

Optimización del proceso de ventas en SAP Business One para Laboratorio Colombia

Resumen Publicable Pasantía 2021

Departamento de Producción Industrial, IIMPI

Facultad de Ingeniería

Tutor: Juan Garicoits

Martin Devincenzi

4.859.918-8

1. Objetivo

Los principales objetivos de este proyecto fueron:

- Mapear y rediseñar los procesos de ventas utilizando las funcionalidades que otorga B1UP.
- Implementar el nuevo flujo propuesto para el proceso de ventas.
- Mejorar la implementación de funcionalidades existentes de B1UP
- Evaluar nuevas oportunidades de optimización de procesos a través del uso de B1UP.

2. Metodología

El proyecto comenzó con un relevamiento de la situación actual, donde se relevó y analizó el proceso de ventas del cliente y la interacción de dicho proceso con su sistema de gestión, SAP Business One. En particular, se vio como utilizar B1 Usability Package, una herramienta de personalización que el cliente tenía implementada, pero no tenía expertise técnico que le permitiera explotar al máximo su potencial.

Luego del relevamiento, un plan de mejora el cual fue elaborado y validado en conjunto con los referentes funcionales del área. Luego de su validación, se procedió con la implementación del plan, con el que se buscó optimizar las ineficiencias y dolores de cabeza detectados en la integración del proceso de ventas en Laboratorio Colombia con SAP Business One.

El plan de mejora comenzó con una capacitación funcional para conocer el potencial de la herramienta, nivelar expectativas y aportar ideas al equipo de IT del cliente. Luego, se estudió el flujo del proceso de venta, y la interacción del usuario en SAP B1 en el, de forma de encontrar la mejor forma de introducir las validaciones necesarias y automatizaciones que ayuden a los usuarios. Esto fue validado con las contrapartes, implementado y probado en sesiones de prueba. Luego de esto, se salió en vivo con los cambios realizados, dándole soporte funcional al cliente para lograr una correcta gestión del cambio.

3. Resultados

Los principales impactos que resultaron de la ejecución del proyecto fueron:

- Reducción de al menos 40% del tiempo insumido en los procesos de facturación y creación de órdenes de venta. Esto permite:
 - Mayor tiempo disponible para procesamiento de ventas

- Menor tiempo de espera del cliente en el punto de venta
- Reducción de horas de TI invertidas en búsqueda de soluciones temporales
- Reducción de errores causados por validaciones:
 - Correcto control de cuentas por cobrar
 - Trazabilidad de facturas de clientes a órdenes de venta
 - Datos maestros limpios
 - Reportes confiables

4. Conclusiones

El principal aprendizaje de este proyecto es que la estandarización de los procesos tiene un gran impacto, especialmente en procesos muy repetitivos como lo era el proceso de facturación en SAP Business One para Laboratorio Colombia. La imposición de un flujo estándar y guiado tuvo un triple impacto en este proyecto:

1. Para los usuarios del sistema, poder detectar y corregir los errores rápidamente
2. Para las empresas, se ahorran costos de reprocesamiento, que a veces son difíciles de cuantificar pero que sin duda deben ser considerados
3. Para el cliente, que al ser un proceso con el cliente delante, se le agiliza el tiempo en el punto de venta y por ende, mejora su experiencia de compra.

5. Bibliografía