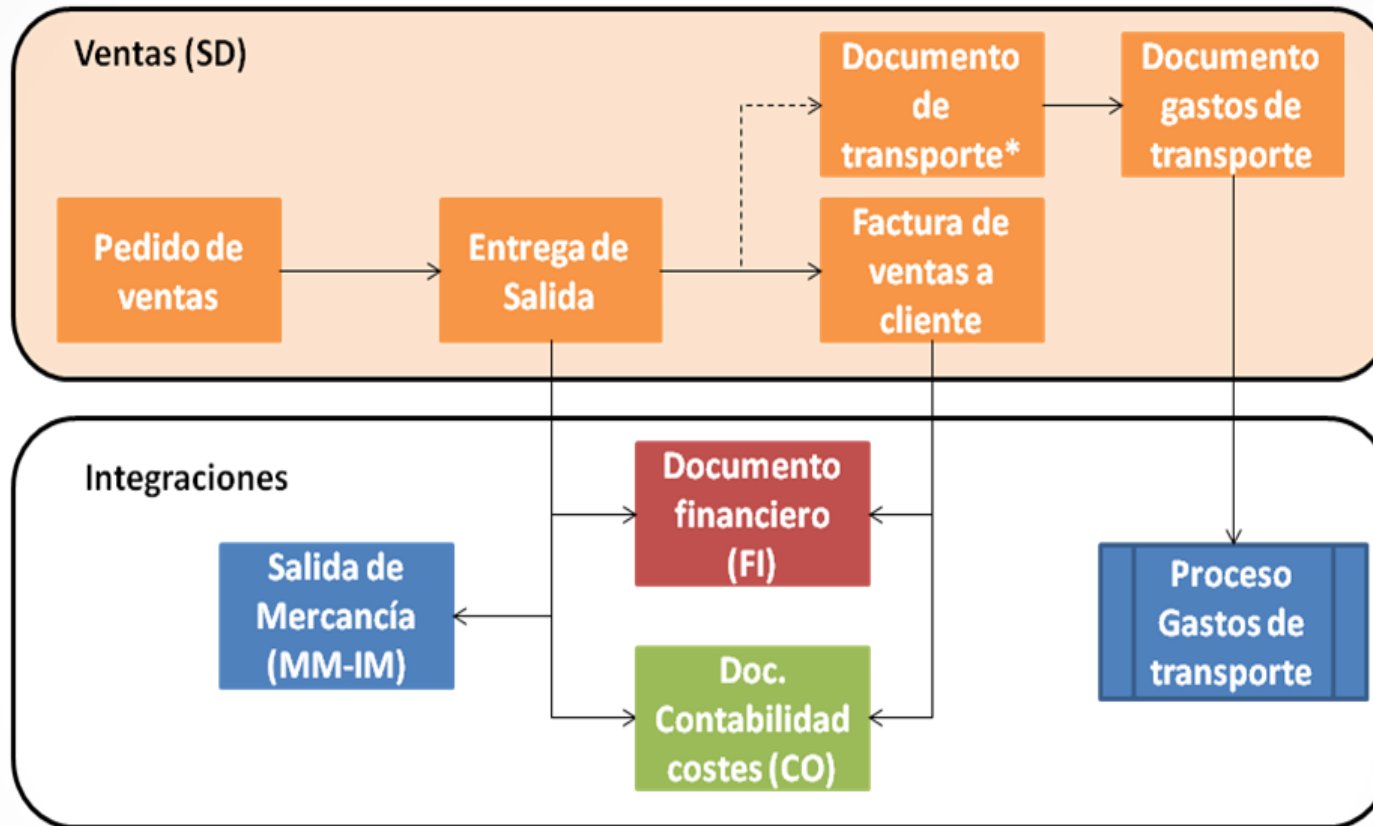
Este proceso permitirá a partir de un documento de transporte, generar un documento de gastos desembocando en la compra de servicios al transportista que realiza el reparto de las mercancías.

# Procesos

---

Procesos de ventas

## Proceso de venta a cliente



\*El documento de transporte, así como el proceso de gestión de los gastos derivados del mismo, será opcional en los procesos de venta.

## Proceso de venta a cliente

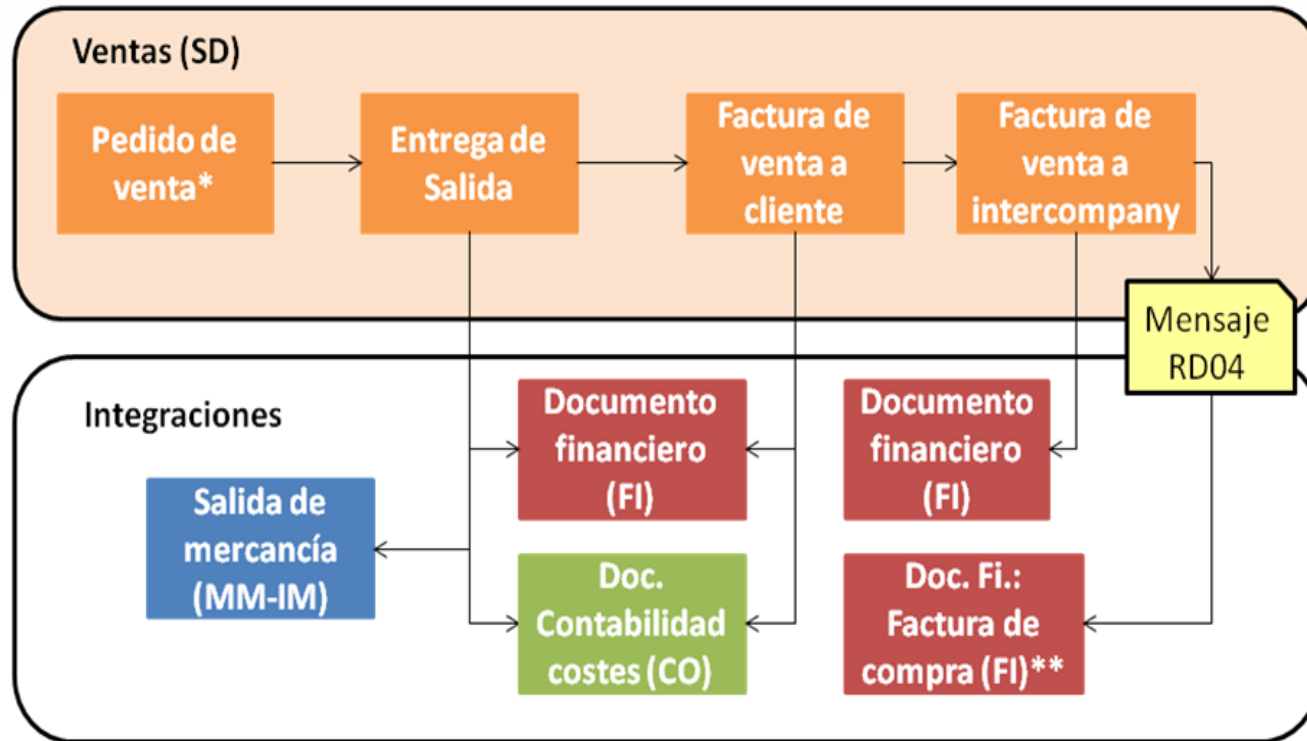
Este proceso permite registrar en el sistema una venta al cliente. En este proceso existen tres entidades fundamentales.

- La demanda de la mercancía, que se registra mediante un pedido de ventas.
- El envío de la mercancía, que se registra mediante una entrega.
- Y la facturación al cliente para reflejar el ingreso en el sistema.

Adicionalmente, se podrá registrar un documento de transporte de manera opcional para documentar el transporte de la mercancía y pagar dicho servicio, en caso de que el transportista no pertenezca a DISTRISA.



## Proceso de venta intercompany



\*El centro del pedido (centro suministrador) pertenece a una sociedad distinta a la que realiza la venta.

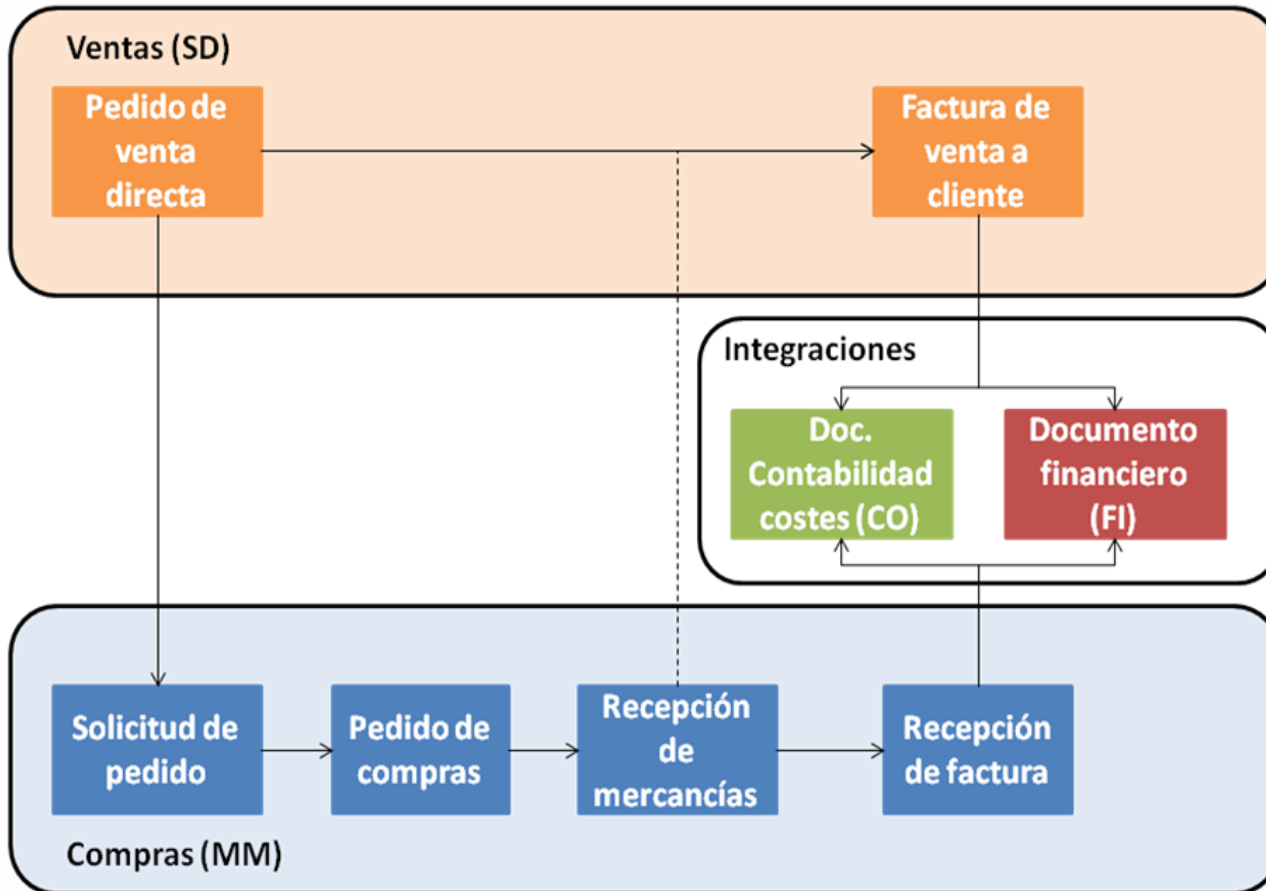
\*\*Se trata de la factura de compra de la mercancía entre la sociedad que vende al cliente y la sociedad que realmente suministra. Esta factura posibilitará el pago a la sociedad suministradora.

## Proceso de venta intercompany

El proceso intercompany, flexibiliza la gestión del stock, ya que permite servir de un centro perteneciente a otra sociedad, cuando la sociedad vendedora no tiene stock para satisfacer la demanda.

La característica principal de este proceso, es que adicionalmente a la facturación a cliente, se genera una facturación entre ambas sociedades, para el pago de las mercancías suministradas.

## Proceso de venta directa



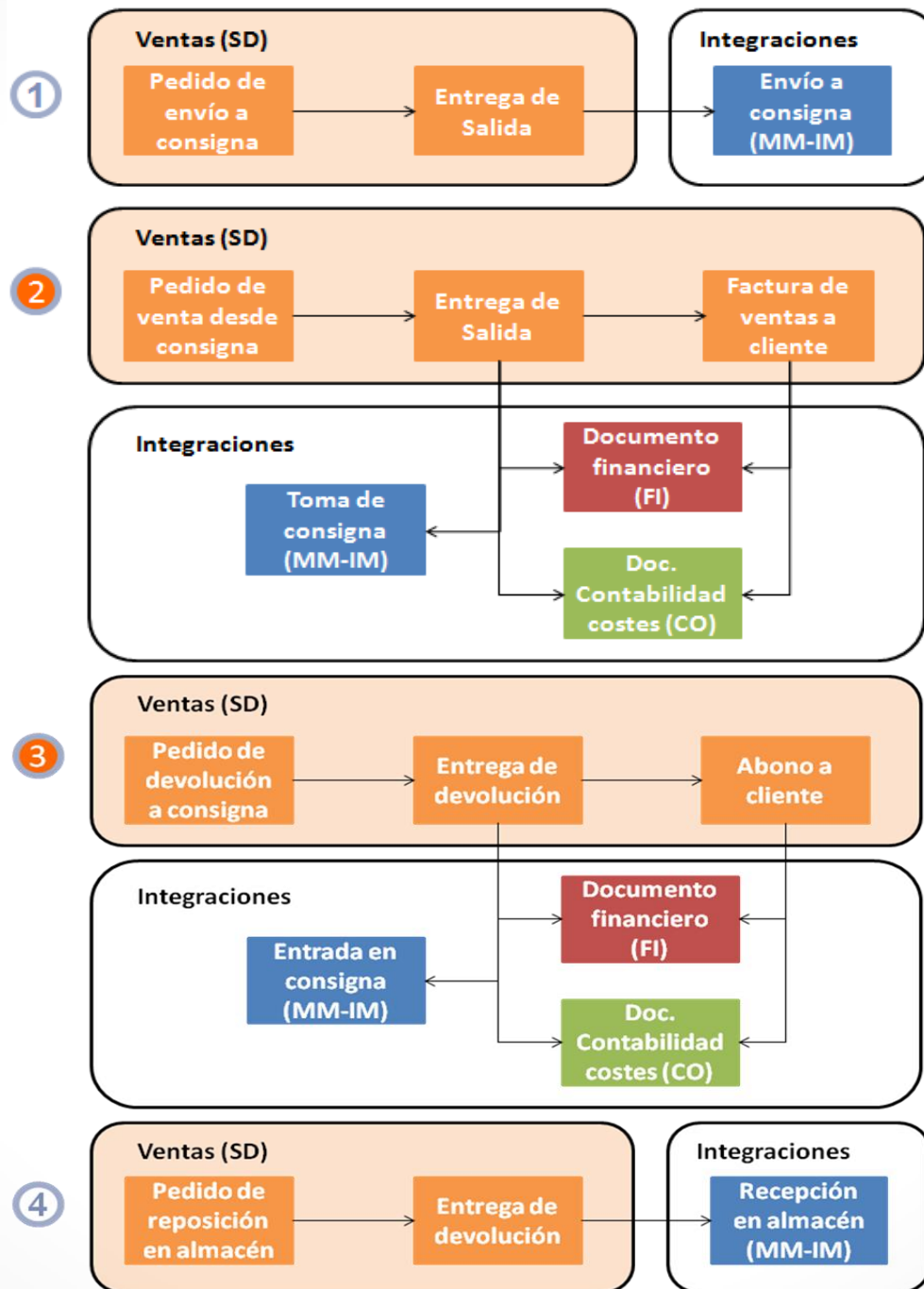
## Proceso de venta directa

Otra manera de optimizar el servicio de mercancías al cliente, es la utilización de la venta directa desde proveedor.

Si el material no existe en stock, podemos realizar un pedido a terceros, de manera que sea el proveedor el que suministre directamente al cliente.

En el sistema se reflejará también la compra de dicha mercancía al proveedor, ligada al pedido de ventas original.

## Proceso de consigna

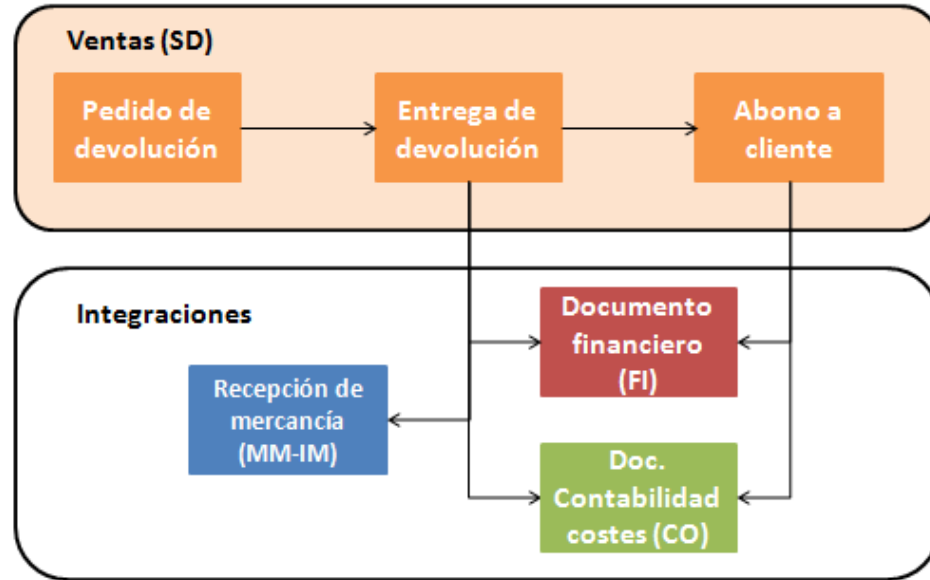


## Proceso de consigna de cliente

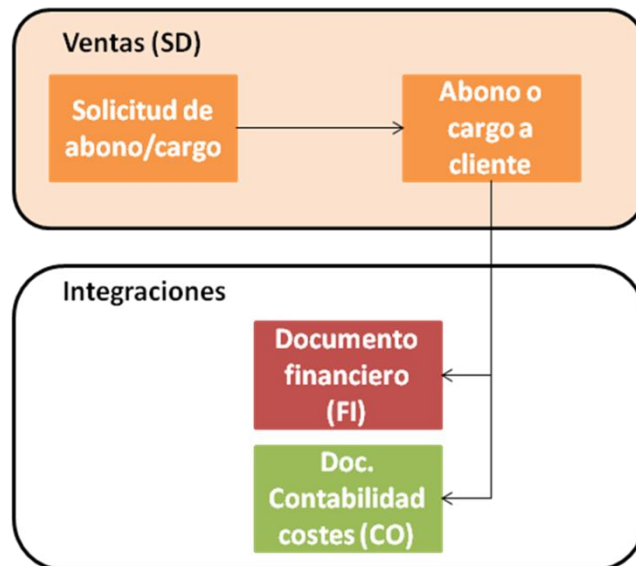
El proceso de consigna a cliente permite asegurar al cliente un nivel de servicio mínimo, garantizándole según el acuerdo al que se llegue, disponer de una cantidad mínima en consigna pendiente para ser servida cuando así se requiera.

- 1.- Envío de mercancía a consigna.
- 2.- Toma de consigna, enviando mercancía a cliente y procediendo a facturarla.
- 3.- Devolución de cliente a consigna. Abonándose dicha devolución.
- 4.- Devolución de consigna a almacén. Volviendo a disponer del stock para utilizarlo libremente.

## Proceso de devolución



## Proceso de abono/cargo a cliente



# Procesos de devolución, abono y cargo

Devolución → Si el cliente no está satisfecho con la mercancía por algún motivo y siguiendo la política de devoluciones, se podrá registrar en el sistema un pedido para recibir la mercancía devuelta y poder abonarle el importe al cliente.

Abono/Cargo → Si el importe de una factura no fuera correcto, podrá emitirse un abono o cargo para facturar la diferencia de importe con respecto a la factura original.

# Costes y conclusiones

---

Costes del proyecto y conclusiones extraídas

# Costes y equipo de proyecto (I)

Perfil Consultor	Dedicación		€/día	Total
	Jornadas	Horas		
Jefe de proyecto	75	600	600	45000
Consultor Sénior FI	120	960	450	54000
Consultor Sénior CO	120	960	450	54000
Consultor Sénior MM	120	960	450	54000
Consultor Junior MM	120	960	300	36000
Consultor Sénior SD	120	960	450	54000
Consultor Junior SD	120	960	300	36000
			450	54000
Consultor Sénior Técnico (PI+ABAP)	120	960		
Programador ABAP	120	960	300	36000

En el presente resumen se indica el equipo de proyecto a aportar por parte de la empresa consultora que realice el proyecto, así como el coste económico del mismo. El coste total teniendo en cuenta el desglose mostrado ascendería a 423.000 € para un proyecto de estas características.

## Costes y equipo de proyecto (II)

Perfil	Dedicación	
	Jornadas	Horas
Jefe de proyecto	30	240
Usuario clave finanzas	50	400
Usuario clave aprovisionamiento	50	400
Usuario clave comercial	50	400
Usuario clave controlling	30	240

DISTRISA deberá aportar al proyecto un equipo de trabajo con los conocimientos necesarios de las distintas áreas.

Dicho equipo será responsable de tomar las decisiones, validar el diseño, aportar datos y realizar las pruebas de aceptación sobre los procesos

---

## CONCLUSIONES



- La implantación supondrá un esfuerzo a la compañía, ya que los usuarios de negocio deberán disponer de parte de su tiempo para llevar a cabo las tareas requeridas por el proyecto.
  - También deberá vencerse la resistencia al cambio.
  - Pese a los inconvenientes de la instalación de un nuevo sistema, no debe perderse de vista los beneficios de la misma, como:
    - La mejora en la productividad, integración y escalabilidad.
    - La reducción de costes
  - El trabajo en equipo, la transparencia en la información y el ajustarse al plan de proyecto realizando los esfuerzos requeridos, es la única manera de garantizar el éxito en tiempo, coste y funcionalidad del proyecto.
-