

**OPTIMICE SU NEGOCIO,
ACELERE EL CRECIMIENTO RENTABLE**

UNA ÚNICA APLICACIÓN ASEQUIBLE
EXCLUSIVAMENTE CREADA PARA LAS
PEQUEÑAS EMPRESAS

La aplicación SAP® Business One constituye una solución asequible y completa para gestionar toda la empresa, desde las ventas y las relaciones con los clientes hasta las finanzas y las operaciones. Con SAP Business One, las pequeñas empresas pueden optimizar sus operaciones, disponer de información oportuna y completa a la hora de actuar y acelerar el crecimiento rentable.



CONTENIDO

4	SAP Business One	12	Compras
4	Optimice todo su negocio con una sola aplicación	13	Planificación de necesidades de material
5	Refuerce las relaciones con los clientes y su fidelidad	13	Control de stocks
5	Tome decisiones con información a tiempo real y completa	15	Gestión de informes
5	Adáptese para satisfacer las necesidades en constante cambio	15	Gestión de informes simplificada con Crystal Reports
6	Diseño exclusivo para pequeñas empresas	16	Informes predefinidos
6	Funcionalidad clave de SAP Business One	16	Integración con Microsoft Outlook
6	Contabilidad y finanzas	17	Arquitectura de servidor único
6	Ventas y clientes	18	Configuración y personalización sencillas
6	Compras y operaciones	18	Características de configuración
6	Inventario y distribución	18	Ayuda para búsquedas
7	Informes y administración	18	Alertas y autorizaciones
7	Contabilidad y finanzas	19	Mejores prácticas locales
7	Funcionalidad clave de SAP Business One	19	Personalización
9	Contabilidad en tiempo real	19	Campos definidos por el usuario
9	Cierre mensual más rápido	20	Fiabilidad y rendimiento del sistema
9	Informes financieros	20	Archivo de datos
9	Ventas y gestión de las relaciones con los clientes	20	Kit de desarrollo de software
9	Gestión de oportunidades	21	Características
10	Servicio y asistencia al cliente	21	Componentes
11	Ventas	22	Soluciones SAP para pequeñas y medianas empresas
		22	Más información



SAP® BUSINESS ONE

FUNCIONES DE GESTIÓN COMPLETAMENTE INTEGRADAS

Para hacer que su empresa crezca, es preciso que dedique su tiempo a cuestiones más importantes que reconstruir información y datos operativos procedentes de sistemas empresariales dispersos. Si las ventas, la contabilidad y los sistemas operativos no están integrados, la productividad se resiente inevitablemente. Si tiene que buscar información esencial, como por ejemplo registros de clientes o niveles de inventario, a través de diferentes fuentes dentro de la empresa, no podrá tomar decisiones oportunas y fundadas, ni satisfacer las necesidades de los clientes con rapidez.

Mantener una ventaja competitiva significa tener una visión clara de todos los aspectos de su empresa, significa optimizar los procesos y poder obtener siempre la información que necesita

cuando la necesita. Por ejemplo, si puede realizar un seguimiento eficaz de toda la información relacionada con el cliente y acceder a ella, podrá ofrecer un mejor servicio a sus clientes en cada contacto comercial y, de este modo, contribuirá a incrementar las ventas. Además, si puede supervisar y gestionar con precisión los ingresos y los gastos, podrá optimizar el flujo de caja, con lo que aumentará su poder financiero y la flexibilidad necesaria para responder rápidamente cuando surjan oportunidades de negocio.

La aplicación SAP® Business One es una solución asequible y completa que ofrece una funcionalidad para cada uno de los procesos clave para la gestión de la empresa. SAP Business One facilita la gestión integral de la empresa en áreas críticas como las finanzas, ventas, clientes, inventarios y operaciones, sin necesidad de instalar distintas aplicaciones por separado así como la compleja integración de los diferentes módulos que las componen. Esta solución, diseñada específicamente para pequeñas empresas, se instala rápidamente y, lo que es más importante, es fácil de mantener y utilizar.

Optimice todo su negocio con una sola aplicación

Gracias a la integración de todas las funciones empresariales, SAP Business One proporciona soporte para las áreas de ventas, gestión de relaciones

con los clientes (CRM), compras, inventario, operaciones, finanzas y recursos humanos. La información del negocio se obtiene desde un único sistema, siendo accesible al resto de la empresa al instante, con lo que se elimina la duplicidad de datos y los errores, así como los costes inherentes a ellos. Las alertas basadas en flujos de trabajo desencadenan una respuesta automática cuando se producen sucesos empresariales importantes, lo que permite controlar los más críticos y gestionarlos con rapidez. Al no tener que centrarse constantemente en actividades administrativas, puede dedicar más tiempo a los asuntos estratégicos de su negocio.

Refuerce las relaciones con los clientes y su fidelidad

SAP Business One le permite gestionar las ventas, el servicio y la atención al cliente, todo ello integrado con otras funciones empresariales dentro de la empresa. Con las llamadas de servicio de SAP Business One, puede responder de forma eficaz a las mismas y aumentar el grado de atención al cliente, y así poder ofrecer soluciones más rápidamente. Gracias a los informes de servicio detallados sobre volumen de llamadas, duración de las mismas y tiempos de respuesta, podrá evaluar su progreso y tomar las decisiones oportunas. SAP Business One también permite analizar a los clientes utilizando datos de ventas, operaciones y finanzas

para identificar las necesidades de los clientes, ofreciendo un servicio más rápido y de mayor calidad.

Tome decisiones con información a tiempo real y completa

SAP Business One obtiene datos críticos de las áreas de ventas, clientes, operaciones y finanzas en una sola

“El control de negocio que ahora tenemos, facilita la toma de decisiones y la detección de dónde están los problemas y, de esta forma, sabemos dónde podemos mejorar”.

Araceli Casares, directora financiera
de Luga Suministros Médicos

aplicación para poder acceder a ellos y utilizarlos inmediatamente. Al contar, además, con el software Crystal Reports®, totalmente integrado, ofrece una importante funcionalidad de gestión de informes y grandes posibilidades de acceso a la información que le permiten tener datos fundamentales sobre todas las áreas de la empresa. Mediante las funciones de arrastrar y relacionar, y de desglose interactivo, podrá acceder a los datos

que le interesan y obtener las respuestas que necesite rápidamente. Los empleados podrán responder a las necesidades de los clientes de forma más rápida, y los directivos podrán realizar un seguimiento de los ingresos, los gastos y los márgenes de beneficios, por lo que podrán evaluar el rendimiento empresarial y averiguar cómo mejorarlo.

Adáptese para satisfacer las necesidades en constante cambio

SAP Business One es fácil de instalar, lo que le permite minimizar el uso de TI (el tiempo medio de implementación suele oscilar entre dos y ocho semanas, según las circunstancias de la empresa). Además, a medida que su empresa crezca, usted podrá adaptarlo para que responda a sus nuevas necesidades. Por ejemplo, con el kit de desarrollo de software y con más de 550 soluciones complementarias creadas por nuestros partners, puede ampliar SAP Business One para adaptarlo a sus propios retos empresariales y específicos del sector. Además, a diferencia de muchas otras soluciones para pequeñas empresas que pueden encontrarse en el mercado, SAP Business One tiene cobertura mundial, con más de 40 versiones específicas para distintos países en una única plataforma con entrega y asistencia local, para que pueda afrontar la expansión internacional con seguridad.

DISEÑO EXCLUSIVO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

UNA SOLUCIÓN ASEQUIBLE DEL LÍDER DEL SECTOR

SAP Business One es un producto asequible, creado exclusivamente para pequeñas empresas, con la garantía de los más de 35 años de experiencia que posee SAP en software de gestión empresarial. Dado que se trata de una aplicación de software completa e integrada, SAP Business One elimina el coste y los inconvenientes que supone la integración de diversas aplicaciones autónomas. Su interfaz intuitiva y su gran capacidad de configuración minimizan la complejidad de las tecnologías de la información en lo que respecta a la implementación y el mantenimiento continuo.

Funcionalidad clave de SAP® Business One

SAP Business One puede ayudar a su empresa en las siguientes áreas clave:

Contabilidad y finanzas

SAP Business One le ayuda a gestionar el libro mayor, los diarios, los presupuestos y la contabilidad de deudores y acreedores. Puede realizar todas sus actividades bancarias, incluido el proceso de los extractos bancarios y de los pagos por métodos como cheques, efectivo y tarjeta de crédito, así como la conciliación interna y externa de varias cuentas. También puede crear varios informes financieros, entre ellos informes de pérdidas y ganancias, de flujo de caja, balances, informes históricos e informes de centros de beneficios.

Ventas y clientes

Con SAP Business One, podrá:

- Realizar un seguimiento de las oportunidades y las actividades de venta desde el primer contacto hasta el cierre de la venta
- Crear ofertas, introducir pedidos y gestionar facturas, pagos y abonos para devoluciones
- Empezar campañas de marketing utilizando plantillas para el envío masivo de mensajes por correo electrónico
- Proporcionar soporte para servicio al cliente, contratos de servicio y garantías

El software también permite gestionar y actualizar los contactos de clientes con Microsoft Outlook, lo que proporciona una mejora de la eficacia de las ventas y el fortalecimiento de las relaciones con los clientes.

Compras y operaciones

Toda pequeña empresa necesita adoptar un enfoque sistemático en la gestión del proceso de aprovisionamiento, desde la creación de pedidos de compra hasta el pago a los proveedores. SAP Business One ayuda a coordinar todo el ciclo desde el pedido hasta el pago, incluidos los recibos, las facturas y las devoluciones. También puede planificar las necesidades de material para la producción, controlar las listas de materiales y reponer stocks automáticamente. Además, con la sólida funcionalidad de gestión de informes de SAP Business One podrá analizar rápidamente el rendimiento de

sus proveedores y ajustar su estrategia de aprovisionamiento en función de ese análisis.

Inventario y distribución

SAP Business One permite gestionar el inventario y las operaciones, incluidas las de recogida, embalaje, expedición y facturación. Puede realizar una valoración del inventario mediante distintos métodos, como valoración de costes estándar, media móvil y FIFO; supervisar los niveles de inventario, y efectuar un seguimiento de los traslados en tiempo real y en varios almacenes. Además, puede efectuar actualizaciones de inventario y comprobaciones de disponibilidad en tiempo real, y también gestionar la determinación de precios y precios especiales, lo que le permite aplicar automáticamente descuentos por volumen,

“El incremento de la visibilidad de negocio es real. Gestionamos la contabilidad de nuestras cuatro empresas y todas las operaciones cruzadas con la solución de SAP Business One”.

Enrique Rabert, gerente de Antonio Rabert, S.A.

pago en efectivo y pago a cuenta en las operaciones con proveedores y clientes.

Informes y administración

SAP Business One dispone de unas potentes herramientas de análisis y de gestión de informes para ayudarle a acceder a la información empresarial esencial que necesita. Con SAP Business One, que incorpora Crystal Reports, totalmente integrado, puede recabar información de diversas fuentes y generar informes

oportunos y precisos a partir de datos empresariales fundamentales sobre finanzas, ventas, clientes, inventario, servicio, producción y operaciones. Crystal Reports, que está totalmente integrado con los productos de Microsoft Office y pone el acento en la seguridad de los datos, permite escoger entre diversos formatos de informes y controlar el acceso a la información que se visualiza. También puede utilizar la función "arrastrar y relacionar", así

como desgloses interactivos en múltiples niveles de datos para obtener información completa de forma instantánea.

Contabilidad y finanzas

SAP Business One, que ofrece soporte para múltiples monedas, presupuestación y conciliación bancaria, le ofrece una funcionalidad de gestión financiera que permite a su empresa ser más eficiente y productiva.

Funcionalidad clave de SAP® Business One

Contabilidad y finanzas	Ventas y clientes	Compras y operaciones	Inventario y distribución
<ul style="list-style-type: none"> ■ Libro mayor y asientos ■ Contabilidad de costes básica y control de costes de proyecto ■ Gestión básica de presupuestos ■ Gestión bancaria y tratamiento de extractos bancarios ■ Gestión de pagos y conciliación ■ Balances y gestión de informes ■ Impuesto sobre las ventas e IVA ■ Compatible con varias monedas 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gestión de pipeline y oportunidades ■ Gestión de contactos y actividades con los clientes ■ Ofertas de ventas y pedidos de cliente ■ Facturación y pagos ■ Previsión de ventas y pipeline ■ Gestión de contratos de servicio ■ Gestión y seguimiento de llamadas de servicio 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pedidos y entregas ■ Recepción y devoluciones de mercancías ■ Factura de acreedores y abonos ■ Listas de materiales ■ Órdenes de fabricación ■ Pronósticos y planificación de necesidades de material 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gestión de artículos, consultas de artículo ■ Entrada en stock, liberación de stock y transacciones de stocks ■ Traslados de stocks entre varios almacenes ■ Gestión de números de serie ■ Revaloración de inventario ■ Catálogo de cliente y proveedor ■ Listas de precios y precios especiales ■ Gestión de lotes ■ Recogida y empaquetado

Informes y administración

- Totalmente integrado con el software Crystal Reports®
- Función "arrastrar y relacionar," desgloses, ayuda para búsquedas, alertas basadas en flujos de trabajos
- Directorio y administración de empleados, tiempo de los empleados
- Plataforma de asistencia remota
- Workbench de migración de datos, archivo de datos
- Kit de desarrollo de software SAP® Business One que incluye la interfaz de programación de aplicaciones (API) de la interfaz de datos y la API de la interfaz de usuario, campos y tablas definidos por el usuario y empaquetador de soluciones



Plan contable: Cree y gestione planes contables para cualquier país a partir de plantillas que cumplen con los requisitos locales y que puede adaptar a las necesidades concretas de su empresa. Podrá definir, si lo precisa, planes contables individuales de hasta diez segmentos (o niveles) para facilitar sus procesos empresariales y satisfacer sus necesidades informativas. Puede crear planes contables segmentados que representen sus departamentos, divisiones, regiones, sucursales, etc.

Asientos: Podrá beneficiarse de una funcionalidad que contabiliza automáticamente asientos de las áreas de ventas, compras y gestión bancaria, y que también crea nuevos asientos de forma manual o automática. Puede buscar asientos ya existentes y asignar cada operación a un proyecto o a un centro de beneficio de forma automática.

Comprobantes de diario: Grabe varios asientos manuales en un lote para revisarlos antes de procesarlos. Esto permite verificar y, si es necesario, corregir las contabilizaciones antes de introducirlas en el libro mayor.

Motor de impuestos: El motor de impuestos patentado de SAP Business One está pensado para hacer frente a diversas necesidades fiscales complejas, pero presenta una interfaz fácil de utilizar que puede actualizar el profesional experto en impuestos de su empresa. El motor de impuestos tiene una gran capacidad de configuración que le permite responder tanto a necesidades fiscales ya conocidas como a modificaciones fiscales futuras.

Plantillas de contabilización: Puede definir plantillas de cuentas de mayor para ahorrar tiempo y evitar errores durante la contabilización manual de asientos.

Contabilizaciones periódicas: Puede definir sus propias contabilizaciones para que se ejecuten regularmente, y especificar una frecuencia para cada una de ellas. Con las contabilizaciones periódicas, la aplicación le recordará automáticamente que debe contabilizar sus operaciones.

Anulación de diarios: Puede anular automáticamente periodificaciones mensuales. De forma predeterminada, la anulación de contabilizaciones específicas se produce el primer día del mes siguiente, pero SAP Business One permite a los usuarios indicar una fecha distinta de anulación para cada contabilización.

Diferencias de tipos de cambio: Puede evaluar periódicamente sus partidas abiertas en monedas extranjeras para

identificar diferencias y elegir la transacción de corrección adecuada.

Gestión bancaria: Realice un seguimiento de todos los procesos bancarios, desde los ingresos de efectivo y la emisión de cheques hasta los depósitos, los pagos por adelantado, los pagos con tarjeta de crédito y la conciliación de cuentas.

Presupuestos: Defina y gestione los presupuestos a partir de las cuentas de mayor. Configure métodos de asignación de presupuestos; defina las cifras del presupuesto en cualquier moneda (local, extranjera o ambas), y visualice un informe presupuestario resumido en el que se comparan las cifras reales con las previstas. Con SAP Business One, puede crear una alerta online que le avisará si una transacción supera el límite del presupuesto mensual o anual.

Centro de beneficio: Defina distintos centros o departamentos de beneficio y asigne las correspondientes cuentas de ingresos y gastos a un centro de beneficio ya designado en el plan contable.

Informe del centro de beneficio: Ejecute un estado de pérdidas y ganancias a partir de los ingresos y los costes, directos e indirectos, de acuerdo con lo establecido en las reglas de asignación. Puede ejecutarlo para cualquier centro de beneficio y puede optar por el formato de visualización anual o el mensual, y comparar los resultados con las cifras del período anterior.

Reglas de distribución: Defina distintas reglas de distribución para caracterizar las actividades empresariales y asigne cuentas de ingresos o gastos a la regla de distribución correspondiente.

Contabilidad en tiempo real

SAP Business One ofrece soporte para la contabilidad en tiempo real con la siguiente funcionalidad de gestión de informes financieros.

Finanzas totalmente integradas:

Automatizará las actividades clave de gestión financiera y bancaria con una funcionalidad totalmente integrada. Cuando ejecuta una transacción, el software contabiliza automáticamente un asiento en el libro mayor, por lo que no tendrá que realizar ninguna otra contabilización ni proceso por lotes.

Desglose rápido: Puede navegar por los niveles de información hasta llegar al nivel de contabilización. Por ejemplo, al visualizar el asiento de una operación de ventas, puede navegar hasta visualizar la información del plan contable.

Un plan contable completo: Puede navegar por el campo del saldo para visualizar las operaciones que constituyen un determinado saldo.

Cierre mensual más rápido

SAP Business One posee una funcionalidad que ofrece soporte para el cierre mensual.

Tareas automatizadas: Puede acelerar los cierres mensuales asignando tareas a empleados o creando recordatorios para gestionar diversos aspectos del cierre mediante la ventana de actividades.

Cuentas de control: Identifique las cuentas como cuentas de control y asigneles la condición de cuentas de contabilización por defecto para el aumento o la disminución en los saldos de deudores o de acreedores. Esto contribuye a garantizar la sincronización entre el libro mayor y los libros auxiliares.

Cierre de ejercicio: Utilice esta característica para crear contabilizaciones específicas en el sistema de contabilidad cuando termina un período contable (o ejercicio fiscal). Puede transferir saldos de cuentas de libro mayor anteriores de un período a otro.

Informes financieros

SAP Business One ofrece la siguiente funcionalidad de informes financieros.

Crystal Reports: Genere rápidamente informes financieros en tiempo real con múltiples diseños, y expórtelos a los formatos que mejor se adapten a sus necesidades, como Adobe PDF, Microsoft Word, Microsoft Excel y XML.

Gestión de informes a varios niveles:

Cree informes que permitan agrupar sus datos y visualizarlos a todos los niveles. Si necesita acceder a un dato que se encuentra en un nivel inferior,

puede navegar con rapidez hasta el nivel de contabilización directamente desde la visualización del informe.

Informes integrados: Cree informes avanzados con información empresarial integrada sobre finanzas, contabilidad, inventario, ventas y compras.

Ventas y gestión de las relaciones con los clientes

SAP Business One posee una funcionalidad de ventas y servicio completa e integrada que ayuda a garantizar el control total de la captación y retención de clientes, así como de su rentabilidad para la empresa. El alto grado de integración de las características entre marketing, ventas y servicio permite una visibilidad total para todo el ciclo de vida del cliente.

Gestión de oportunidades

Registre todas las oportunidades de ventas, desde la identificación de un cliente potencial hasta el servicio y la asistencia postventa, pasando por el conocimiento de la oportunidad, la cualificación, la propuesta y el cierre. Incluso puede introducir datos de la oportunidad, como el origen, el valor de la transacción potencial, la fecha de cierre, los competidores y las actividades.

Registro maestro de Interlocutores

Comerciales: Gestione toda la información de sus clientes, distribuidores y proveedores, como las direcciones

de correo electrónico, los perfiles, los informes de ventas, las actividades y los saldos de cuentas. Puede utilizar el calendario para llevar el control de sus actividades, y realizar búsquedas por palabras clave para localizar determinados datos en el calendario.

Análisis de oportunidades: Analice las oportunidades por origen de clientes potenciales, territorio, sector, cliente y artículo. Estos informes muestran pronósticos y previsiones de ingresos por distintos intervalos temporales, como, por ejemplo, por mes o por trimestre. Puede visualizar la distribución de clientes potenciales según el origen y a lo largo del tiempo para identificar las actividades de generación de clientes potenciales más rentables.

Gestión de clientes potenciales: Importe miles de clientes potenciales desde archivos de Microsoft Excel o desde archivos con otros formatos estándar, como valores separados por coma (CSV), y gestione las actividades y haga un seguimiento de las mismas. Añada sus clientes potenciales a listas de campañas por correo electrónico, listas de contactos y boletines informativos. Diríjase a sus clientes potenciales o a sus partners mediante campañas por correo electrónico o campañas de telemarketing.

Informes dinámicos: Consiga una visualización única y por períodos de los datos empresariales gracias al informe dinámico de análisis de oportunidades, que le permitirá localizar rápidamente

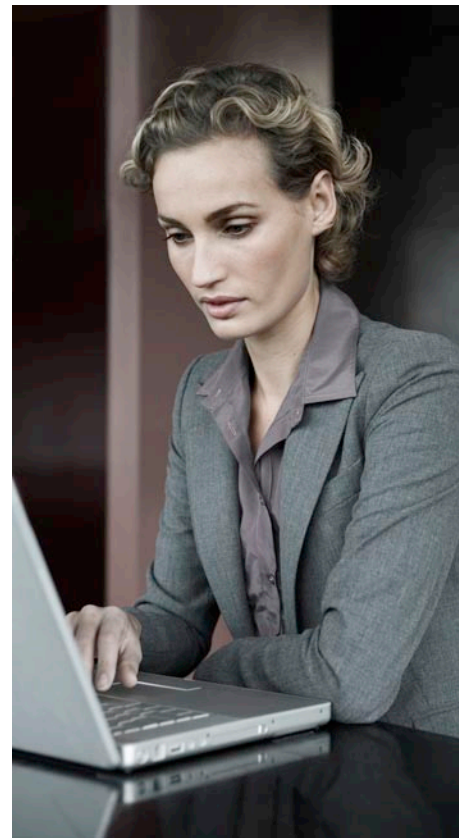
tendencias, patrones y comportamientos de las oportunidades de ventas y del personal de ventas.

Servicio y asistencia al cliente
SAP Business One posee una funcionalidad de CRM que ayuda a garantizar el control total de la captación y retención de los clientes, así como de su fidelidad y su rentabilidad para la empresa. El alto grado de integración de las funciones entre marketing, ventas y servicio permite una visibilidad total para todo el ciclo de vida.

Las funciones de llamadas de servicio ofrecen soporte para operaciones de servicio, gestión de contratos de servicio, planificación de servicios, seguimiento de actividades de interacción con los clientes y gestión de oportunidades de ventas.

Contratos de servicio: Cree un contrato de asistencia regular o de garantía para artículos o servicios que haya vendido a un cliente. El contrato mantiene las fechas de inicio y finalización, así como condiciones contractuales concretas, como, por ejemplo, plazos de respuesta o de resolución de problemas garantizados.

Tarjetas del equipo del cliente: Para cualquier artículo que se haya vendido a un cliente, mantenga actualizados datos detallados como, por ejemplo, un número de serie de fabricante, el número de serie de una pieza de recambio y el historial de llamadas de servicio. Las tarjetas también listan los contratos de servicio asignados a ese artículo en concreto.



“La trazabilidad de la información es excelente, desde cualquier punto de la cadena puedes llegar a ver la orden de pedido con un simple clic, con lo que se consigue un seguimiento amplio de cualquier parcela de negocio”.

Irene Franco Alonso, directora adjunta y responsable del departamento financiero de COMEGASA

Informe del equipo del cliente: Visualice todo el equipo que se ha vendido a un cliente o a un conjunto de clientes, así como los números de serie correspondientes.

Llamadas de servicio: Revise la información sobre todas las llamadas de servicio referentes a cuestiones

que se hayan originado, solucionado o cerrado en una fecha concreta o en un intervalo de fechas. Puede restringir el informe para ver las llamadas de servicio vinculadas a una cola, un técnico, un tipo de problema, una prioridad, un artículo o un status de llamada concretos. Si lo desea, puede incluir una vista de las llamadas atrasadas.

Llamadas de servicio en cola: Realice el seguimiento y la actualización de las llamadas de servicio revisando el historial de llamadas relacionadas con un suceso concreto. Puede supervisar el status de una llamada y asignarla a técnicos concretos o bien mantenerla en la cola de un equipo.

Tiempo de respuesta por persona responsable: Haga un seguimiento de la comunicación entre un cliente y el departamento de servicio, y supervise el tiempo necesario para atender correctamente una llamada de servicio.

Ventas

Las herramientas de gestión de ventas de SAP Business One permiten crear ofertas, introducir pedidos de cliente, establecer entregas, actualizar stocks teóricos y gestionar todas las facturas y cuentas por cobrar. SAP Business One ofrece un desarrollo de documentos eficaz para cada fase del proceso de venta, incluidas las ofertas. Toda la información pertinente se transfiere de un documento al siguiente –oferta de venta, pedido de cliente, nota de entrega, factura–, y de

este modo se ahorra tiempo y se reducen los errores. Por su flexibilidad, esta solución le permite adaptar las fases del proceso de venta a las necesidades concretas de su empresa.

Oferta: Cree ofertas para sus clientes y clientes potenciales. Puede calcular los beneficios brutos para cada oferta, revisar rápidamente el historial de precios de venta y, una vez que haya creado una oferta, exportarla a Microsoft Word.

Pedido: Simplifique la introducción de pedidos de cliente accediendo a información sobre la disponibilidad de artículos a través de un informe de disponibilidad en varios almacenes. Cuando no haya suficientes existencias de un artículo, opte por la selección a partir de una lista de artículos alternativos o permita una entrega parcial de la cantidad del artículo que se ha solicitado. Los pedidos pueden tener distintas fechas de entrega y direcciones de envío para cada posición, y se pueden crear pedidos de compra de forma automática a partir de un pedido de cliente y entregar directamente los artículos en las instalaciones del cliente.

Entrega: Genere documentación de embalaje para todas las mercancías que se envían a un cliente. La función de embalaje que incorpora la aplicación facilita la "introducción virtual" de artículos en distintos paquetes al crear una entrega. Puede grabar el número de seguimiento de la entrega y acceder al status de envío en la nota de entrega con sólo un clic.

El software actualiza de forma automática las cantidades de los almacenes cuando se efectúa una entrega.

Gestión de devoluciones: Gestione rápidamente las devoluciones y ajuste el inventario y el saldo acreedor con el proveedor correspondiente.

Gestión de pedidos atrasados: Realice un seguimiento de los pedidos que no pueden entregarse a los clientes por falta de existencias, y entregue los pedidos pendientes automáticamente en cuanto se reciban los artículos en el inventario.

Factura de deudores: Cree automáticamente un asiento para cada factura. De este modo, podrá crear un recibo automático si el cliente decide pagar únicamente una parte de la factura.

Factura y pago de deudores: Cree de forma automática un recibo en un solo paso utilizando información del mismo documento.

Abono de deudores: Importe rápidamente datos de la factura original al crear un abono para mercancías devueltas.

Anticipos: Aplique los anticipos de sus clientes a pedidos de cliente. Puede procesar un anticipo con o sin factura, y también decidir si desea crear las contabilizaciones correspondientes una vez efectuado el pago del anticipo o crear sólo un documento sin realizar contabilizaciones.

Impresión de documentos: Seleccione un período, un número de documento o un tipo de documento para imprimir registros de ventas y compras.

Borradores de documentos: Imprima, edite y gestione todos los documentos que se han grabado como borradores.

Asistente para la generación de documentos: Automatice la creación de los documentos que se utilizan en las actividades de ventas y ejecución de pedidos partiendo de la información contenida en uno o varios documentos. Con la ayuda del asistente, puede crear documentos como notas de entrega o facturas de forma automática a partir de pedidos de cliente, entregas, devoluciones o facturas de deudores. Por ejemplo, puede agrupar todos los documentos de ventas existentes en una única factura para un determinado cliente, o bien crear facturas resumidas para un cliente determinado a partir de diversos pedidos y notas de entrega acumulados en el plazo de un mes.

Asistente de reclamaciones: Automatice el proceso de creación y envío de cartas de recordatorio a los clientes con pagos pendientes. Ejecute el asistente con cierta regularidad; por ejemplo, mensualmente o semanalmente, para comprobar si existen facturas pendientes de pago, y envíe una serie de notas de reclamación con distintos niveles de severidad según intervalos predefinidos. Además, puede mantener un historial de pagos para cada cliente, de forma que pueda tomar decisiones más fundamentadas a la hora de establecer las condiciones de pago en pedidos futuros.

Compras

Con SAP Business One puede gestionar y actualizar las actividades relacionadas con los proveedores, como la emisión de pedidos de compra, la actualización de cantidades de existencias, el cálculo del precio de entrega de los artículos importados, la entrega de mercancías y la gestión de devoluciones y abonos.

Pedido de compra: Cree pedidos de compra para los materiales o servicios que solicite, imprímalos y envíelos

SAP Business One es un producto asequible, creado exclusivamente para pequeñas empresas. Dado que se trata de una aplicación de software completa e integrada, SAP Business One elimina el coste y los inconvenientes que supone la integración de diversas aplicaciones autónomas. Su interfaz intuitiva y su gran capacidad de configuración minimizan la complejidad de implementación y mantenimiento continuo inherente a las TI.

directamente al proveedor por correo, fax o correo electrónico. Un pedido de compra puede crearse a partir de un pedido de cliente para garantizar que en el almacén haya las cantidades adecuadas de las mercancías en la fecha de envío solicitada. Un pedido de compra actualiza la cantidad disponible de los artículos solicitados e informa al responsable de almacén de la fecha de entrega prevista. Además, puede dividir un pedido de compra en varias partes, por ejemplo, en el caso de que los artículos tengan que enviarse a diversos almacenes.

Pedido de entrada de mercancías: Decida si desea que las mercancías se entreguen en un solo almacén o en varios. Las entradas de mercancías pueden estar vinculadas a un pedido de compra, lo que significa que la cantidad indicada en el pedido de compra puede variar si la cantidad recibida no se corresponde con el importe del pedido original. Para los artículos que deben devolverse al proveedor, puede crearse un documento de devolución de mercancías para anular de forma parcial o total la cantidad y los precios indicados en el pedido de entrada de mercancías.

Factura de proveedores: Procese los pagos a los proveedores modificando los asientos que el software genera automáticamente cuando se procesan facturas de proveedores.

Abono de deudores: Emita un abono a cualquier proveedor para las mercancías devueltas. Puede obtener rápidamente los datos necesarios para el abono de la factura original.

Precios de entrega: Calcule el precio de compra de las mercancías asignando los diversos elementos de precio de entrega (como el porte, el seguro y los derechos de aduana) al coste FOB de cada artículo. El valor de almacén real de la mercancía se actualiza automáticamente.

Anticipos: Gestione las solicitudes de anticipo por pedidos de compra de sus proveedores. Puede procesar el anticipo con o sin factura, y también decidir si desea crear las contabilizaciones correspondientes una vez efectuado el pago del anticipo o crear sólo un documento sin realizar contabilizaciones.

Portes: Realice un seguimiento de todos los costes adicionales –como los portes– que se aplican en las operaciones de compras, como los seguros, los gastos de envío u otros costes que se carguen a sus mercancías, y documéntelos.

Borradores e impresión de documentos: Edite y gestione todos los documentos de compras que se hayan grabado como borradores e imprímalos (incluyendo los borradores) por período, por número de documento o por tipo de documento.

Planificación de necesidades de material

SAP Business One ofrece una función de planificación simple pero potente para ayudarle a planificar y gestionar los artículos que se van a producir o comprar mediante diversos criterios. SAP Business One sustituye la planificación de producción informal y específica, que tiende a generar

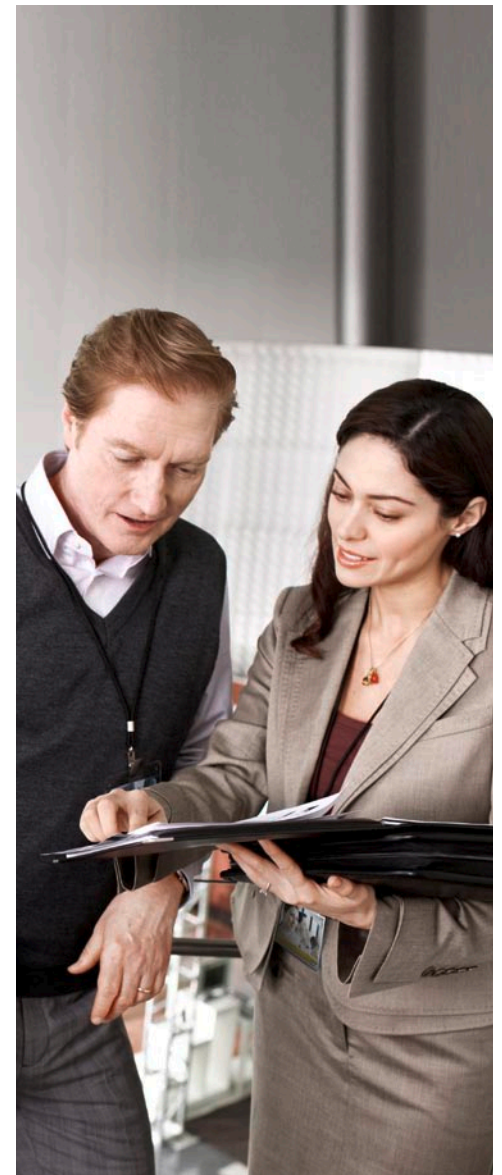
errores, por un proceso más estructurado, utilizando una información de mayor calidad procedente de las listas de materiales, los datos de inventario, los datos de producción planificada y pedidos de compra, y los datos de demanda de pedidos reales y previstos.

El software ofrece la siguiente funcionalidad de planificación de necesidades de material (MRP).

Previsiones: En el asistente de MRP, puede prever la demanda a partir del historial de compras, los pedidos recibidos y otras métricas de previsión. Los cálculos de previsión le ayudan a prever la demanda del producto y a modificar la planificación de material en consecuencia.

Asistente de MRP: Organice y optimice futuras necesidades de material; gestione y ejecute recomendaciones y excepciones de compra y fabricación. Teniendo en cuenta las cantidades mínimas de pedido y los múltiplos de pedido, puede beneficiarse de rebajas en el precio de compra o tamaños de lote de producción estándar, y de ese modo, reducir costes. El asistente genera un informe orientativo en el que se proponen recomendaciones acerca de la fabricación o la compra de artículos. A través de numerosos desgloses, puede ver los cálculos de necesidades netas y los documentos reales sobre las necesidades brutas.

Informe orientativo de pedidos y órdenes de fabricación: Cree de forma automática órdenes de fabricación y pedidos de compra basándose en los datos de un informe orientativo. Si un artículo tiene



que externalizarse, puede convertir rápidamente una orden de fabricación en un pedido de compra. También puede unificar los pedidos de compra que se hayan hecho al mismo proveedor en un solo pedido, para optimizar aún más el proceso de compra.

Control de stocks

Gestione los datos maestros de artículos, los números de serie y las listas de precios, y defina artículos alternativos, realice ajustes por aumento o disminución de stocks, ejecute inventarios cíclicos y genere listas de picking para pedidos abiertos.



“Lo que más destacaría es la multitud de informes que se pueden obtener desde la aplicación, lo que nos está facilitando enormemente la toma de decisiones”.

Jesús Alonso Fontaneda,
gerente Estrella Polar.

El software ofrece la siguiente funcionalidad de control de stocks:

Registro maestro de artículos: Defina artículos de producción (fabricación), artículos de compra (compras) y artículos que no son de almacén (por ejemplo, el trabajo y los desplazamientos) mientras gestiona información predeterminada para cada artículo, como el proveedor de compra, la unidad de medida de compra y de venta, y el status fiscal. Puede actualizar artículos inventariados en varios almacenes con costes asociados distintos según la ubicación. SAP Business One admite los métodos de valoración de stocks más habituales, como coste estándar, media móvil ponderada y FIFO. Puede definir un método de aprovisionamiento (como fabricación o compra) e intervalos de pedidos en los que comprar un artículo (por ejemplo: mensual, semanal o diario). También puede definir los tamaños de los lotes por los que se comprarán los artículos, la cantidad mínima de pedido y el plazo de entrega medio. Podrá utilizar esa información conjuntamente con la funcionalidad MRP.

Números de serie: Genere números de serie de forma automática o manual a partir de plantillas.

Lotes: Asigne lotes a productos y clasifíquelos por cualquier atributo que podrá definir libremente (como, por ejemplo, la caducidad); a continuación, defina los lotes para esos productos en pedidos de cliente, notas de entrega y movimientos de stocks.

Artículos de sustitución: Cree una lista de artículos alternativos cuando la selección

de un cliente no esté disponible, ordenando los artículos de sustitución según la semejanza, el precio o la cantidad.

Número de catálogo de partners: Gestione una tabla de referencias cruzadas de los números de piezas de clientes y de proveedores a los números de piezas del inventario. En los documentos de compra, puede utilizar los números de piezas de clientes en lugar de los números de piezas del inventario.

Entrada y salida de mercancías: Registre las entradas y salidas de mercancías que no estén directamente relacionadas con un documento de venta o de compra.

Traslado de stocks: Traslade los stocks entre distintos almacenes.

Revaloración de inventario: Efectúe una revaloración de los costes de los artículos y el valor de inventario sin modificar las cantidades.

Contabilización de stocks: Introduzca saldos iniciales para artículos del inventario y actualice los datos de almacén.

Recuento de stocks cíclico: Optimice el recuento de stocks identificando cuándo debe contarse cada artículo. Las alertas y los informes que se generan permiten asegurarse de que los artículos con distintos niveles de importancia se cuenten con la frecuencia solicitada.

Lista de precios: Defina distintas listas de precios y vincúlelas a clientes o a proveedores. Cree vínculos dinámicos entre listas de precios para que se

actualicen automáticamente en cuanto se produzca un cambio en la lista de precios primaria.

Precios especiales: Defina precios especiales para clientes o proveedores concretos, precios por cantidad vinculados al volumen del pedido, y un período de validez para cada precio.

Gestor de recogida y empaquetado: Gestione el proceso de recogida y empaquetado en múltiples colas. Cuando se introducen los pedidos de cliente, se visualizan en la cola "pendientes" y se pueden marcar como total o parcialmente liberados para la recogida. En la cola "liberados" se muestran todos los pedidos liberados para la recogida, que se pueden marcar como total o parcialmente recogidos. Tanto en la cola "pendientes" como en la cola "recogidos", puede crear listas de picking automáticamente para un pedido o un conjunto de pedidos. Esta característica ofrece una amplia funcionalidad de desglose que incluye datos maestros de cliente y de artículo, así como los documentos de origen.

Gestión de informes

Cree, gestione y distribuya informes en tiempo real con facilidad. En SAP Business One puede utilizar diversas herramientas de gestión de informes (como Crystal Reports, Print Layout Designer, XL Reporter y Query Manager) para crear informes financieros y de gestión que ofrezcan instantáneas de indicadores de rendimiento clave, como las anotaciones en el libro de ventas, los ingresos anuales acumulados, la contabilidad de deudores, los pedidos

pendientes y los pagos pendientes. No sólo puede exportar cualquier informe a varios formatos electrónicos (entre ellos PDF, Microsoft Excel/Word, RTF y XML), sino que también puede distribuirlos en la empresa por correo electrónico, por fax o de otras formas. SAP Business One ofrece una visibilidad total de sus operaciones empresariales gracias a la característica "arrastrar y relacionar", que también le ayuda a entender al instante relaciones y operaciones clave dentro de la empresa.

SAP Business One pone a su disposición un gran número de informes predefinidos para cada área funcional. Puede generar informes para un área funcional determinada de su empresa y personalizar los informes finales para adaptarlos a sus necesidades. Para ver una lista completa de los informes predefinidos, consulte el apartado "Informes predefinidos".

Gestión de informes simplificada con Crystal Reports

SAP Business One está ahora totalmente integrado con Crystal Reports, una solución de gestión de informes líder en el sector. Juntos, SAP Business One y Crystal Reports ofrecen una funcionalidad de gestión de informes integral que le permitirá obtener información fundamental sobre todas las áreas de su empresa.

Con Crystal Reports puede realizar las siguientes actividades:

Generar informes precisos y oportunos: Cree informes con diversos formatos de presentación en un entorno gráfico intuitivo. Puede generar informes estándar y ad hoc, importar informes creados

externamente a Crystal Reports, navegar para acceder a datos que se encuentran en un nivel inferior y analizar la información.

Fácil personalización: Personalice los informes añadiendo cualquier campo de datos estándar de SAP Business One o cualquier campo definido por el usuario con una inversión mínima en TI. También puede adjuntar mensajes con información personalizada para mejorar el uso de los informes.

Visualice y exporte informes: Visualice informes en Adobe PDF, Microsoft Word, Microsoft Excel, RTF y XML, y conviértalos a esos formatos.

Distribuya los informes en toda la empresa: Distribuya los informes en la empresa por correo electrónico, fax, transferencia electrónica de archivos e impresión estándar. También puede grabarlos de forma segura en crystalreports.com, para poder acceder a ellos en cualquier momento y lugar.

Controle el acceso a la información: Asigne derechos de acceso a usuarios y grupos. Las características de seguridad contribuyen a garantizar que los empleados puedan acceder sólo a los informes a los cuales les esté autorizado el acceso.

Integre archivos flash en sus informes: Amplíe el alcance de Crystal Reports añadiendo software Xcelsius®. Puede crear diseños y visualizaciones de informes avanzados añadiendo diagramas dinámicos, gráficos e incluso archivos de vídeo a sus informes.

Informes predefinidos

SAP Business One ofrece los siguientes informes predefinidos para cada área funcional:

Informes predefinidos en SAP® Business One

Contabilidad	<ul style="list-style-type: none">■ Informes históricos■ Estado de pérdidas y ganancias■ Balance■ Balance de comprobación	<ul style="list-style-type: none">■ Estado de flujo de caja■ Informes comparativos■ Informes presupuestarios
Oportunidades de ventas	<ul style="list-style-type: none">■ Oportunidades■ Análisis de etapas■ Pipeline de oportunidades■ Previsión de oportunidades y previsión a lo largo del tiempo	<ul style="list-style-type: none">■ Oportunidades aprovechadas y perdidas■ Oportunidades abiertas y cerradas■ Distribución de clientes potenciales a lo largo del tiempo
Ventas y compras	<ul style="list-style-type: none">■ Lista de partidas abiertas■ Análisis de ventas■ Análisis de compras	
Partners	<ul style="list-style-type: none">■ Resumen de operaciones■ Clientes inactivos■ Historial de cobros	
Producción	<ul style="list-style-type: none">■ Orden de trabajo pendiente■ Listas de materiales	
Servicio	<ul style="list-style-type: none">■ Llamadas de servicio■ Llamadas de servicio en cola■ Tiempo de respuesta por persona responsable■ Tiempo medio de cierre■ Contratos de servicio	<ul style="list-style-type: none">■ Informe sobre el equipo del cliente■ Supervisor de servicio■ Llamadas de servicio■ Llamadas de servicio pendientes■ Llamadas de servicio atrasadas
Inventario	<ul style="list-style-type: none">■ Lista de artículos■ Últimos precios■ Artículos inactivos■ Lista de contabilizaciones de stocks por artículo■ Estado del inventario	<ul style="list-style-type: none">■ Inventario en almacén■ Valoración de inventario■ Transacción de números de serie■ Número de lote

Integración con Microsoft Outlook

SAP Business One está integrado con Microsoft Outlook a través de una aplicación complementaria, lo que le permite intercambiar y compartir datos para mantener a todas las partes implicadas informadas sobre los desarrollos de cuentas y las oportunidades de negocio. Están disponibles las siguientes funciones:

Sincronización de datos:

Sincronice citas del calendario, contactos y tareas entre SAP Business One y Microsoft Outlook. Esta función permite programar la ejecución de sincronizaciones automáticas y solucionar cualquier conflicto no resuelto que se haya podido producir en ambas aplicaciones creando instantáneas de información de SAP Business One y vinculándolas a contactos de Microsoft Outlook.

Textos: Puede importar textos de SAP Business One a Microsoft Outlook y visualizarlos, editarlos y enviarlos por correo electrónico. También puede crear nuevos textos en Microsoft Outlook y guardarlos en SAP Business One.

Integración de correo electrónico:

Puede realizar las siguientes funciones con Microsoft Outlook Integration:

- Guardar un correo electrónico de Microsoft Outlook como una actividad en SAP Business One
- Guardar el texto original de un correo electrónico y los archivos adjuntos originales como un suplemento de una actividad en SAP Business One
- Establecer la configuración de seguimiento y de recordatorio para una actividad

Arquitectura de servidor único

La aplicación SAP Business One se encuentra en un único servidor que funciona con Microsoft Windows y ofrece soporte para Microsoft SQL Server.

Además de un servidor de bases de datos, SAP Business One también incorpora varias aplicaciones y herramientas del servidor:

- Sistema servidor de licencia, que gestiona las licencias de usuario final adquiridas
- Herramienta de copias de seguridad para efectuar copias de seguridad de bases de datos
- Plataforma de integración para integrar SAP Business One con otro software empresarial
- Plataforma de asistencia remota para SAP Business One, que permite una asistencia y un mantenimiento proactivos del entorno de la solución

Requisitos del sistema

	Servidor		Estación de trabajo	
Requisitos de software	Sistemas operativos compatibles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Windows Server 2008 R2 Standard/Enterprise (64 bits) ▪ Microsoft Windows Small Business Server 2008 Standard/Premium (64 bits) ▪ Microsoft Windows Server 2008 Standard/Enterprise (32 bits / 64 bits) ▪ Microsoft Windows Server 2003 R2 Standard/Enterprise (32 bits / 64 bits) ▪ Microsoft Windows Server 2003 Standard/Enterprise (32 bits / 64 bits) ▪ Microsoft Windows Small Business Server 2003 R2 Standard/Premium (32 bits) ▪ Microsoft Windows Small Business Server 2003 Standard/Premium (32 bits) ▪ Microsoft Windows 7 Professional/ Enterprise/ Ultimate (32 bits / 64 bits) ▪ Microsoft Windows Vista Business/Enterprise/ Ultimate (32 bits / 64 bits) ▪ Microsoft Windows XP Professional (32 bits) 	Sistemas operativos compatibles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Windows 7 Professional/Enterprise/Ultimate (32 bits / 64 bits) ▪ Microsoft Windows Vista Business/Enterprise/Ultimate, (32 bits / 64 bits) ▪ Microsoft Windows XP Professional (32 bits)
	Plataformas de base de datos compatibles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft SQL Server 2008 Express/Workgroup/Standard/Enterprise (32 bits / 64 bits) ▪ Microsoft SQL Server 2005 Standard/Enterprise/Express/Workgroup (32 bits / 64 bits) 	Aplicaciones de escritorio compatibles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microsoft Office 2007 Standard/Professional ▪ Microsoft Office 2003 Standard/Professional
Requisitos mínimos de hardware	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CPU 1x Intel Pentium IV (o equivalente) ▪ RAM 1 GB ▪ Espacio libre en disco duro Partición del sistema 0,5 GB y partición de datos 2 GB ▪ Unidad DVD-ROM ▪ Monitor 640 x 480 con 256 colores o superior 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ CPU 1x Intel Pentium IV (o equivalente) ▪ RAM 1 GB ▪ Espacio libre en disco duro Partición del sistema 1 GB y partición de datos 0,5 GB ▪ Unidad DVD-ROM ▪ Monitor 800 x 600 con colores de 24 bits o superior 	

Configuración y personalización sencillas

SAP Business One ofrece potentes herramientas para adaptar formularios, consultas e informes para que se ajusten a las necesidades concretas de una empresa sin necesidad de formación técnica especializada. Puede ajustar la configuración para definir tipos de cambio, fijar parámetros de autorización y crear funciones de importación y exportación para correo interno, correo electrónico y datos.

Características de configuración

SAP Business One ofrece la siguiente funcionalidad de configuración:

- Selección de la empresa: varias opciones básicas.
- Inicialización y preferencias generales: datos de la empresa y configuración general para planes contables, códigos fiscales, personal de ventas, territorios, proyectos, formatos de direcciones, condiciones de pago, proveedores, clientes, grupos de artículos y comisiones, almacenes, plantillas y colas de contratos de servicio, bancos, formas de pago y formas de envío.
- Autorizaciones: acceso controlado a la información (total, de sólo lectura o denegado); acceso en función de la pertenencia a un equipo, departamento o sucursal.
- Definición de tipos de cambio: la base para todos los informes y datos registrados.
- Utilidades: copia de seguridad de datos, procesos automatizados, cierre anual,

archivo e importación y exportación de datos.

- Recuperación: administración y recuperación de datos.
- Funciones de alerta y mensajes: mensajes para los usuarios internos, los clientes y los proveedores; definición de un perfil personal para mensajes de advertencia.
- Saldos iniciales: introducción de saldos iniciales cuando empieza la empresa.
- Registro de datos maestros: se gestiona para toda la aplicación y contiene los datos maestros de un cliente y un proveedor.
- Listas de materiales: estructuras de productos que representan la cabecera y que cubren los materiales concretos que se han asignado.

Ayuda para búsquedas

Registre valores para cada campo de la aplicación, incluidos los campos definidos por el usuario, desde un proceso de búsqueda predefinido con la funcionalidad de búsqueda formateada de SAP Business One. Puede utilizar búsquedas

“Tras la implantación de SAP Business One disponemos de más información y de mejor calidad, que nos permite detectar y analizar nuevas oportunidades de crecimiento”.

Vicente Arregui, director financiero de Supracafé S. A.

formateadas en las siguientes situaciones:

- Introducción automática de valores en campos basada en una de las siguientes posibilidades:
 - Utilización de distintos objetos en la aplicación
 - Listas predefinidas
 - Consultas predefinidas (definidas por el usuario)
- Definición de dependencias entre campos de aplicación
- Visualización de campos utilizados sólo para consultas, como los de firma del usuario, fecha de creación y saldo de verificaciones pendientes (para un partner)

Alertas y autorizaciones

Puede configurar notificaciones inmediatas y respuestas automáticas a sucesos empresariales importantes mediante alertas programables por el usuario y basadas en el flujo de trabajo. Designe los sucesos para los que desea efectuar un seguimiento y defina los márgenes de tolerancia aceptables y los límites asociados a dichos sucesos. Cuando los indicadores se encuentren fuera del margen predeterminado que se haya establecido para el suceso, recibirá una alerta. Cualquier vulneración de una política de empresa genera una notificación inmediata al gerente e inicia un proceso de flujo de trabajo para gestionar el suceso.

Con las alertas de SAP Business One, podrá gestionar asuntos por excepción de forma proactiva y no tendrá que supervisar manualmente las actividades.

Ahora podrá saber en tiempo real si se ha rebasado un límite, y tomar las medidas pertinentes de forma inmediata. También puede navegar para obtener información sobre la alerta, lo que puede ayudarle a tomar decisiones bien fundamentadas sobre futuras medidas relacionadas con el suceso.

Mejores prácticas locales

SAP Business One incorpora una funcionalidad específica de su país integrada para ayudarle a cumplir con las disposiciones legales locales y a aplicar las prácticas comerciales locales. Las localizaciones ofrecen soporte, principalmente, para requisitos legales, de moneda y financieros, e incluyen el ajuste de apuntes, diseños de impresión e informes. Las actualizaciones que se implementan regularmente incluyen cambios en la legislación y requisitos legales específicos de país como parte de las operaciones de mantenimiento.

Personalización

SAP Business One se puede adaptar para ajustarse a las necesidades únicas o cambiantes de su empresa sin que ello suponga una inversión en TI fuerte ni constante:

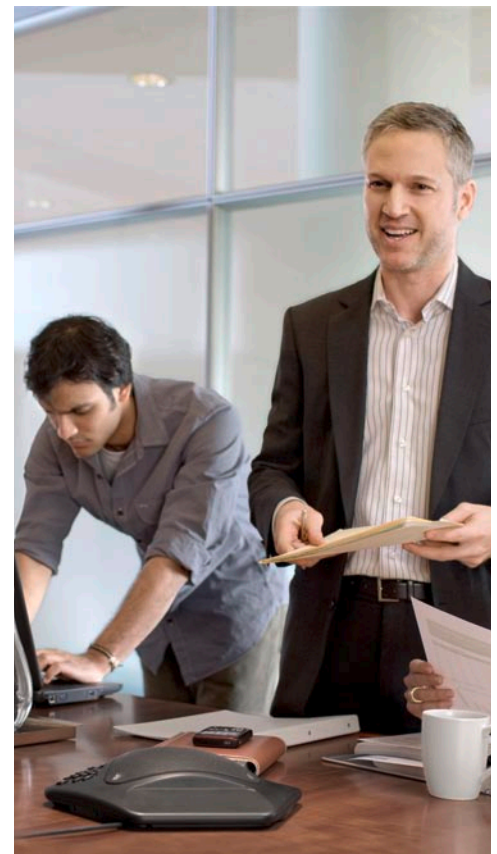
- Establezca sus propias preferencias para los formularios, las consultas y los informes para que reflejen sus actividades empresariales cotidianas.
- Amplíe las funcionalidades centrales con soluciones específicas del sector preconfiguradas y preintegradas que partners de software independientes

de SAP han creado en torno a la aplicación SAP Business One.

- Integre aplicaciones externas con SAP Business One utilizando el Kit de Desarrollo de Software de SAP Business One (SAP Business One SDK); para obtener más información, consulte el apartado independiente.
- Reintegre modificaciones y ampliaciones que haya creado hoy en futuras versiones de SAP Business One con pocas o nulas modificaciones en el código personalizado. Como el SDK actualiza las interfaces de programas para que sean compatibles con versiones anteriores, las integraciones y las mejoras a nuevas versiones se desarrollarán sin problemas.
- Conéctese con las oficinas centrales y con las filiales que usen otras aplicaciones SAP utilizando la integración de SAP Business One para la plataforma tecnológica SAP NetWeaver®.
- Integre sus sucursales o sus plantas de producción de todo el mundo de una forma directa y rentable mediante la arquitectura basada en un código único de SAP Business One, con localizaciones en cuarenta países.

Campos definidos por el usuario

Defina sus propios campos en tablas ya existentes o añada nuevas tablas a SAP Business One. Puede añadir rápidamente campos definidos por el usuario a prácticamente cualquiera de los objetos empresariales de la aplicación, entre ellos registros maestros (clientes o artículos de inventario); documentos de venta y de compra (como pedidos



Al integrar las ventas, los clientes, las finanzas y las operaciones, las soluciones SAP le proporcionan la visibilidad sobre toda la empresa que necesita para tomar decisiones basadas en información en tiempo real. Disponer de una visión de todos los aspectos de su empresa le permite supervisar fácilmente el rendimiento, eliminar las ineficiencias y, lo que es más importante, identificar las oportunidades rentables.

de cliente, facturas o pedidos de compra); posiciones de documentos (partidas individuales de facturas, partidas individuales de pedido de compra); operaciones financieras (asientos o posiciones de asientos); llamadas de servicio; contratos de servicio; listas de materiales y muchos otros objetos. Puede seleccionar campos definidos por el usuario para varios tipos de información, como textos, direcciones, números de teléfono, URL, archivos adjuntos, imágenes y listas desplegables. Esos campos seguirán inmediatamente a su base de datos cuando se produzca una actualización.

Fiabilidad y rendimiento del sistema

SAP pone a su disposición una plataforma de asistencia remota para SAP Business One a fin de ayudarle a efectuar el mantenimiento del sistema de software con más facilidad y evitar de forma proactiva que posibles problemas puedan afectar a las actividades de su empresa. Como una herramienta de supervisión automatizada, la plataforma de asistencia remota de SAP Business One ayuda a identificar cuellos de botella en el sistema permitiendo que los servicios de asistencia de SAP recopilen información sobre el status de su sistema y comprueben si presenta problemas de asistencia conocidos. Gracias al envío regular de correos electrónicos sobre el status del sistema y a las reparaciones

automáticas, permite evitar que se produzcan problemas y, de esta forma, que se reduzca el tiempo que, de otro modo, se tendría que dedicar a la asistencia en TI.

La plataforma de asistencia remota para SAP Business One ofrece lo siguiente:

Informe sobre el status del sistema:

Ejecute de forma automática controles de funcionamiento de la instalación, los datos del sistema, las copias de seguridad anteriores, el espacio del disco utilizado y otros muchos aspectos para evitar problemas de forma proactiva.

Mantenimiento de bases de datos:

Programe copias de seguridad automáticas de bases de datos y restaure bases de datos a partir de copias de seguridad anteriores en caso necesario.

Evaluación previa a la actualización:

Compruebe si su sistema está listo para una actualización y si existen problemas críticos que podrían impedir que el proceso de actualización se llevara a cabo con éxito.

Reparaciones automáticas: Reciba reparaciones automáticas de los problemas que se hayan detectado.

Archivo de datos

Utilice la nueva característica de archivo de datos de SAP Business One para

mejorar el uso de su base de datos productiva y consiga que el sistema funcione de forma más ágil y rápida. El archivo de datos permite a los usuarios que han utilizado SAP Business One durante al menos dos años archivar datos de operaciones cerradas (como, por ejemplo, documentos de ventas y compras ya cerradas o asientos conciliados) relacionados con ejercicios anteriores. Permite revisar los resultados previstos del proceso antes de su ejecución, de modo que pueda saber qué documentos se eliminarán de la base de datos, en cuánto disminuirá el volumen de la base de datos, etc. Puede decidir si desea ejecutar el proceso de archivo inmediatamente o si desea seguir revisando los datos de operaciones seleccionados.

Kit de desarrollo de software

SAP Business One SDK es una caja de herramientas que contiene interfaces de programación, código fuente de ejemplo, documentación y utilidades sencillas. El kit permite a los programadores relacionar aplicaciones externas con SAP Business One o añadir una función personalizada de forma ágil. SAP Business One consta de una interfaz gráfica de usuario y una capa de objeto empresarial independiente. El SDK de SAP Business One permite un acceso completo tanto a la capa de interfaz de usuario como a la capa de objeto empresarial.

Características

El kit de desarrollo de software presenta las siguientes características:

- Permite el acceso programático a la lógica empresarial de SAP Business One a través de una capa orientada a objetos.
- Permite a los partners y clientes de SAP ampliar y mejorar la funcionalidad de SAP Business One para adaptarla a sus necesidades específicas.
- Ofrece soporte para una amplia gama de lenguajes y herramientas de programación, lo que permite a los desarrolladores utilizar tecnologías y aplicaciones que conozcan bien.
- Ofrece una gran compatibilidad con versiones anteriores, para minimizar o eliminar las adaptaciones durante las actualizaciones a nuevas versiones de SAP Business One.

Componentes

El kit de desarrollo de software cuenta con los siguientes componentes clave:

- Interfaz de programación de aplicaciones (API) para la interfaz de datos: para integrar aplicaciones externas con SAP Business One.
- API para la interfaz de usuario: para ampliar y personalizar las aplicaciones de cliente de SAP Business One.
- Diseñador de pantalla con interfaz de "arrastrar y soltar": para diseñar ventanas personalizadas para SAP Business One.
- Conector Java: para relacionar aplicaciones externas con SAP Business One utilizando el lenguaje de programación Java.
- Documentación completa.
- Aplicaciones de muestra.

SOLUCIONES SAP PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

MILES DE EMPRESAS DE TODO EL MUNDO CONFÍAN EN ELLAS



SAP Business One forma parte de una cartera de soluciones SAP para pequeñas y medianas empresas que también incluye las soluciones SAP Business All-in-One y la solución SAP Business ByDesign™. Ante las muy variadas necesidades de las pequeñas y medianas empresas, las soluciones SAP ofrecen la propuesta que mejor se adapta a sus necesidades empresariales, de TI y de personal concretas.

Al integrar las ventas, los clientes, las finanzas y las operaciones, las soluciones SAP le proporcionan la visibilidad sobre toda la empresa que necesita para tomar decisiones basadas en información en tiempo real. Al disponer de una visión de todos los aspectos de su empresa, puede supervisar fácilmente el rendimiento, eliminar las ineficiencias y, lo que es más importante, identificar las oportunidades rentables. Gracias a una solución estandarizada y probada de SAP, con un coste previsible, las pequeñas y medianas empresas pueden optimizar las operaciones, actuar al instante partiendo de información completa y acelerar el crecimiento rentable.

SAP Business One cuenta con la confianza de más de 25.000 clientes en todo el mundo y ofrece la ventaja de la amplia experiencia en el sector de SAP y de sus partners. Es la solución idónea para ayudar a empresas como la suya a mantenerse por delante de la competencia.

Más información

Actualmente disponible en 20 idiomas y en 40 países, la solución SAP Business One es suministrada por una red mundial de partners que aprovechan el conocimiento global de SAP para ofrecer servicio y asistencia locales. Si desea saber más sobre cómo SAP Business One puede ayudarle a tener una visión más clara de toda su empresa y a mejorar su eficacia operativa, visite www.sap.com/sme/solutions/businessone/index.epx.

Resumen

La aplicación SAP® Business One, diseñada específicamente para las pequeñas empresas, constituye una única solución rentable para gestionar toda la empresa con mayor claridad, desde las finanzas hasta el inventario, pasando por las ventas y las relaciones con los clientes. Ayuda a optimizar las operaciones globales, tener acceso instantáneo a información completa y acelerar el crecimiento rentable.

Desafíos empresariales

- Encontrar tiempo para centrarse en el crecimiento de su empresa
- Acceder a la información adecuada para poder tomar decisiones
- Establecer y mantener relaciones más estrechas con los clientes
- Minimizar las entradas de datos duplicadas, los errores y los retrasos
- Optimizar el flujo de caja para las necesidades empresariales

Funciones clave

- **Contabilidad y finanzas:** Gestione el libro mayor, los diarios, los presupuestos y la contabilidad de deudores y acreedores
- **Ventas y gestión de relaciones con los clientes:** Gestione todo el proceso de ventas, desde el primer contacto hasta el cierre de la venta y desde la gestión de los datos de clientes hasta el servicio postventa
- **Compras y operaciones:** Controle todo el proceso de aprovisionamiento
- **Inventario y distribución:** Gestione el inventario en diversos almacenes y ubicaciones, efectúe un seguimiento de los movimientos de stock y regístrelos
- **Gestión de informes y administración:** Cree, gestione y distribuya informes que mejoren el grado de transparencia y la toma de decisiones en toda la empresa

Beneficios para la empresa

- **Más tiempo para centrarse en el crecimiento de su empresa** gracias a la optimización de las operaciones
- **Respuestas más rápidas a las necesidades de sus clientes** gracias al acceso instantáneo a información completa para actuar de forma inmediata
- **Mejora de los resultados finales** gracias a un único sistema integrado que elimina entradas de datos redundantes y errores, mejorando de ese modo la eficiencia de los procesos y reduciendo los costes y los retrasos
- **Relaciones más estrechas con los clientes** gracias a una información centralizada que facilita la gestión de la comunicación con los clientes, las ventas y los contratos de servicio
- **Reducción de los costes y del tiempo para la obtención de valor** con una aplicación que se implementa rápidamente, es fácil de mantener y resulta lo bastante flexible para adaptarse a las necesidades cambiantes de su empresa

Para más información

Póngase en contacto con su representante de SAP o visítenos en www.sap.com/sme/solutions/businessone/index.epx.

50 065 455 esES (10/02)

© 2010 SAP AG. Reservados todos los derechos. SAP R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer y otros productos y servicios de SAP mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países.

Business Objects y el logotipo de Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius y otros productos y servicios de Business Objects mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP Francia en Estados Unidos y en otros países.

Todos los demás nombres de productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivas empresas. Los datos de este documento sólo tienen carácter informativo. Las especificaciones de productos en cada país pueden ser diferentes.

Estos materiales pueden modificarse sin previo aviso. Estos materiales los proporciona SAP AG y sus empresas afiliadas ("SAP Group") con carácter informativo, sin representación ni garantía de ningún tipo y SAP Group no se hace responsable de los errores u omisiones en dichos materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP Group son aquellas especificadas en los productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.