

SAP Solution in Detail
SAP Business One



MÁS EFICIENCIA, CONTROL Y BENEFICIOS AL ALCANCE DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

© Copyright 2004 SAP AG. Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o transmitida en cualquier formato o con cualquier propósito sin la autorización expresa de SAP AG. La información del presente documento puede modificarse sin aviso previo.

Algunos productos de software comercializados por SAP AG y sus distribuidores incluyen componentes de software propiedad de otros proveedores de software.

Microsoft, Windows, Outlook y PowerPoint son marcas registradas de Microsoft Corporation.

IBM, DB2, DB2 Universal Database, OS/2, Parallel Sysplex, MVS/ESA, AIX, S/390, AS/400, OS/390, OS/400, iSeries, pSeries, xSeries, zSeries, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere, Netfinity, Tivoli e Informix son marcas comerciales o marcas registradas de IBM Corporation en EE.UU. y/u otros países.

Oracle es una marca registrada de Oracle Corporation.

UNIX, X/Open, OSF/1 y Motif son marcas registradas de Open Group.

Citrix, ICA, Program Neighborhood, MetaFrame, WinFrame, VideoFrame y MultiWin son marcas comerciales o marcas registradas de Citrix Systems, Inc.

HTML, XML, XHTML y W3C son marcas comerciales o registradas de W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

Java es una marca registrada de Sun Microsystems, Inc.

JavaScript es una marca registrada de Sun Microsystems, Inc., utilizada con licencia para la tecnología inventada e implementada por Netscape.

MaxDB es una marca comercial de MySQL AB, Suecia.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp y otros productos y servicios de SAP aquí mencionados, así como sus logotipos correspondientes, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países del mundo. Todos los demás nombres de productos o servicios que se mencionan son marcas comerciales o marcas registradas de sus respectivos propietarios. Los datos contenidos en este documento sólo son a título informativo. Las especificaciones nacionales de los productos pueden variar.

Estos materiales están sujetos a cambios sin aviso previo. Estos materiales son suministrados por SAP AG y sus empresas afiliadas ("Grupo SAP") solamente a título informativo, sin ninguna declaración ni garantía de ningún tipo, y el Grupo SAP no se hace responsable de ningún error u omisión respecto a los materiales. Las únicas garantías de productos y servicios del Grupo SAP son las que se detallan en las declaraciones de garantía expresas que acompañan dichos productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo indicado en este documento debe interpretarse como constituyente de una garantía adicional.

CONTENIDO

Resumen Ejecutivo	5
SAP Business One: una solución integrada para los retos empresariales del presente ..	6
Mejore su control	6
El factor diferencial de SAP Business One	8
SAP Business One: Creado para ser adaptable	9
Arquitectura	9
– Una solución concebida para ofrecer flexibilidad, escalabilidad y potencia	9
Funciones y propiedades	9
– Visión general de las áreas funcionales	9
Configuración de la solución	10
– Flexibilidad de personalización	10
– Campos definidos por el usuario	11
– Búsquedas formateadas	11
Opciones de ampliación dinámica	11
– Acceso a la interfaz de usuario	12
Funciones opcionales	12
– Integración con Outlook	12
– Paquetes de migración	13
– Conjuntos de configuración empresarial (BC Sets)	13
– Motor de pagos	13
– Diseñador avanzado de formularios	13
– Unidad de soporte	13
– SAP EarlyWatch® Alert	13
– Activos fijos	14
– Intrastat	14
Integración con mySAP Business Suite	14
– Escenarios de integración para grupos de sistemas SAP	15
Requerimientos del sistema	16
– Garantía de un bajo coste total de propiedad	16

Una solución empresarial ideal	17
Apéndice: Funciones	17
Finanzas	17
Oportunidades de ventas.....	18
Ventas – Cuentas a cobrar	18
Compras	19
Interlocutores Comerciales.....	20
Gestión de Bancos	20
Inventario	21
Producción	22
Planificación de Necesidades de Material (MRP)	22
Gestión de servicios	23
Recursos Humanos	24
Gestión de informes	24

RESUMEN EJECUTIVO

SAP® Business One es una solución de gestión empresarial integrada y asequible, diseñada específicamente para pequeñas y medianas empresas (PYMES). Por primera vez, los propietarios de empresas tienen a su disposición un único sistema, creado para automatizar procesos de negocio y proporcionar una visión fidedigna y unificada de información empresarial crítica, totalmente actualizada desde la gestión de las relaciones con el cliente (CRM), hasta la fabricación y las finanzas. Con SAP Business One, los propietarios de empresas pueden aumentar la rentabilidad y alcanzar nuevos niveles de control.

SAP® BUSINESS ONE: UNA SOLUCIÓN INTEGRADA PARA LOS RETOS EMPRESARIALES DEL PRESENTE

Las condiciones de incertidumbre económica, la intensificación de la competencia y las nuevas exigencias de los clientes, aumentan la presión a la que se enfrentan las PYMES. Para responder eficazmente a esta presión, las empresas deben alcanzar nuevos niveles de control sobre sus operaciones empresariales. No obstante, las aplicaciones de gestión empresarial tradicionales, que son frecuentemente grupos de aplicaciones desfasadas pobremente integradas, ya no satisfacen las necesidades cambiantes de las empresas. Los vacíos de información, los fallos en los procesos de negocio y la antigüedad de los datos, impiden a los propietarios de empresas controlar debidamente sus operaciones. Estos sistemas aíslan la información crucial para la empresa en diversas ubicaciones que no están interconectadas, forzando a los usuarios a tener que aplicar soluciones provisionales que requieren mucho tiempo, solamente para poder realizar su trabajo. El resultado: pérdida de oportunidades de mercado, derroche de esfuerzos y costosas ineficiencias.

Para progresar, las empresas necesitan una solución de gestión empresarial asequible e integrada, un único sistema que automatice los procesos y proporcione una visión fiable de las operaciones basada en información totalmente actualizada. Esto es lo que ofrece SAP® Business One de SAP, el proveedor líder mundial de soluciones de software de e-business.

Sencillo pero potente, SAP Business One pone el control en manos de sus usuarios. Ahora los usuarios pueden obtener la información que necesitan, en el momento y del modo en que la necesiten, para ejecutar operaciones empresariales. SAP Business One se puede personalizar fácilmente para adaptarse a sus necesidades de negocio presentes y se puede ajustar para satisfacer las necesidades cambiantes a lo largo del tiempo. SAP Business One se suministra a través de una red mundial de partners cualificados que aprovechan la red global de SAP para proporcionar servicios y soporte.

Mejore su control

SAP Business One proporciona las funcionalidades clave que las empresas necesitan para crecer de modo rentable y alcanzar un nuevo nivel de control sobre las operaciones empresariales. Entre estas funcionalidades se encuentran las siguientes:

Una visión fidedigna y unificada de la empresa. Con SAP Business One, puede hacer lo siguiente:

- Controlar las operaciones de la empresa desde una única solución completa, que automatiza y optimiza todos los procesos de negocio cruciales, como los de gestión financiera, gestión de almacenes, compras, inventario, fabricación, gestión de bancos y CRM.
- Utilizar la funcionalidad de CRM, incorporada para integrar a la perfección, todos los procesos de ventas, soporte y atención al cliente con todas las funciones relevantes de la empresa.
- Automatizar y optimizar los procesos de planificación de materiales y de listas de materiales de las operaciones de fabricación. En cinco sencillos pasos, puede definir escenarios de planificación y gestionar la planificación de materiales, vinculando eficazmente la demanda de los clientes con la producción.

Acceso instantáneo a información crucial de CRM, fabricación y finanzas. SAP Business One permite a los usuarios encontrar fácilmente información empresarial precisa, relevante, oportuna y completa en cualquier área funcional. Desde una única fuente, ahora los usuarios tienen una visibilidad total de todo el funcionamiento de la empresa. Con SAP Business One, puede hacer lo siguiente:

- Navegar de modo rápido y sencillo por el sistema, gracias a una interfaz fácil de usar. Puede acceder inmediatamente a datos actuales sobre el rendimiento de la empresa, lo que le permite trabajar con mayor eficacia y obtener respuestas rápidamente.
- Comprender instantáneamente las relaciones y las transacciones fundamentales utilizando la función patentada Drag&Relate™ (Arrastrar y relacionar). Para cualquier dato sobre el que necesite información adicional, basta con que arrastre el dato en cuestión desde un área y lo coloque en otra. También puede realizar desgloses, para obtener información más detallada y ver las correspondientes relaciones.
- Sincronizar las comunicaciones gracias a la perfecta integración entre SAP Business One y Microsoft Outlook. Con SAP Business One, los usuarios pueden sincronizar calendarios, actividades y tareas y también capturar toda la información relevante sobre clientes, partners y proveedores y acceder a ésta.

Notificación inmediata de sucesos empresariales importantes y respuesta automática. Con SAP Business One, los propietarios de empresas pueden gestionar por excepción, supervisando, enviando notificaciones y emprendiendo acciones cuando se produzcan determinados eventos. Cualquier incumplimiento de las políticas empresariales predeterminadas, envía una notificación instantánea al responsable e inicia un proceso de flujo de trabajo para gestionar el evento. Con SAP Business One, puede hacer lo siguiente:

- Recibir alertas que no sólo centran la atención en un evento empresarial en particular sino que también desencadenan procesos de flujo de trabajo para emprender acciones automáticamente.
- Acceder rápida y fácilmente a información detallada sobre el evento empresarial que ha desencadenado la alerta, lo que permite tomar decisiones totalmente fundamentadas.
- Establecer procesos de flujo de trabajo específicos, entre éstos las aprobaciones, los procedimientos y los pasos que se inician automáticamente, lo que permite a los directores dar una respuesta inmediata al evento.

Capacidad para crecer de modo rentable con las necesidades de la empresa. SAP Business One se puede adaptar fácilmente a las condiciones cambiantes de la empresa y a sus nuevas necesidades sin ocasionar una continua y pesada carga de IT. Con SAP Business One, puede hacer lo siguiente:

- Modificar y ajustar rápidamente la solución para que satisfaga distintas necesidades empresariales o para que cumpla con las demandas cambiantes de los clientes.
- Reintegrar modificaciones en nuevas versiones de la solución con un esfuerzo mínimo, eliminando de este modo la frustración y los costes habitualmente asociados con las actualizaciones.
- Realizar una sencilla integración con otras aplicaciones, aprovechando de este modo las inversiones en los sistemas existentes o sacando partido de las nuevas tecnologías.

Capacitación de los usuarios. SAP Business One proporciona a los usuarios potentes, herramientas para personalizar la solución para que satisfaga necesidades empresariales específicas. Con SAP Business One, los usuarios pueden hacer lo siguiente:

- Especificar sus preferencias para formularios, políticas, consultas e informes, lo que les permite gestionar su empresa tal como lo desean.
- Utilizar potentes funcionalidades de personalización para realizar fácilmente la mayoría de las modificaciones a la solución, sin formación técnica.
- Implementar modificaciones en SAP Business One instantáneamente, permitiendo a la solución ajustarse rápidamente al modo en que los usuarios realizan sus funciones.

Rápida obtención de beneficios. SAP Business One permite a las empresas reducir el tiempo de implantación y obtener rápidamente los beneficios de una solución moderna. Con SAP Business One, obtiene lo siguiente:

- Una interfaz de usuario intuitiva y un entorno estándar Microsoft Windows que ayuda a los usuarios a ser productivos rápidamente reduciendo significativamente la curva de aprendizaje. SAP Business One sólo requiere un entorno de un solo servidor, lo que simplifica la implantación y reduce los costes aún más.
- Funciones administrativas simplificadas que optimizan las operaciones cotidianas y el mantenimiento de la solución, reduciendo significativamente los costes de mantenimiento.
- Bajo coste total de propiedad (TCO), puesto que la solución facilita a las personas sin formación técnica añadir nuevas funciones sin necesidad de programación. Además, se puede actualizar fácilmente la solución con nuevas funcionalidades. Por último, SAP Business One elimina los costes de integración o mantenimiento asociados con la multiplicidad de sistemas.

El factor diferencial de SAP Business One

¿Cómo puede ayudarle SAP Business One a obtener el éxito? La solución ofrece:

Integración: SAP Business One es la única solución de gestión empresarial integrada para las PYMES creada para automatizar CRM, la fabricación y la gestión financiera, todo mediante un único sistema.

Funcionalidad de CRM incorporada: SAP Business One es la única solución creada con funcionalidad de CRM incorporada en la aplicación. Los procesos de ventas, soporte y atención al cliente se integran perfectamente con todas las funciones relevantes de toda la empresa.

Drag&Relate (Arrastrar y relacionar): SAP Business One es la única solución que utiliza Drag&Relate para proporcionar a los usuarios de todos los niveles una visibilidad total de las operaciones completas de principio a fin y la posibilidad de comprender al momento las relaciones y transacciones fundamentales para la empresa.

Alertas basadas en flujos de trabajo: Sólo SAP Business One ofrece alertas basadas en flujos de trabajo que permiten a los usuarios supervisar y notificar eventos específicos y emprender acciones de acuerdo con dichos eventos.

Adaptabilidad: SAP Business One es la única solución que proporciona a los usuarios la libertad para añadir campos fácilmente, cambiar formularios y personalizar consultas e informes. Puede añadir nuevas funcionalidades o actualizar la solución a medida que las necesidades de la empresa vayan cambiando.

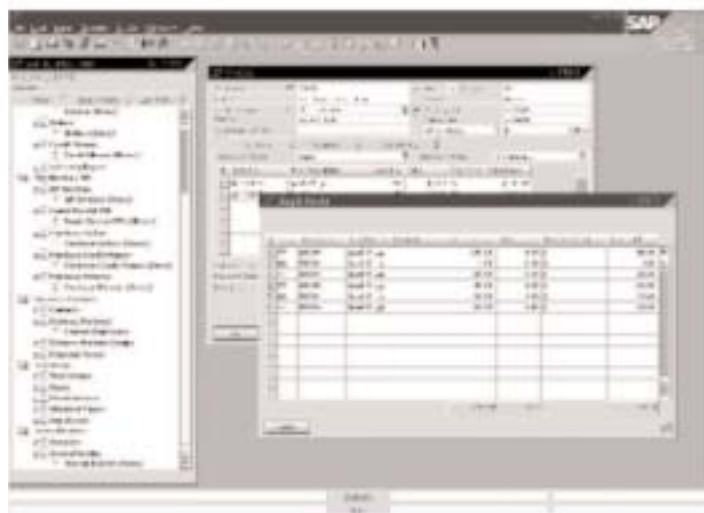


Figura 1: Mediante la función Drag&Relate™ (Arrastrar y relacionar), los usuarios pueden generar informes personalizados en segundos.

SAP BUSINESS ONE: DISEÑADO PARA SU ÉXITO

Arquitectura

Una solución concebida para ofrecer flexibilidad, escalabilidad y potencia

SAP Business One es una solución completamente integrada con un diseño intuitivo y único para todas las funciones.

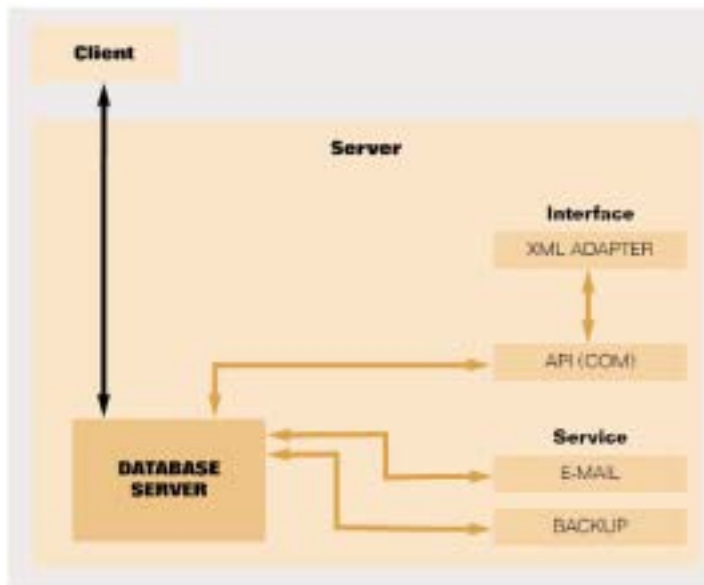


Figura 2: El entorno de servidor único facilita la administración, el mantenimiento y la integración de SAP® Business One con otras soluciones.

La aplicación SAP Business One reside en un único servidor que se integra perfectamente con su red Windows. Mediante una arquitectura cliente-servidor de dos niveles basada en Win 32, SAP Business One garantiza a los usuarios el rendimiento óptimo y aprovecha la red existente para obtener la máxima eficiencia. Incluye funciones de seguridad y de copia de seguridad y protocolos de acceso a redes. Se accede a él mediante servicios de terminal de red extendida (WAN) o mediante la conectividad de acceso telefónico a redes.

En el entorno SAP Business One, puede utilizar procedimientos estándar de copia de seguridad de bases de datos, lo que permite guardar y transferir fácilmente la base de datos a otra máquina y proporcionar un acceso inmediato a información empresarial

crítica. La arquitectura optimizada de SAP Business One permite el uso de las siguientes bases de datos:

- Microsoft SQL Server.
- Sybase Adaptive Server Enterprise – Small Business Edition.
- IBM Universal Database Express Edition.

Para simplificar el mantenimiento, el modelo de seguridad permite al administrador ver una lista de todas las funciones de cada área y especificar qué tipos de acceso tienen los usuarios a estas funciones: lectura, escritura o ambos.

Funciones y propiedades

Visión general de las áreas funcionales

Sencillo pero potente, SAP Business One puede ser la aplicación principal de gestión empresarial de una empresa. La parte esencial de la solución SAP Business One, proporciona a las empresas toda la funcionalidad que necesitan para gestionar sus operaciones y, además, ofrece funciones especializadas para satisfacer las necesidades específicas de su empresa. Si es necesario, puede añadir incluso más ampliaciones funcionales. SAP Business One se conecta a la perfección con otras aplicaciones mediante numerosas interfaces estándar. Como resultado, la solución ofrece una herramienta de gestión empresarial completa y versátil para las PYMES.

La solución proporciona todas las funciones administrativas necesarias para personalizar datos y hacer las copias de seguridad de éstos, definir tipos de cambio de moneda, configurar permisos y alertas y acceder a información desde software no SAP. Además, incluye 12 áreas funcionales clave que hacen que SAP Business One vaya mucho más allá de su función administrativa primaria, optimizando de este modo todo el proceso de negocio. Este diseño modular permite que los componentes “hablen” entre sí a través de una Interfaz de programación de aplicaciones (API) para proporcionar mayor adaptabilidad. Estas áreas funcionales son:

- **Finanzas:** Gestiona todas las transacciones financieras; incluyendo la contabilidad general, la configuración y el mantenimiento de cuentas, los asientos de diario, los ajustes de moneda extranjera, la definición de presupuestos, la configuración de centros de coste y las reglas de distribución de costes.

- **Oportunidades de ventas:** Registra todas las oportunidades de venta, desde la primera llamada telefónica hasta el cierre satisfactorio de una transacción. Este componente fundamental de CRM integrado en SAP Business One, permite a los usuarios especificar diversos detalles referentes a la oportunidad, como la fuente, la fecha de cierre potencial, los competidores y las actividades. Tan pronto como se cree la primera oferta relevante, pueden vincularla con la oportunidad para simplificar el posterior seguimiento y análisis. Otra parte esencial de la funcionalidad de CRM, son los potentes informes que permiten a los usuarios analizar oportunidades según el origen del lead, el territorio, el sector, el cliente y el artículo. Además, pueden gestionar previsiones y ver los ingresos previstos según diversos rangos de fechas, como por mes y trimestre. Los usuarios también pueden ver la distribución de los leads según su origen a lo largo del tiempo para identificar las actividades de generación de leads más rentables.
- **Ventas–Cuentas a cobrar:** Ayuda a crear ofertas de precios, registrar pedidos de cliente, realizar entregas, actualizar saldos de stock y gestionar todas las facturas y las cuentas a cobrar.
- **Compras–Cuentas a pagar:** Gestiona y actualiza contratos y transacciones de proveedores, como la emisión de pedidos, la actualización de números de stock, los precios de entrega para artículos importados, la gestión de devoluciones y los créditos.
- **Interlocutores comerciales:** Controla toda la información sobre los clientes, los distribuidores y los proveedores, incluidos los perfiles, las actividades con los interlocutores comerciales y los saldos de cuentas y proporciona un calendario para actividades de usuario.
- **Gestión de Bancos:** Se encarga de todo el proceso de pago y cobro como, por ejemplo, las entradas de caja, la elaboración de cheques, los depósitos, los pagos mediante tarjeta de crédito y las conciliaciones bancarias. El sistema bancario flexible, se adapta a preferencias del usuario y a estilos de trabajo. Podrá abrir correo, poner un cheque en una remesa para ser contabilizado y, más tarde, ese mismo día, depositarlo en el banco.
- **Inventario:** Controla los niveles de stock, la gestión de artículos, las listas de precios, los acuerdos de precios especiales, las transferencias entre almacenes y la recogida y embalaje de stock para su envío.
- **Producción:** Proporciona herramientas de producción que definen listas de materiales de varios niveles y crean órdenes de trabajo a la vez que verifican y notifican la disponibilidad de productos y materiales.
- **MRP:** Gestiona la planificación de necesidades (MRP) mediante un proceso basado en un asistente. Este proceso permite a los usuarios definir un escenario de planificación en cinco sencillos pasos, basándose en una serie de criterios; también les permite predecir la demanda basándose en pronósticos.
- **Gestión de servicios:** Optimiza el potencial de los departamentos de servicios, proporcionando soporte para las operaciones de servicio, la gestión de contratos de servicios, la planificación de los mismos, el seguimiento de las actividades de interacción con los clientes y el soporte al cliente. Esta funcionalidad ofrece una base de datos de conocimientos que ayuda a los técnicos a investigar o a solucionar problemas.
- **Recursos humanos:** Proporciona funcionalidades de gestión del personal como, por ejemplo, detalles de los empleados, agenda de contactos e informes de presencia.
- **Generación de informes:** Crea potentes informes para prácticamente todas las áreas de la empresa como, por ejemplo, las deudas de los clientes y a los proveedores, las ventas, el flujo de caja, los resúmenes de contactos con los clientes, la contabilidad, los stocks de almacén, los balances, los precios y las actividades de los clientes.

Configuración de la solución

Flexibilidad de personalización

SAP Business One permite a los usuarios configurar los parámetros básicos del sistema para todas las áreas funcionales. Esto incluye la definición de tipos de cambio, la definición de parámetros de autorización, la creación de correos internos, el correo electrónico y parámetros de SMS y la configuración de funciones de importación y exportación de datos.

En la funcionalidad de administración, entre las funciones clave que se pueden configurar están las siguientes:

- Selección de la empresa: Diversos parámetros básicos.
- Inicialización del sistema y preferencias generales: Datos de la empresa y parámetros generales.

- Definiciones del usuario: Plan de cuentas, códigos fiscales, empleados de ventas, territorios, proyectos, formatos de direcciones, condiciones de pago, proveedor, cliente, grupos de artículos y comisiones, almacenes, plantillas de contratos de servicios y colas, bancos, métodos de pago y métodos de expedición.
- Autorizaciones: Los administradores pueden definir la información a la que los usuarios pueden acceder. Los documentos tienen propietarios y, según la relación de un usuario con el propietario, se le otorgará acceso completo, de sólo lectura o ningún acceso. El acceso se puede definir según si el usuario se encuentra en el mismo equipo, departamento o sucursal o tiene el mismo responsable que el propietario o es el responsable o un subordinado del propietario.
- Definición de tipos de cambio: Es la base para todos los informes y datos registrados.
- Utilidades: Copia de seguridad de datos, definición de procesos automatizados.
- Importación/exportación de datos.
- Recuperación: Gestión/recuperación de datos.
- Funciones de alerta: Definición de perfiles personales para mensajes de advertencia.
- Envío de mensajes: Usuario interno, cliente y proveedor.
- Saldos iniciales: Definición de saldos iniciales de cuentas de libro mayor y saldos iniciales de interlocutores comerciales.

Para obtener una descripción detallada de las opciones de configuración para el resto de funcionalidades, consulte la sección “Apéndice”.

Campos definidos por el usuario

En SAP Business One, los usuarios pueden definir sus propios campos para todos los objetos, incluidos artículos, interlocutores comerciales y pedidos. Esto les permite gestionar la información habitual necesaria para muchas actividades empresariales distintas. También pueden seleccionar campos definidos por el usuario para especificar distintos tipos de información como, por ejemplo, textos, direcciones, números de teléfono, URL, archivos adjuntos, imágenes y listas desplegadas.

Búsquedas formateadas

La búsqueda formateada garantiza el registro de valores de un proceso de búsqueda predefinido para cada campo del sistema (incluidos los campos definidos por el usuario). Entre los usos posibles de la búsqueda (selección) con formato están los siguientes:

- Registro automático de valores en campos, basado en el uso de distintos objetos del sistema.
- Registro de valores en campos, basado en listas predefinidas.
- Registro automático de valores en campos, basado en consultas predefinidas (definidas por el usuario).
- Definición de dependencias entre campos del sistema; por ejemplo, el valor del campo X depende del valor del campo Y.
- Visualización de campos que sólo pueden utilizarse para consultas; por ejemplo, la firma del usuario, la fecha de creación y balance de cheques al portador (para un interlocutor comercial).

Opciones de ampliación dinámica

SAP Business One ofrece un sólido sistema base con potentes funciones básicas, entre las que se encuentran funcionalidades de CRM, fabricación y finanzas. La solución incluye los procesos principales para una empresa y también localizaciones específicas de país como, por ejemplo, requerimientos legales, de moneda y financieros para el uso en cualquier país. Las interfaces de programación de aplicaciones (API) permiten a las empresas utilizar este sistema base con funciones sectoriales específicas y adaptar las funciones existentes a sus necesidades.

El sistema base dispone de una API de programación basada en la tecnología COM. Las empresas pueden utilizar esta API para ampliar el alcance funcional de la solución o para adaptarla a sus necesidades específicas. Los objetos COM disponibles, pueden editarse mediante lenguajes de programación como Visual Basic, C/C++ y Java. Hay disponibles dos API distintas: Una para las interfaces de datos y otra para editar la interfaz de usuario.

Interfaz de datos: Centro para el intercambio de objetos

La API de datos tiene relación con los objetos y los procedimientos para leer y procesar los datos más importantes en SAP Business One. Esta API permite a los usuarios acceder tanto a datos maestros como de transacciones, así como a toda una serie de objetos generales. Entre los objetos y los procedimientos que proporciona la API están los siguientes:

- **DBConnection:** Establece una conexión con un servidor SQL.
- **Company:** Representa una base de datos empresarial.
- **RecordSet:** Contiene datos SQL; la función DoQuery se puede utilizar para iniciar consultas SQL y procesos previamente guardados.
- **SBObob:** Ayuda a encontrar información valiosa rápida y fácilmente.
- **Message:** Permite enviar un mensaje a otro usuario de SAP Business One junto con archivos adjuntos y enlaces.
- **UserFields:** Contiene todos los campos definidos por el usuario.
- **Field:** Procesa datos de campos.
- **Items:** Representa el registro de datos maestros de un producto.
- **BusinessPartner:** Contiene el registro de datos maestros de un cliente o un proveedor.
- **ProductTrees:** Representa la cabecera de una lista de materiales.
- **ProductTrees_Lines:** Representa los distintos materiales asignados a una lista de materiales.
- **Documents:** Representa la línea de cabecera de un documento de ventas o de compras.
- **Documents_Lines:** Contiene los distintos artículos asignados a un documento de ventas o de compras.
- **JournalEntries:** Representa asientos de diario.

Acceso a la interfaz de usuario

La API de la interfaz de usuario proporciona objetos y procedimientos que se pueden utilizar para acceder a campos de entrada, casillas de verificación y eventos internos del sistema, entre otros. Entre los objetos y los procedimientos que proporciona la interfaz de usuario están los siguientes:

- **Application:** Establece la conexión con la aplicación SAP Business One.
- **Form:** Representa una ventana de SAP Business One.
- **Item:** Permite procesar cuadros de diálogo (y altera el contenido, así como su posición, tamaño o visibilidad).
- **Check box:** Procesa casillas de verificación.
- **Matrix:** Representa una tabla en una ventana.
- **ItemEvent:** Se utiliza para procesar eventos.
- **MenuItem:** Activa elementos de menú individuales.
- **MenuEvent:** Se utiliza para intervenir en el proceso de un evento.

Funciones opcionales

Además de la solución básica, SAP ofrece diversas ampliaciones funcionales opcionales de SAP Business One. Estas funciones no requieren ninguna inversión adicional.

Integración con Outlook

SAP Business One está completamente integrada con Microsoft Outlook, lo que permite una comunicación sin fisuras que puede abarcar tanto cuestiones de organización como funciones empresariales. Podrá compartir actividades, citas y tareas entre SAP Business One y Outlook. También existe la gestión de ofertas integrada en Outlook.

Paquetes de migración

■ Sistema para transferencia de datos (DTW)

El Sistema para transferencia de datos de migración de SAP Business One (DTW), le ayuda en sus proyectos de implementación para migrar fácilmente datos maestros y transacciones de un sistema existente al sistema SAP Business One. Se proporcionan plantillas de datos predefinidas para simplificar la preparación de datos para su importación.

■ Migración a mySAP™ Business Suite

Las empresas que utilizan SAP Business One tienen en sus manos una solución que crece para satisfacer sus necesidades cambiantes. SAP ofrece una vía de migración de SAP Business One a la familia de soluciones empresariales mySAP Business Suite, que permite a las empresas interactuar con su empresa matriz o dar soporte a crecimientos radicales de hasta miles de empleados.

Conjuntos de configuración empresarial (BC Sets)

El conjunto BC Sets, es una herramienta de implementación que se utiliza normalmente para simplificar el proceso de personalización. Esta característica facilita la creación y el mantenimiento de paquetes de soluciones de los partners. Puede reutilizar la configuración para una determinada función o para un proceso de negocio completo.

Motor de pagos

El motor de pagos de SAP Business One, crea los formatos de ficheros para los pagos electrónicos. Puede acceder a formatos de fichero predefinidos para transferencias bancarias, adeudos directos, archivos bancarios para documentos de cambio (efectos), importación de extractos bancarios y cheques electrónicos para distintos países. La funcionalidad integrada de efectivo en caja y bancos, le permite procesar y reconciliar varias transacciones de extractos bancarios en un solo paso.

Diseñador avanzado de formularios

El Diseñador avanzado, es una herramienta de desarrollo modular integrada con SAP Business One para ampliar la funcionalidad en las áreas de diseño e impresión de formularios, proporcionando un mayor control sobre el diseño y el aspecto de las etiquetas.

Unidad de soporte

La unidad de soporte, le permite acceder a SAP Service Marketplace directamente desde la aplicación SAP Business One. Después de una rápida configuración, podrá crear un mensaje de servicio offline y, a continuación, enviar el mensaje con un fichero adjunto de un máximo de 4MB a SAP Service Marketplace después de volver a entrar online.

SAP EarlyWatch® Alert

SAP EarlyWatch® Alert, le permite recibir información sobre el rendimiento del sistema. Esto ayuda a evitar problemas del sistema antes de que se produzcan realmente. Los datos se recopilan del sistema SAP Business One y se exportan al sistema SAP para analizarlos. Los resultados del análisis se duplican en SAP Service Marketplace, donde puede acceder a ellos. Además, puede recibir todos los informes de análisis por correo electrónico directamente en su buzón de entrada.

Activos fijos

Como contabilidad auxiliar de la contabilidad financiera general, el software para activos fijos de SAP Business One, le permite gestionar y supervisar activos fijos. Se da soporte a procesos importantes como los de adquisición, abono, baja y traslado. El sistema calcula la amortización planificada según los costes de adquisición y producción, así como la vida útil y realiza las contabilizaciones necesarias en la contabilidad general. En los datos maestros de los activos fijos, puede supervisar el cambio de valores durante el transcurso del año en forma de resumen rápido y el pronóstico de la amortización puede simular la amortización futura. Como importante suplemento al balance, el cuadro de activos fijos, muestra todos los cambios realizados en la cartera de activos (transacciones) en un ejercicio fiscal. Los datos históricos y los valores iniciales de un ejercicio fiscal pueden estar disponibles mediante la funcionalidad de importación de datos.

Intrastat

Los informes Intrastat (estadísticas comerciales internas de la Unión Europea) proporcionan un completo sistema estadístico para la supervisión del flujo de mercancías entre estados miembros de la Unión Europea. El módulo adicional Intrastat crea los archivos de declaración específicos de cada país a partir de los datos de SAP Business One para la declaración a la oficina estadística.

Integración con mySAP Business Suite

La arquitectura abierta de SAP Business One se integra con mySAP Business Suite, así como con plataformas de otros proveedores de software independientes, lo que permite a las empresas sacar partido de los grandes beneficios de SAP, desde la división más grande a la filial más pequeña.

SAP Business One integra fácilmente a las filiales de la empresa, los socios y los proveedores en el entorno de mySAP Business Suite por medio de la plataforma tecnológica SAP NetWeaver™, que permite el uso de todas las soluciones de mySAP Business Suite. La plataforma SAP NetWeaver permite a las empresas obtener más valor empresarial de las inversiones en IT existentes y desplegar una arquitectura orientada a servicios. SAP NetWeaver proporciona el mejor modo de integrar todos los sistemas de software tanto con tecnología SAP, como de otros proveedores en una única plataforma.

El entorno de Microsoft Windows de SAP Business One, permite a los usuarios intercambiar datos fácilmente con otras aplicaciones de escritorio de Windows como, por ejemplo, Word, Excel y Outlook.

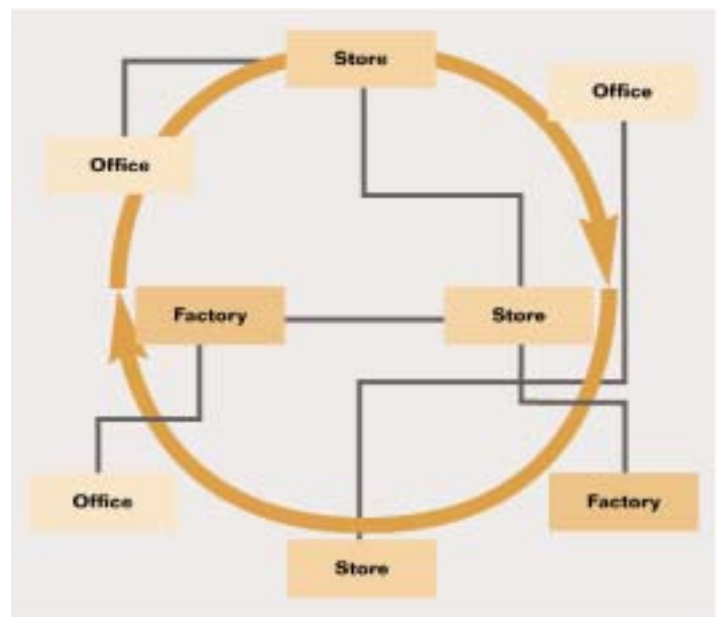


Figura 3: SAP® Business One presenta un nuevo paradigma: considera toda la empresa como un único objeto, independientemente de la ubicación de las oficinas.

Escenarios de integración para grupos de sistemas SAP

SAP Business One es la solución ideal para que empresas multinacionales la utilicen en sus distintas sucursales o subsidiarias. Un paquete de integración vincula a la perfección mySAP Business Suite, que se utiliza en las oficinas centrales, con los sistemas SAP Business One instalados remotamente por las filiales internacionales. El resultado es una infraestructura de sistemas perfectamente integrada, basada en la tecnología de SAP Business Information Warehouse (SAP BW), SAP Enterprise Portal y SAP NetWeaver.

Consolidación de datos con SAP BW

Los directivos de las empresas multinacionales necesitan sistemas de información integrados que les permitan supervisar los datos de distintos sistemas de producción para poder tomar las decisiones más acertadas. SAP Business One proporciona una solución preconfigurada que supervisa datos en la propia solución y los extrae para crear informes. SAP proporciona a las subsidiarias internacionales que utilizan SAP Business One, el paquete de configuración necesario y las funcionalidades correspondientes para el acceso y la asignación de datos.

SAP Enterprise Portal

El acceso a los datos mediante SAP Enterprise Portal permite a las empresas integrar SAP Business One con mySAP Business Suite y con fuentes de datos externas, así como con otras soluciones de software. Con el portal, pueden crear un punto central de acceso para todas las actividades empresariales compartidas y poner la información a disposición de empleados, socios y clientes en todo el mundo. Entre las ventajas de esta funcionalidad están las siguientes:

- Acceso centralizado a la información, independiente de la ubicación de la fuente de datos (Intranet o Internet).
- Integración de procesos de negocio que abarcan distintas empresas.
- Acceso transparente y uniforme a soluciones que permiten la cooperación tanto en la propia empresa como entre empresas.
- Interacción tecnológica de alto nivel: Representación de contenido inteligente, fácil de usar con un simple clic de ratón, ahorro de tiempo gracias al método Drag&Relate (Arrastrar y relacionar).

Funciones de contenido del portal

SAP Business One incluye contenido del portal, que permite a las empresas configurar una infraestructura de sistemas dispersos geográficamente. Los usuarios pueden acceder a información desde una o más instalaciones de SAP Business One.

En la versión inicial del software, el portal consta de:

- Software iView que muestra información de SAP Business One y páginas que contienen iViews.
- Páginas que muestran informes Web de SAP Business Information Warehouse.
- Conjuntos de trabajo para estructurar las páginas proporcionadas.

Este portal proporciona una visión general bien estructurada de información de varias fuentes y ofrece acceso directo o indirecto a distintas instalaciones de SAP Business One a través de SAP Business Information Warehouse.

Roles de usuario definidos

En su día a día, los empleados de las subsidiarias internacionales utilizan normalmente la interfaz gráfica de usuario (GUI) de SAP Business One más que la disponible mediante SAP Enterprise Portal. Si hay un portal empresarial disponible dentro de un grupo de empresas global, puede utilizarse para proporcionar acceso a sistemas al personal de ventas. Con este método, los empleados de ventas de las subsidiarias internacionales, pueden utilizar un navegador de Internet para acceder a SAP Business One en modo remoto.

SAP Business One da soporte a los usuarios de las subsidiarias internacionales de empresas multinacionales, que necesitan información sobre los procesos en estas empresas, muchas de las cuales utilizan probablemente SAP Business One. Estos usuarios también necesitan lo siguiente:

- Una pantalla inicial que muestra cifras clave, indicadores de rendimiento o mensajes de advertencia.
- Funciones para desglosar en detalle la información resumida, y para habilitar la función Drag&Relate (Arrastrar y relacionar) que permite arrastrar objetos de un informe o una alerta a componentes de iPanel, para que los usuarios puedan encontrar información adicional o iniciar procesos que impliquen a varias empresas.
- Información, especialmente de las áreas de gestión financiera y ventas.

Requerimientos del sistema

Garantía de un bajo coste total de propiedad

Los requerimientos de sistema mínimos para la solución, permiten mantener un bajo coste total de propiedad y un mantenimiento del sistema simple y sencillo. La siguiente tabla detalla los requerimientos de SAP Business One.

Servidor	
Sistema operativo	Microsoft Windows 2000 Server/Advanced Server Microsoft Windows 2003 Server Standard/Enterprise 32 Bits
CPU	MS SQL Server: 1x Intel Pentium III Sybase ASE: 1x Intel Pentium IV IBM Universal Database Express Edition: 1x Intel Pentium IV
RAM	MS SQL Server: 512MB Sybase ASE: 1GB IBM Universal Database Express Edition: 1GB
Espacio libre de disco duro	MS SQL Server: Partición del sistema de 0,5GB/Partición de datos de 2GB Sybase ASE: Partición del sistema de 0,5GB/Partición de datos de 2GB + 1GB adicional para cada empresa IBM Universal Database Express Edition: Partición del sistema 0,5GB/Partición de datos de 2GB
Unidad de CD ROM	24x o superior
Pantalla	640 x 480 con 256 colores o más
Base de datos	Microsoft SQL Server 2000 SP3 Sybase Adaptive Server Enterprise: Small Business Edition Versión 12.5.2 GA IBM Universal Database Express Edition: Versión 8.1 FP5
Software	Microsoft IE 6.0 SP1 Microsoft Data Access Components (MDAC) 2.6 / 2.8 para Windows 2003 Server
	Para IBM Universal Database Express Edition: Microsoft Net SDK: Windows 2000 Microsoft Visual C++ .NET: Windows 2003
Estación de trabajo	
Sistema operativo	Microsoft Windows 2000 Professional Microsoft Windows XP SP1 32 Bits
CPU	1x Intel Pentium
RAM	128 MB
Espacio libre de disco duro	500 MB
Unidad de CD ROM	24x o superior
Pantalla	800 x 600 con colores de 24 bits o superior
Software	Microsoft IE 6.0 SP1 Microsoft Data Access Components 2.6 (MDAC) o superior

Tabla 1: Requerimientos mínimos de hardware y software para SAP® Business One

UNA SOLUCIÓN EMPRESARIAL IDEAL

SAP Business One es el nuevo estándar para las soluciones de gestión empresarial. Ofreciendo una solución de gestión empresarial asequible e integrada, diseñada específicamente para PYMES, SAP Business One da el control a los usuarios proporcionándoles la capacidad de hacer cambios en el software y obtener fácilmente las respuestas que necesitan para dirigir el negocio. SAP Business One, es un producto del proveedor de soluciones de software empresarial líder en el mundo, con más de 30 años de experiencia y 12 millones de usuarios en todo el mundo.

Aproveche el potencial estratégico de SAP Business One para progresar, hacer crecer sus beneficios y conseguir un nuevo nivel de control. Para obtener más información, visite nuestro sitio web en: www.sap.com/smb/businessone

Apéndice: Funciones

Finanzas

Contabilidad – SAP Business One presenta un modelo de plan de cuentas para cada país, que se puede adaptar a los requisitos de cada empresa. Este modelo también puede utilizarse para definir planes individuales de hasta diez segmentos si lo requiere la gestión de informes.

Asientos en los libros contables – La solución permite a los usuarios crear nuevos asientos de diario y buscar asientos existentes. (Nota: la mayoría de los asientos de diario se contabilizan automáticamente desde las áreas de ventas, compras y banca). Además, los usuarios pueden asignar automáticamente cada transacción a un proyecto o a un centro de beneficio.

Asientos de diario – Los usuarios pueden grabar múltiples asientos de diario manuales en un lote y procesarlos simultáneamente, lo cual permite la verificación y contabilización correcta antes de introducirlos en el libro mayor.

Modelos de contabilización – Los usuarios pueden definir modelos de asignación de cuentas de mayor, lo cual ahorra tiempo y contribuye a evitar errores durante la contabilización manual de los asientos de diario.

Contabilizaciones periódicas – Los usuarios pueden definir sus propias contabilizaciones para que se ejecuten regularmente en la contabilidad y especificar una frecuencia para cada contabilización periódica. (En este caso, la solución automáticamente les recordará que registren estas contabilizaciones).

Inversión de diarios – La solución permite a los usuarios invertir contabilizaciones de periodificaciones de fin de mes automáticamente. La inversión de las contabilizaciones especificadas se producirá, por defecto, el primer día del siguiente mes natural aunque, si es necesario, los usuarios pueden especificar una fecha de inversión distinta para cada contabilización.

Diferencias de tipo de cambio – La solución permite a los usuarios valorar periódicamente las partidas abiertas en monedas extranjeras y, a continuación, identificar diferencias y seleccionar la transacción correctiva adecuada.

Modelos de informes financieros – Los usuarios pueden generar rápida y fácilmente tantos modelos de informes financieros como deseen. Este formulario les permite crear modelos para cualquier fin (por ejemplo, para cuentas de pérdidas y ganancias adicionales).

Presupuestos – Esta función ayuda a los usuarios a definir y gestionar presupuestos. Los usuarios pueden configurar los métodos de asignación de presupuestos, definir cifras presupuestarias en cualquier moneda (local, extranjera o ambas) y visualizar un informe de presupuesto resumido en el que se comparan las cifras reales con las planificadas. Además, los usuarios pueden definir una alerta online que les avisa cuando una transacción supera un límite presupuestario mensual o anual.

Definición de centros de beneficio – Esta función permite a los usuarios definir diferentes centros de beneficio o departamentos. Los usuarios pueden asignar las cuentas de ingresos y gastos correspondientes a un centro de beneficio predefinido en el plan de cuentas.

Definición de reglas de distribución – Basándose en los costes definidos y en su propia experiencia, los usuarios pueden definir diferentes reglas de distribución para caracterizar las actividades empresariales y después asignar una cuenta de ingresos o de gastos a la regla de distribución correspondiente.

Tabla para centros de beneficio y reglas de distribución – Esta función permite a los usuarios visualizar centros de beneficio y reglas de distribución en formato de tabla. Todas las cifras se muestran claramente y se pueden ajustar según sea necesario. Los usuarios también pueden definir aquí centros de beneficio y reglas de distribución adicionales. Cuando se hayan definido todos los factores de coste, el sistema los asignará automáticamente a los centros de coste individuales en cada transacción, proporcionando de este modo un acceso rápido a información detallada de costes.

Informe del centro de beneficio – Esta cuenta de pérdidas y ganancias se basa en los ingresos y los gastos (directos e indirectos) tal y como se define en las reglas de asignación, y puede ejecutarse para cualquier centro de beneficio. Los usuarios pueden optar entre el formato de visualización anual y mensual y comparar los resultados con las cifras del ejercicio anterior.

Oportunidades de ventas

Las funcionalidades de oportunidades de ventas permiten a los usuarios registrar todas las oportunidades de venta, desde la primera llamada telefónica hasta el cierre satisfactorio de una transacción. Los usuarios pueden especificar diversos detalles referentes a la oportunidad, como la fuente, la fecha de cierre potencial, los competidores y las actividades. Tan pronto como se crea la primera oferta relevante, los usuarios pueden vincularla a la oportunidad para simplificar el posterior seguimiento y análisis.

Ventas – Cuentas a cobrar

La funcionalidad de ofertas de ventas de SAP Business One, ofrece flexibilidad a la hora de crear su contenido o el de cualquier documento de marketing. Soporta diferentes tipos de línea, lo que permite crear subtotales de las líneas anteriores. Los usuarios pueden insertar texto de formato libre en cualquier lugar

del cuerpo del documento, además de visualizar artículos alternativos recomendados. Se pueden almacenar y reutilizar comentarios estándar. El usuario también puede definir el texto de cabecera y de pie de página en cada documento. Para cada oferta puede calcularse el beneficio bruto. Se pueden visualizar fácilmente los últimos precios de venta ofrecidos a un cliente. En cuanto se crea una oferta, los usuarios pueden exportarla a Microsoft Word haciendo clic con el ratón.

Pedidos – Esta función simplifica la entrada de pedidos de cliente ofreciendo a la persona que realiza el pedido, información completa sobre la posición de stock de un artículo en múltiples ubicaciones de almacén cuando se produce una carencia. La persona que realiza el pedido puede seleccionar artículos alternativos de una lista, retrasar la entrega del artículo o permitir su entrega parcial. Se pueden crear pedidos que soporten diferentes fechas de entrega y direcciones de envío para cada posición individual. Los usuarios pueden crear automáticamente pedidos de compras a partir de un pedido de cliente y enviarlos a través de terceros al emplazamiento del cliente.

Entregas – La función de entregas permite que un departamento de envíos genere la documentación de embalaje necesaria para todos los productos enviados a un cliente. El proceso de embalaje incorporado, facilita la asignación de artículos a diferentes paquetes durante el proceso de entrega. Se puede almacenar el número de seguimiento de la entrega y acceder al estado del envío dentro de la nota de entrega con un solo clic del ratón. Las cantidades de almacén se actualizan automáticamente cuando se realiza una entrega.

Devoluciones – Se pueden gestionar fácilmente las devoluciones sin abono o las devoluciones con reparación utilizando el documento de devoluciones.

Factura de cliente – La factura crea automáticamente el correspondiente asiento en el libro diario. Gracias a ello, los usuarios pueden generar un recibo automático si el cliente paga parte de la factura inmediatamente.

Facturas y pagos de clientes – Los usuarios pueden crear una factura y un recibo en un mismo paso, utilizando el mismo documento.

Abono de clientes – Al crear un abono para el cliente (en concepto de mercancías devueltas, por ejemplo) los usuarios pueden importar fácilmente los datos necesarios desde la factura original o desde cualquier otro documento de ventas o de compras.

Impresión de documentos – Esta función ayuda a imprimir cualquier documento de ventas y compras. Los usuarios pueden hacer selecciones por período, número de documento o tipo de documento.

Asistente de resumen automático – Este asistente permite a los usuarios agrupar todos los documentos de ventas existentes en una única factura para un determinado cliente. El asistente resulta especialmente útil para aquellos que crean una gran cantidad de pedidos y notas de entrega a lo largo del mes pero que requieren una factura resumida para cada cliente a final de mes.

Borradores de documentos – Esta función permite a los usuarios imprimir, editar y gestionar todos los documentos que se hayan guardado como borradores.

Asistente para reclamaciones – Este potente asistente gestiona múltiples cartas de reclamación por cliente y mantiene un historial de reclamaciones para cada cliente. El asistente puede ejecutarse a intervalos periódicos, por ejemplo mensualmente o semanalmente, para comprobar todas las facturas de cliente pendientes. A intervalos predefinidos se puede enviar una serie de cartas de reclamación a diferentes niveles. Además, se puede determinar el método de cálculo de intereses y los cargos por reclamación.

Compras

Pedido de compras – SAP Business One permite a los usuarios solicitar materiales o servicios a proveedores. Estos pedidos actualizan la cantidad disponible de los artículos solicitados e informan al responsable del almacén de la fecha de entrega prevista. Se puede dividir un mismo pedido de compras en varias partes cuando, por

ejemplo, los artículos se tengan que distribuir en varios almacenes. La división o las revisiones son necesarias para poder crear distintas etiquetas de embalaje y notas de entrega para cada envío. Cada posición individual de un pedido de compras se puede entregar o se le puede especificar una ubicación de almacén distinta.

Pedido de compras con entrada de mercancías – Esta función permite a los usuarios recibir una entrega en el almacén o asignar entregas a múltiples almacenes. Las entradas de mercancías pueden enlazarse a un pedido de compras, pudiéndose modificar la cantidad del pedido de compras con la cantidad recibida realmente.

Devolución de mercancías – Las devoluciones del proveedor para su reparación o sin abono, pueden gestionarse utilizando el documento de devolución de mercancías.

Factura de proveedor – Al procesar las facturas de proveedores, SAP Business One también crea un asiento de diario. Se puede utilizar esta información para procesar los posteriores pagos al proveedor.

Abono de proveedor – Mediante esta función, la solución permite generar un abono al proveedor en concepto de mercancías devueltas. Los datos necesarios se pueden importar fácilmente de la factura original, del mismo modo que en cualquier otro documento de ventas o de compras.

Precios de Entrega – SAP Business One permite a los usuarios calcular el precio de compra de las mercancías importadas. Pueden asignar los distintos elementos del precio de entrega (por ejemplo, portes, seguro y derechos de aduana) al coste franco a bordo (FOB) de cada artículo, actualizando su verdadero valor en almacén.

Borradores de documentos – Esta función permite imprimir, editar y gestionar todos los documentos de compras que se hayan guardado como borrador.

Impresión de documentos – Esta función ayuda a los usuarios a imprimir todos los documentos de ventas y compras. Los usuarios pueden hacer selecciones por período, número de documento o tipo de documento.

Interlocutores Comerciales

Toda la información crucial sobre los clientes y los proveedores, como direcciones, preferencias, empleados de ventas y condiciones de crédito, se registran en el área de Interlocutores

Comerciales. Se pueden definir una cantidad ilimitada de personas de contacto para cada Interlocutor Comercial, junto con sus números de teléfono, direcciones de correo electrónico y otros datos relevantes. También se puede especificar un contacto de un cliente o un nombre de proveedor y enviar mensajes por correo electrónico o SMS. Se pueden visualizar todos los datos relevantes relacionados (como por ejemplo informes de ventas de clientes y saldos detallados). SAP Business One permite métodos de búsqueda tales como “empieza con”, “contiene” y “mayor que” para encontrar los elementos apropiados.

Actividades – Esta función hace un seguimiento de las interacciones con los clientes, como llamadas de teléfono, reuniones y tareas de seguimiento. También se pueden añadir notas especiales y anexos a actividades y programar las siguientes acciones.

Calendario – SAP Business One permite mantener un calendario que gráficamente muestra las actividades para uno o varios usuarios. El calendario también proporciona una funcionalidad para programar actividades así como para modificar las ya programadas. El calendario puede configurarse para mostrar solamente actividades y usuarios especificados. Las actividades se pueden visualizar con diferentes formatos, como calendario diario, mensual, de semana laborable, semana completa y calendario de equipo.

Gestión de Bancos

Pagos recibidos – Esta función permite a los usuarios registrar todos los cobros, incluyendo cheques, pagos con tarjeta de crédito, en efectivo y transferencias bancarias. También se pueden asignar cobros a facturas abiertas para simplificar el proceso de cobro. Cuando se crea un cobro, el libro mayor se actualiza automáticamente.

Cheques – Esta función ayuda a gestionar todos los datos de cheques, así como endosar o cancelar cheques individuales.

Gestión de tarjetas de crédito – Esta función ayuda a gestionar fácilmente todos los datos de tarjetas de crédito, así como endosar o cancelar un documento de tarjeta de crédito.

Depósitos – Esta función registra pagos en efectivo, pagos con tarjeta de crédito e ingresos de cheques. Para los depósitos se muestra una lista de todos los cheques y el usuario selecciona los que desea ingresar. Los pagos con tarjeta de crédito se pueden ingresar automáticamente, según los acuerdos con los proveedores de tarjetas de crédito.

Pagos – La función de pagos permite definir los pagos a proveedores. Se pueden asignar pagos a facturas abiertas de proveedores e iniciar la emisión automática de cheques.

Asistente para pagos – Esta función ahorra tiempo, dado que ayuda a los usuarios en el proceso de creación de un lote de pagos por transferencias bancarias electrónicas o emisión de cheques. Los proveedores a los que se debe pagar se seleccionan según una serie de criterios definidos por el usuario, como la fecha de vencimiento de la factura o la fecha de descuento de los distintos plazos. Después el sistema crea un lote de pagos que se puede visualizar en forma de informe. El lote puede grabarse como recomendación o ejecutarse en el momento de la creación.

Anulación de cheques – Esta función le permite cancelar la contabilización completa de un pago y volver a empezar con la información correcta. Resulta útil cuando se producen circunstancias imprevistas en la ejecución de un pago (el atasco de una impresora, por ejemplo) que provocan que los datos registrados no coincidan con la información impresa realmente en los cheques.

Extractos bancarios y conciliación – La solución permite la conciliación automática completa. Se pueden conciliar entre sí transacciones de crédito y débito, a fin de conciliar cualquier cuenta de mayor o comparar los datos de su libro de caja con el saldo de los extractos bancarios.

Asistente para conciliación – Este asistente de SAP Business One puede ahorrarle tiempo a su personal de contabilidad. Una vez definidos los parámetros de conciliación, la solución utiliza un sofisticado algoritmo para calcular la conciliación bancaria correcta automáticamente.

Inventario

Las funcionalidades de inventario permiten gestionar información del maestro de artículos y mantener números de serie y de lote, así como listas de precios. También se pueden definir artículos alternativos, realizar ajustes de aumento o disminución de inventario, revalorar los costes de inventario basándose en valores de mercado actuales y realizar recuentos cíclicos, así como generar listas de picking para pedidos de cliente abiertos.

Datos del maestro de artículos – Esta función permite definir artículos de producción (fabricar), artículos de compras (comprar) o artículos que no son de inventario, como mano de obra, desplazamientos o activos fijos. Aquí se mantiene la información por defecto, como el proveedor, la unidad de medida de compra y venta, así como la situación fiscal de un artículo. Los artículos en stock pueden mantenerse en múltiples almacenes y también los costes de cada artículo en cada almacén. SAP Business One también soporta diferentes métodos de evaluación de inventario en base a los artículos individuales. Los métodos soportados actualmente son coste estándar, precio medio ponderado y FIFO. En los datos del maestro de artículos, también se mantienen los datos de planificación. Se puede definir un método de aprovisionamiento (como fabricar o comprar) así como los intervalos de pedido en los que comprar un artículo (por ejemplo, mensualmente, semanalmente o diariamente). También se pueden definir los tamaños de lote de compra, así como la cantidad mínima de pedido y el tiempo de entrega medio.

Números de serie – Los números de serie se pueden generar automáticamente en base a máscaras predefinidas; también pueden crearse manualmente y asignarse sólo al liberar un artículo desde el inventario u opcionalmente en cada transacción.

Lotes – Los usuarios pueden asignar lotes a productos y clasificarlos según la fecha de caducidad o cualquier otro atributo de libre definición. Los lotes de estos productos se pueden especificar en pedidos de cliente, notas de entrega y movimientos de inventario. Hay un informe de lotes específico disponible para la supervisión de los lotes.

Artículos sustitutivos – Esta función permite crear una lista de artículos que se pueden sugerir al cliente como alternativa, si el artículo que solicitan no está disponible. Los artículos sustitutivos se pueden clasificar según el grado de similitud del artículo, el precio o la cantidad.

Definir el número de catálogo del Interlocutor Comercial – Esta función mantiene una tabla de referencia cruzada entre los números de referencia del proveedor y los números de referencia de inventario. Los números de referencia del proveedor pueden utilizarse en los documentos de compra en vez de los números de referencia de inventario.

Actualización del método de stock – Diferentes situaciones o condiciones de mercado pueden requerir la modificación del método de evaluación del inventario. Con el informe del método de evaluación de stock actualizado, se pueden seleccionar fácilmente artículos de una lista y cambiar el método de evaluación actual por un método alternativo.

Entrada y salida de mercancías – Estas dos funciones permiten registrar entradas y salidas de mercancías que no están directamente relacionadas con un documento de ventas o de compras.

Transferencia de stock – Esta función permite mover el inventario entre distintas ubicaciones de almacén.

Contabilización de inventario/stock – Se puede utilizar esta función para:

- Especificar saldos iniciales para artículos de inventario.
- Actualizar datos de almacén en el sistema.

Sistema de recuento cíclico – En los almacenes de gran tamaño, el recuento de stock suele ser un proceso continuo. Esta función optimiza el proceso, identificando el momento en que se debe realizar el recuento de cada artículo. Las alertas y los informes generados contribuyen a garantizar que los artículos de distintos niveles de importancia se cuenten con la frecuencia necesaria.

Revalorización de material – Esta función permite a los usuarios hacer modificaciones en los precios de inventario existentes. Esto puede ser necesario cuando el precio actual del material no coincida con el precio de mercado real. En ese caso, el precio se ajusta y se contabiliza un apunte manual del cambio.

Lista de precios – Se pueden definir tantas listas de precios como se desee y vincularlas a clientes o proveedores. Además, pueden crear enlaces dinámicos entre listas de precios, rápida y fácilmente, y actualizar los enlaces automáticamente siempre que la lista de precios principal cambie.

Precios especiales – Se pueden definir precios especiales para clientes o proveedores individuales. También se pueden definir precios específicos por cantidad que estén vinculados al volumen del pedido y definir un período de validez para cada lista de precios, que se ajustará automáticamente siempre que los datos cambien. Además, los usuarios pueden definir incluso descuentos en base a distintas condiciones de pago.

Gestor de recogida y embalaje (Pick and Pack) – Las funcionalidades del gestor de recogida y embalaje permiten gestionar el proceso de recogida y embalaje en tres colas. A medida que se introducen los pedidos de cliente, se visualizan en la cola “abrir”. Las cantidades pueden marcarse como liberadas total o parcialmente para la recogida. La cola de “liberado” muestra todos los pedidos liberados para la recogida; se puede marcar como total o parcialmente recogido. Con las colas de “abrir” o “liberado”, se pueden crear automáticamente listas de picking por pedido o para un grupo de pedidos. En la cola de “Picking efectuado”, los pedidos marcados como recogidos pueden visualizarse y seleccionarse para su embalaje. El gestor de recogida y embalaje ofrece una variedad de opciones de clasificación y flexibilidad para trabajar con sus procesos de recogida y embalaje.

Producción

Definición de listas de materiales – En esta ventana se puede definir una lista de materiales multinivel. Para hacerlo, los usuarios definen un producto terminado (y todas las materias primas necesarias para fabricarlo) con especificaciones precisas sobre las cantidades y los almacenes implicados.

Orden de fabricación – Las funcionalidades de producción, permiten crear tres tipos de órdenes de fabricación: una orden estándar, que se crea a partir de una lista de materiales existente; una orden especial, que se crea desde cero; y una orden de desmontaje, que se utiliza para desmontar un producto terminado y devolver sus componentes al inventario. Las órdenes de fabricación pueden crearse para artículos de “fabricación” con el estado de planificadas y después liberarse para fábrica. La salida de los componentes asignados a un producto terminado, pueden realizarse manualmente contra la orden de fabricación o utilizar el método de toma retroactiva (back flush). Es posible sustituir o añadir componentes. También se pueden completar órdenes de fabricación de forma parcial, con lo que se da una flexibilidad y un control completos a las órdenes de trabajo. Los usuarios pueden visualizar la cantidad planificada frente a las cantidades completadas y rechazadas, y pueden supervisar las fechas de vencimiento de la orden. Los pedidos de clientes pueden indicarse en una orden de fabricación, permitiendo que se pueda comprobar el estado del artículo mientras el trabajo está en curso.

Recibo de producción – Esta función permite recepcionar órdenes de fabricación completas en el inventario de productos terminados.

Emisión para producción – Esta función permite enviar componentes de materias primas a órdenes de fabricación específicas.

Planificación de Necesidades de Material (MRP)

SAP Business One ofrece un sistema de planificación simple pero potente que ayuda a los responsables de compras y planificación de la producción, a programar y gestionar artículos para producción o para compras en base a una gran variedad de criterios.

Definir previsiones – Esta función permite predecir la demanda en base a previsiones, en vez de confiar únicamente en los pedidos recibidos. Los cálculos de previsiones contribuyen a prever la demanda futura del producto y ajustar la planificación de materiales de acuerdo a ello. Estas previsiones de demanda pueden utilizarse como una necesidad adicional en el informe.

Asistente de planificación – El asistente de planificación guía el proceso de crear escenarios de planificación en cinco pasos sencillos. Se define el horizonte de planificación, que puede visualizarse en semanas o días. También se puede optar por excluir los días no laborables de la planificación de producción y compras. Los escenarios pueden ejecutarse para una variedad de artículos o grupos de artículos. Se seleccionan los criterios deseados en el escenario, como por ejemplo los niveles de stock existentes, pedidos de compras abiertos, pedidos de cliente, órdenes de fabricación o inventario que ha llegado a su nivel mínimo de stock, así como las previsiones de ventas predefinidos. Cuando se ejecuta un escenario, la solución presenta una recomendación para “fabricar” o “comprar” artículos en un informe de recomendación. Hay numerosas opciones de desglose disponibles para permitir a los planificadores visualizar los cálculos de necesidades netas y visualizar los documentos reales que generan los requisitos brutos. También hay advertencias de excepción y colas visuales disponibles que ayudan a los usuarios a identificar los pedidos que se deben acelerar. Los escenarios de planificación también se pueden grabar como “simulaciones”, pudiéndose ejecutar una serie de escenarios de casos probables que no tienen ningún impacto sobre el informe de recomendación.

Informe de recomendación de órdenes – A partir del informe de recomendación, los planificadores automáticamente pueden seleccionar órdenes de fabricación y pedidos de compras recomendadas para su creación automática. Si se debe subcontratar algún artículo, el sistema permite a los planificadores convertir fácilmente una orden de fabricación en un pedido de compras. Los pedidos de compras para un mismo proveedor pueden consolidarse opcionalmente en un único pedido, optimizando de este modo el proceso de compras.

Gestión de servicios

Las funcionalidades de la gestión de servicios ayudan a los departamentos de servicios a proporcionar soporte a las operaciones de servicio, la gestión de contratos de servicios, la planificación de los mismos, el seguimiento de las actividades de interacción con los clientes, el soporte al cliente y la gestión de oportunidades de ventas. Entre las funcionalidades se incluyen:

Llamadas de servicio – Esta función permite gestionar, hacer el seguimiento y resolver preguntas de clientes y tratar problemas relacionados con los artículos. También se pueden visualizar y mantener el historial de llamadas relacionado con un incidente en particular. Se pueden supervisar diferentes estados de llamada, y las llamadas pueden asignarse a técnicos individuales o mantenerse en una cola para un equipo.

Tarjeta de equipo de cliente – Esta función proporciona a los técnicos de servicio información detallada sobre un artículo vendido a un cliente, como el número de serie del fabricante, el número de serie de sustitución y todo el historial de llamadas de servicio. También ofrece un listado de los contratos de servicio asignados al artículo.

Contrato de servicio – Esta función permite crear un soporte periódico o un contrato de garantía para artículos o servicios vendidos a un cliente. El contrato mantiene las fechas iniciales y finales, así como condiciones específicas del contrato, como la respuesta garantizada o los plazos de resolución. Se puede visualizar el historial de llamadas de servicio a partir de cualquier contrato. Esta función también muestra todos los artículos relacionados con el contrato.

Solución de base de conocimiento – Esta función incluye las principales soluciones para resolver diferentes problemas y situaciones. Ayuda a optimizar el servicio y acelerar el rendimiento de los agentes de servicio. También permite que fuentes externas visualicen preguntas y soluciones respecto a los productos de la organización.

Informes de servicio – Estos informes permiten visualizar y analizar datos relacionados con contratos de servicio, equipos de clientes y llamadas de servicio. Los usuarios pueden comprobar las llamadas de servicio realizadas por agentes de ventas individuales o las notificadas por determinados clientes; también pueden utilizar los informes para evaluar la eficiencia y el rendimiento.

Recursos Humanos

Las funcionalidades de Recursos Humanos proporcionan funcionalidades de gestión de personal, incluyendo información detallada sobre el empleado e información de contacto, entre otras:

Datos maestros del empleado – Esta función permite hacer un seguimiento de la información principal de cada empleado, como su nombre, puesto, habilidades, departamento, director, información sobre la asistencia, salario, pertenencia a equipo e información sobre direcciones.

Gestión de informes

Las funcionalidades de gestión de informes, permiten crear informes e iniciar acciones correctivas inmediatamente después. Incluye informes de contabilidad, informes empresariales, informes de inventario, informes financieros e informes que le ayudarán en la toma de decisiones. Todos los informes se pueden exportar a Microsoft Excel con un solo clic del ratón. Mediante la sencilla navegación de datos de la solución, se pueden recuperar fácilmente los datos exactos necesarios de estos informes, ahorrando un tiempo valioso a la vez que se accede a nuevos datos e información. La conciliación interna y externa puede ejecutarse con la gestión de informes de excepciones, lo cual ahorra tiempo a la hora de cerrar los libros y preparar los informes. La gestión de informes incluye las siguientes funciones:

Informes de contabilidad:

- Saldos de cuenta de Interlocutores Comerciales y cuentas de libro mayor.
- Informes de deuda vencida, que incluyen las partidas pendientes de clientes y proveedores por fecha de vencimiento. Sólo con hacer un clic sobre una línea de

cliente, aparecerá un informe detallado de dicho cliente. Un enlace directo con Microsoft Word le permite acceder, con un solo clic, a los saldos de cuenta de clientes, que muestran el estado de las deudas de los respectivos clientes.

- Diario de transacciones.
- Diario de transacciones por proyectos.
- Informe tributario, que muestra las obligaciones tributarias acumuladas de acuerdo con los requerimientos legales locales.

Informes de empresa, incluyen:

- Balance de situación.
- Balance provisional.
- Cuenta de pérdidas y ganancias.
- Flujo de caja, que analiza el flujo de caja entre todos los ingresos y gastos, incluyendo cheques, pagos con tarjeta de crédito, transacciones periódicas y deudas de clientes. Los usuarios pueden seleccionar numerosos niveles de detalle.

Informes comparativos – Todos los informes también se pueden ejecutar como comparaciones (por meses, trimestres, años o cualquier otro período).

Informes de presupuestos – Estos informes ayudan a definir y gestionar los presupuestos. Se pueden configurar los métodos de asignación de presupuestos, definir cifras presupuestarias en cualquier moneda (local, extranjera o ambas) y visualizar un informe de presupuesto resumido en el que se comparan las cifras reales con las previstas. También se puede definir una alerta online que avise al usuario siempre que una transacción supere el límite presupuestario mensual o anual.

Informes de oportunidades de ventas, como por ejemplo:

- **Oportunidades** – Permite realizar un análisis de oportunidades desde tres perspectivas: por cliente, por artículo o por empleado de ventas. Las perspectivas se pueden combinar. El informe crea diagramas de manera automática para ilustrar los datos de forma visual. Se puede visualizar cada informe a cualquier nivel de detalle: del más general (oportunidades por grupos de clientes, por ejemplo) al más específico (oportunidades por cliente).

- **Análisis de etapas** – Permite visualizar las oportunidades de ventas en las diferentes etapas del ciclo de ventas.
- **Oportunidades previstas** – Genera un resumen de oportunidades dinámico en todas las etapas del proceso de ventas, desde el lead hasta el pedido, representado en un gráfico en forma de embudo. Se puede visualizar un informe detallado de cada nivel con un solo clic. También tiene disponibles otras funciones gráficas para ilustrar el proceso de venta. Por ejemplo, se pueden mostrar las oportunidades más destacadas, de las 10 a las 30 primeras, con todos sus detalles, desde su inicio al cierre. Este informe permite que el descubrimiento de tendencias y de patrones de compra resulte mucho más fácil.
- **Previsión de oportunidades** – Permite estimar oportunidades abiertas agrupadas por territorio, empleado de ventas o interlocutor comercial.
- **Previsión de oportunidades en el tiempo** – Muestra oportunidades de ventas en períodos de tiempo especificados (por ejemplo un mes, un trimestre o un año) para poder identificar y analizar tendencias, contribuyendo a que la organización tome las decisiones correctas de marketing y ventas.
- **Oportunidades ganadas** – Ayuda a analizar las oportunidades de ventas que se han ganado y las etapas en las que se cerraron dichos acuerdos.
- **Oportunidades perdidas** – Proporciona información sobre las oportunidades perdidas y las etapas en las que se cerró cada oportunidad.
- **Mis oportunidades abiertas y cerradas** – Muestra oportunidades abiertas o cerradas para un usuario específico.
- **Distribución de leads en el tiempo** – Proporciona información sobre la distribución de oportunidades abiertas y cerradas dentro del período de tiempo seleccionado.

Informes de ventas y compras, como por ejemplo:

- **Lista de partidas abiertas** – Permite que los directores puedan generar rápidamente un resumen de todas las partidas abiertas en sus áreas, incluyendo las facturas impagadas, las ofertas abiertas y los pedidos pendientes. La integración con Microsoft Word le ayuda a generar cartas a los correspondientes clientes.

- **Análisis de ventas** – Permite realizar un análisis de ventas desde tres perspectivas: por cliente, por artículo y por agente comercial. Las perspectivas pueden combinarse para destacar detalles adicionales (por ejemplo, artículos vendidos por un determinado comercial o artículos comprados por un cliente). El informe crea automáticamente diagramas para mostrar los datos de forma visual. Se puede visualizar la información a cualquier nivel de detalle, del más general (las ventas por grupo de clientes, por ejemplo) al más específico (una factura de un cliente específico).
- **Análisis de compras** – De forma similar al informe de análisis de ventas, este informe permite analizar las tendencias de compras para diferentes artículos comprados a proveedores durante diferentes períodos de tiempo.

Informes de interlocutores comerciales:

- **Lista de artículos.**
- **Resumen de actividades** – Clasifica todos los contactos abiertos por fecha y haciendo referencia al día o la semana actual. Los usuarios pueden completar las actividades y los contactos actuales y cerrar las actividades y los contactos que ya hayan finalizado.
- **Clientes inactivos** – Proporciona una lista completa de clientes que se consideran inactivos.
- **Historial de reclamaciones** – Hace el seguimiento del historial de reclamaciones para un determinado interlocutor comercial.

Servicio:

- **Llamadas de servicio** – Permite visualizar todas las llamadas de servicio registradas en el sistema que fueron creadas, resueltas o cerradas en una fecha determinada o dentro de un ámbito de fechas. El informe se puede limitar para ver solamente llamadas de servicio para una cola, un técnico, un tipo de problema, una prioridad, un artículo y un estado de llamada específicos. También se pueden visualizar solamente las llamadas retrasadas.
- **Llamadas de servicio por cola** – Hace un seguimiento de todas las llamadas de servicio pendientes en la cola.

- **Tiempo de respuesta por beneficiario** – Permite seguir la interacción entre un cliente y un servicio y registrar el tiempo necesario para responder a una única llamada de servicio.
- **Plazo medio de cierre** – Analiza el plazo medio necesario para cerrar una incidencia o una serie de incidencias.
- **Contratos de servicio** – Lista los contratos de servicio de un cliente o de un rango de clientes por tipo de contrato y estado.
- **Informe de equipos de cliente** – Muestra todos los equipos y los números de serie correspondientes vendidos a un cliente o rango de clientes.
- **Monitor de servicios** – Controla las llamadas abiertas y las llamadas retrasadas mediante un informe gráfico dinámico. Se emiten advertencias sonoras cuando una llamada llega a un límite de llamada abierta o de llamada retrasada.
- **Mis llamadas de servicio** – Permite a los técnicos de servicio gestionar y controlar sus llamadas con diferentes estados.
- **Mis llamadas de servicio abiertas** – Muestra las llamadas abiertas de cada técnico.
- **Mis llamadas de servicio retrasadas** – Muestra las llamadas retrasadas de cada técnico.

Informes de inventario:

- **Últimos precios** – Muestra una lista de los últimos precios que se han ofrecido a un determinado cliente.
- **Artículos inactivos** – Lista artículos inactivos en un período definido, lo cual ayuda a las empresas a reducir los costes de almacenamiento.
- **Consulta de artículo** – Recupera información detallada de un artículo.
- **Lista de contabilización de inventario por artículo** – Agrupa todas las contabilizaciones de inventario por interlocutor comercial o artículo.
- **Estado de inventario** – Muestra los stocks de almacén por artículo en stock, cantidad pedida y cantidad disponible. Puede hacer clic con el ratón sobre una posición de artículo para ejecutar un informe de pedidos abiertos para el artículo seleccionado.

- **Inventario en el informe de almacén** – Muestra los stocks de todos los artículos por almacén y el saldo total de cada artículo.
- **Informe de evaluación de inventario** – Evalúa el inventario disponible utilizando una variedad de métodos de evaluación, como FIFO, LIFO, coste estándar, precio medio ponderado y último precio de compra, sea cual sea el método de evaluación real utilizado en la contabilización de transacciones. También puede ver un resumen de todos los artículos o información detallada de cada artículo individual. La solución incluye un algoritmo especial que asegura que los stocks negativos de artículos se interpreten correctamente.
- **Informe de transacciones por número de serie** – Lista todas las transacciones que implican un artículo serializado.
- **Informe de transacciones por número de lote** – Muestra todas las transacciones que implican artículos asignados a lotes.

Informes de producción:

- **Orden de trabajo abierta** – Resume todo el trabajo en curso y muestra las órdenes de trabajo correspondientes con sólo un clic del ratón.
- **Lista de materiales** – Muestra un resumen de todas las listas de materiales de productos al nivel solicitado y con distintos niveles de detalle.

Recursos humanos:

- **Lista de empleados** – Contiene información sobre los empleados, como marca, departamento, cargo, puesto, director y detalles de personal.
- **Informe de absentismo** – Lista los días de trabajo perdidos.
- **Agenda telefónica** – Muestra la información de contacto para cada empleado, incluyendo el número de teléfono, su extensión, el móvil, el buscpersonas y el fax.

Generador de consultas – Esta herramienta presenta un lenguaje simple para crear consultas de base de datos y definir informes. Se pueden utilizar todos los datos de cualquier campo para crear un informe detallado o resumido. En cuanto se ha definido una consulta, se puede grabar en la biblioteca de consultas para utilizarla en el futuro. El editor de informes puede utilizarse para refinar y modificar las consultas existentes.

Asistente de consultas – Esta herramienta es similar al generador de consultas, pero permite generar consultas utilizando un asistente que le guía paso a paso durante todo el proceso. Esta herramienta es útil para los usuarios poco familiarizados con la sintaxis SQL que deseen crear consultas.

www.sap.com/spain

