Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional de Contabilidad

Optimización de proceso de registros de ventas y cobranzas en SAP Business One a través de Data Transfer Workbench en una empresa de fondos mutuos

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Contador Público

AUTOR

Nicolas Rodrigo ACHULLA YAUYO

ASESOR

Dr. Joshep Iván RAMOS REYES

Lima, Perú

2025



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Achulla, N. (2025). *Optimización de proceso de registros de ventas y cobranzas en SAP Business One a través de Data Transfer Workbench en una empresa de fondos mutuos*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Contabilidad]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Nicolas Rodrigo Achulla Yauyo
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	70029042
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0006-9216-5196
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Joshep Iván Ramos Reyes
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	43762324
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-6571-0447
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Yanette Armida Baca Morante
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	08531847
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Elsa Esther Choy Zevallos
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	06025989
Datos de investigación	
Línea de investigación	D.11.0.19 Sistemas y procesos contables

Grupo de investigación	Contabilidad Internacional.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: San Isidro Calle: Av. Santo Toribio 143 Latitud: -12.099262 Longitud: -77.039786
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Diciembre 2024-Febrero 2025
URL de disciplinas OCDE	Negocios, Administración https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

Universidad del Perú. Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0001-EPCO-FCC-2025

SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL (TSP) PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la ciudad de Lima, local Auditorio(3er. piso) de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, siendo las 09:30 horas del día veintiuno de febrero del año dos mil veinticinco, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución Rectoral N° 00744-R-20 de fecha 18 de febrero del 2020 que aprueba la "Directiva general para realizar, presentar y sustentar el trabajo de investigación para la obtención del grado académico de bachiller, la tesis o el **trabajo de suficiencia profesional** para la obtención del título profesional en la UNMSM"; se reunió el Jurado Evaluador designado según Resolución Decanal N° 000405-2025-D-FCC/UNMSM de fecha 21 de febrero de 2025, conformado por los siguientes docentes:

PRESIDENTE	:	Dra. Yanette Armida Baca Morante
MIEMBRO	:	Dra. Elsa Esther Choy Zevallos
MIEMBRO - ASESOR	:	Dr. Joshep Iván Ramos Reyes

Quienes procedieron a evaluar y calificar la Sustentación del Trabajo de Suficiencia Profesional (TSP) titulado: ***"OPTIMIZACIÓN DE PROCESO DE REGISTROS DE VENTAS Y COBRANZAS EN SAP BUSINESS ONE A TRAVÉS DE DATA TRANSFER WORKBENCH EN UNA EMPRESA DE FONDOS MUTUOS"***, presentado por el bachiller Achulla Yauyo, Nicolas Rodrigo con código de matrícula N° 18110255, para la obtención del Título Profesional de Contador Público.

Habiendo concluido con la sustentación y evaluación sobre las asignaturas terminales o concentradoras (capstone) de la especialidad, el Jurado Evaluador deliberó y emitió la calificación siguiente:

APROBADO

Siendo las 11:30 horas se dio por concluido el acto académico y leída el presente Acta, procedieron a firmar los integrantes del Jurado Evaluador en señal de conformidad.

Dra. Yanette Armida Baca Morante
Presidenta

Dra. Elsa Esther Choy Zevallos
Miembro

Dr. Joshep Iván Ramos Reyes
Miembro - Asesor

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, Joshep Iván Ramos Reyes, en mi condición de docente asesor designado, mediante Dictamen N° 000001-2025-EPCO-FCC/UNMSM, de fecha 18 de febrero del 2025, del Trabajo de Suficiencia Profesional (TSP) titulado: ***"OPTIMIZACIÓN DE PROCESO DE REGISTROS DE VENTAS Y COBRANZAS EN SAP BUSINESS ONE A TRAVÉS DE DATA TRANSFER WORKBENCH EN UNA EMPRESA DE FONDOS MUTUOS"***, presentado por Nicolas Rodrigo Achulla Yauyo, con código de matrícula N° 18110255, bachiller de la Escuela Profesional de Contabilidad, de la Facultad de Ciencias Contables, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, para optar el Título Profesional de Contador Público.

CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, evaluación y análisis mediante la plataforma PIDS para la detección de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el 11% de similitud, nivel **PERMITIDO**, para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación** en el repositorio institucional.

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del Título Profesional correspondiente.

DR. JOSHEP IVÁN RAMOS REYES
ASESOR
DNI N° 43762324

Calle Germán Amézaga N.° 375
Pabellón "F" - Ciencias Contables
Ciudad Universitaria, Lima - Perú

Teléfonos (511) 619-7000 Anexos: 2416,2428
E-mail: epcontabilidad.contables@unmsm.edu.pe

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia, que me ha apoyado con un amor inquebrantable desde el primer día de mi carrera profesional. Sin su apoyo, no habría llegado tan lejos.

A mis padres, que me permitieron estudiar, aunque al principio tuve que transitar un camino muy difícil; pero gracias a ellos, pude dar el primer paso en mis estudios.

A Claudia, quien desde el momento en que empecé la universidad y la conocí, me brindó su apoyo y su amistad incondicional.

Finalmente, a todas las personas que han estado ahí desde el primer día, acompañándome en esta increíble etapa universitaria.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi familia que me acompañaron desde un inicio y siempre me apoyan.

Agradezco a mi hermana y a mis primos que siendo yo el mayor, ellos fueron un motivo adicional para seguir creciendo profesionalmente y estén orgullosos de mí.

Agradezco a mis amigos que desde pregrado he pasado momentos hermosos, compartimos conocimientos y experiencias, enriqueciendo nuestro aprendizaje y desarrollo profesional.

Agradezco a mis profesores por su calidad de enseñanza y por brindarme los conocimientos necesarios para poder afrontar el mundo laboral.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA i

AGRADECIMIENTOS ii

ÍNDICE GENERAL iii

LISTA DE FIGURAS v

RESUMEN vi

ABSTRACT vii

INTRODUCCIÓN 1

I. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLO LA ACTIVIDAD . 3

1.1. Institución donde se desarrolló la actividad 3

1.1.1. Reseña histórica 3

1.1.2. Servicios que brinda 3

1.1.3. Organización y estructura empresarial 3

1.2. Periodo de duración de la actividad 4

1.3. Finalidad y objetivos de la entidad 4

1.4. Razón o denominación social 5

1.5. Dirección postal 5

1.6. Correo electrónico y teléfonos del centro laboral 5

II. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD 6

2.1. Organización de la actividad 6

2.2. Finalidad y objetivos de la actividad 6

2.3. Problemática 7

2.3.1. Descripción del problema 7

2.3.2. Formulación del problema 8

2.3.3. Antecedentes de la realidad problemática 8

2.3.4. Conocimientos teóricos, normativos y técnicos utilizados en el desempeño profesional para el tratamiento del problema 14

2.4. Metodología y procedimientos 23

2.4.1. Técnicas e instrumentos 23
2.4.2. Procedimientos utilizados en el tratamiento del problema o caso 23
2.5. Resultados de la actividad 27
2.5.1. Detalle de la aplicación de las técnicas, instrumentos y procedimientos 27
2.5.2. Análisis de las alternativas de solución 43
2.5.3. Discusión de las alternativas de solución 45
2.5.4. Alcance y limitaciones de la alternativa elegida 46
III. CONCLUSIONES 48
IV. RECOMENDACIONES 49
REFERENCIAS 50
ANEXOS Y/O ILUSTRACIONES 52

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 *Gobierno corporativo y estructura* 4
Figura 2 *Localización Geográfica de la firma* 5
Figura 3 *Registro manual de factura de venta* 24
Figura 4 *Registro manual de cobro de factura* 25
Figura 5 *Carpeta compartida de One drive* 28
Figura 6 *Solicitud estado de cuenta* 29
Figura 7 *Cabecera de la información del cliente* 30
Figura 8 *Detalle de la información del cliente* 31
Figura 9 *Visualización del formato TXT de ventas* 31
Figura 10 *Data Transfer Workbench -Ventas* 32
Figura 11 *Registro de Ventas SAP B1* 33
Figura 12 *Validación de comprobantes de pago Sunat* 34
Figura 13 *Validación de Sire vs ventas SAP B1* 35
Figura 14 *Cabecera de la información del cliente* 36
Figura 15 *Detalle de la información del cliente* 37
Figura 16 *Estado de cuenta dólares* 38
Figura 17 *Visualización del formato TXT de cobranzas* 38
Figura 18 *Data Transfer Workbench - Cobranzas* 39
Figura 19 *Conciliación de cuentas por cobrar* 40
Figura 20 *Anticuamiento de cuentas por cobrar* 41
Figura 21 *Diagrama de Gantt antes de la implementación del complemento Data Transfer Workbench* 42
Figura 22 *Diagrama de Gantt después de la implementación del complemento Data Transfer Workbench* 43

RESUMEN

El trabajo de suficiencia personal tuvo como objetivo la optimización de los procesos de registros de ventas y cobranzas en una empresa de fondos mutuos mediante la implementación de Data Transfer Workbench (DTW) en el sistema SAP Business One. Con la creciente demanda de optimizar la eficiencia operativa y la precisión de la información financiera, este trabajo presentó una solución que permitió realizar una carga masiva de datos, disminuyendo el tiempo y los errores que ocurren cuando se realiza manualmente.

El trabajo se estructuró en varias secciones que incluyen la justificación de la investigación, el marco teórico que sustenta la propuesta, la metodología utilizada para la implementación, y una descripción detallada de la actividad realizada. A través de un enfoque sistemático, se identificó los principales problemas en los procesos contables actuales, que incluía la duplicación de esfuerzos y la alta probabilidad de errores humanos.

Los resultados de la implementación de DTW demostraron una mejora significativa en la eficiencia de los registros contables. Se logró reducir el tiempo de carga de datos, mejorar la precisión de los registros de ventas y cobranzas, y facilitar la generación de informes financieros confiables. Además, la automatización de estos procesos permitió a la empresa gestionar un mayor volumen de transacciones sin necesidad de incrementar proporcionalmente los recursos humanos.

Finalmente, se presentaron conclusiones que destacaron la importancia de la tecnología en la contabilidad moderna y se ofrecieron recomendaciones para extender la optimización a otros procesos operativos.

Palabras clave: Registro de ventas, cobranzas, Sap Business One, Data Transfer Workbench, optimización de procesos.

ABSTRACT

The personal sufficiency work had the objective of optimizing the processes of sales and collections records in a mutual fund company by implementing Data Transfer Workbench (DTW) in the SAP Business One system. With the growing demand to optimize operational efficiency and accuracy of financial information, this work presented a solution that allowed a massive data loading, decreasing the time and errors that occur when it is done manually.

The work was structured in several sections that include the justification of the research, the theoretical framework that supports the proposal, the methodology used for the implementation, and a detailed description of the activity performed. Through a systematic approach, the main problems in the current accounting processes were identified, which included duplication of efforts and the high probability of human errors.

The results of the DTW implementation showed a significant improvement in the efficiency of accounting records. It reduced data loading time, improved the accuracy of sales and collections records, and facilitated the generation of reliable financial reports. In addition, the automation of these processes allowed the company to manage a greater volume of transactions without the need to proportionally increase human resources.

Finally, conclusions were presented highlighting the importance of technology in modern accounting and recommendations were offered to extend optimization to other operational processes.

Keys words: Sales registration, accounts receivable, Sap Business One, Data Transfer Workbench, process optimization.

INTRODUCCIÓN

En un mundo empresarial cada vez más competitivo y globalizado, la eficiencia en los procesos contables se ha convertido en un elemento clave para el éxito y la sostenibilidad de las organizaciones. La correcta gestión de las ventas y cobranzas no solo impacta en la liquidez de las empresas, sino que también influye en su capacidad para tomar decisiones estratégicas informadas. En este contexto, la adopción de sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), como SAP Business One ha demostrado ser una herramienta valiosa para optimizar procesos operativos y mejorar la precisión de la información financiera.

Sin embargo, a pesar de los avances tecnológicos, muchas organizaciones aún dependen de prácticas manuales que resultan ineficaces y propensas a errores. Este trabajo de suficiencia profesional tiene como objetivo principal la optimización de los procesos de registros de ventas y cobranzas en una empresa de fondos mutuos mediante el uso de Data Transfer Workbench (DTW). Esta herramienta complementaria a SAP Business One facilita la carga masiva de datos, permitiendo una gestión más eficiente y precisa de la información contable.

En el primer capítulo se describe el contexto del lugar en el que se realizó la actividad profesional.

En el segundo capítulo se revisan conceptos clave relacionados con la contabilidad, la gestión de ventas y cobranzas, y el uso de sistemas ERP, proporcionando un fundamento teórico que respalda la propuesta de optimización, se describe el enfoque metodológico utilizado en la investigación, incluyendo el diseño de la investigación, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, y el proceso de implementación de DTW; luego se detalla la implementación de DTW en la empresa, incluyendo el proceso de carga de datos, las validaciones realizadas y los resultados obtenidos; finalmente se analizan los resultados de la implementación, destacando las mejoras en la eficiencia, la precisión de los registros y la calidad de la información financiera.

En el capítulo tres y cuatro se presentan las conclusiones derivadas de la investigación y se ofrecen recomendaciones para futuras mejoras en los procesos contables.

A través de este trabajo, se espera contribuir al campo de la contabilidad y la gestión empresarial, ofreciendo un modelo que pueda ser replicado en otras organizaciones que busquen mejorar sus procesos contables y optimizar la gestión de sus ventas y cobranzas.

I. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLÓ LA ACTIVIDAD

1.1. Institución donde se desarrolló la actividad

1.1.1. Reseña histórica

Pwc empezó en Londres en el siglo XIX, en el año 1874 se crea Price Waterhouse Cooper y fue una de las mejores firmas, posterior a ello abrió su oficina en Estados Unidos en el año 1890, a partir de ahí fue que crearon más oficinas independientes en otros países.

Pwc inició sus actividades en Perú en el año 1924, siendo este año la celebración por los 100 años conocido como el "centenario Pwc", también es considerado como una de las mejores firmas del Perú llamado "big four".

1.1.2. Servicios que brinda

Brinda servicios profesionales como auditoría, asesoría legal tributaria y consultoría de negocios.

A continuación, un breve concepto de cada servicio:

Auditoría: Brinda servicios profesionales de auditoría que tienen como objetivo buscar seguridad y confianza en la información financiera, con el fin de tomar decisiones en sus empresas. Nuestros expertos se enfocan en analizar el sector en el que se desenvuelve la empresa, lo que les permite reconocer tanto los riesgos como las áreas de mejora en los controles internos fundamentales del negocio.

Asesoría Legal Tributaría: Está compuesta por un grupo diverso de profesionales, incluyendo abogados, contadores y economistas, todos con un alto nivel de especialización en materia tributaria y en diversas ramas del derecho.

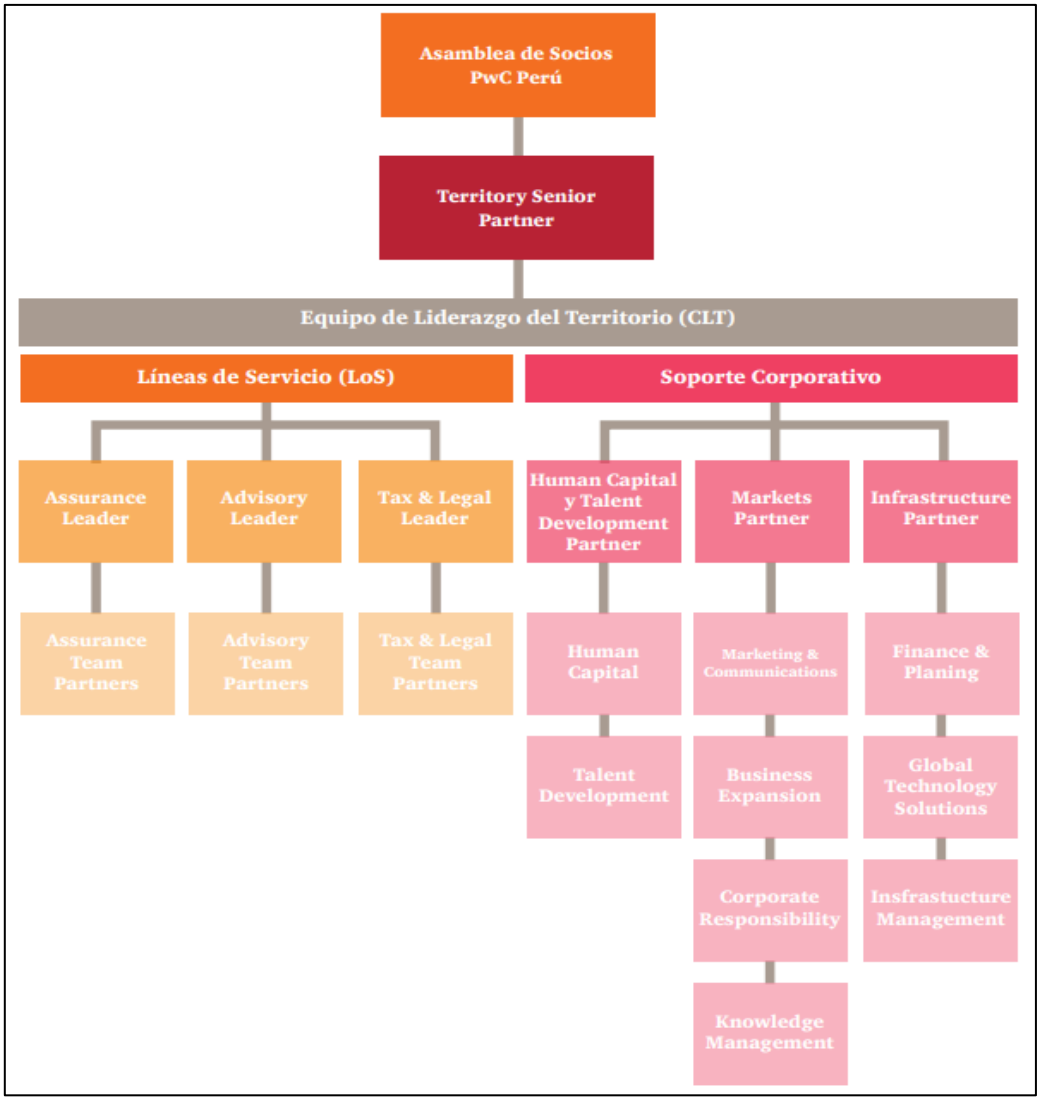
Consultoría de negocios: Ofrece consultoría experta en la ejecución de estrategias y en la creación de soluciones para la transformación empresarial, con el objetivo de producir un impacto significativo y aumentar el valor dentro de la organización.

1.1.3. Organización y estructura empresarial

A continuación, se presenta la organización estructural de PricewaterhouseCoopers S. Civil de R.L.

Figura 1

Gobierno corporativo y estructura



Fuente: Informe de transparencia Pricewaterhouse Coopers Perú

1.2.Periodo de duración de la actividad

La actividad que se detalla en este trabajo de suficiencia profesional se llevó a cabo desde mayo 2023 hasta diciembre 2024.

1.3.Finalidad y objetivos de la entidad

El objetivo de PwC Perú es fomentar la confianza y abordar cuestiones significativas. Asimismo, nos regimos por cinco valores fundamentales, los cuales nos motivan a cumplir nuestras metas,

asegurando la excelencia y un ambiente laboral adecuado (Actuamos con integridad, hacemos la diferencia, nos interesamos, trabajamos juntos y reimaginamos lo posible)

Nuestro propósito es fomentar comportamientos que se alineen con nuestra aspiración de liderar en la gestión del talento humano.

1.4.Razón o denominación social

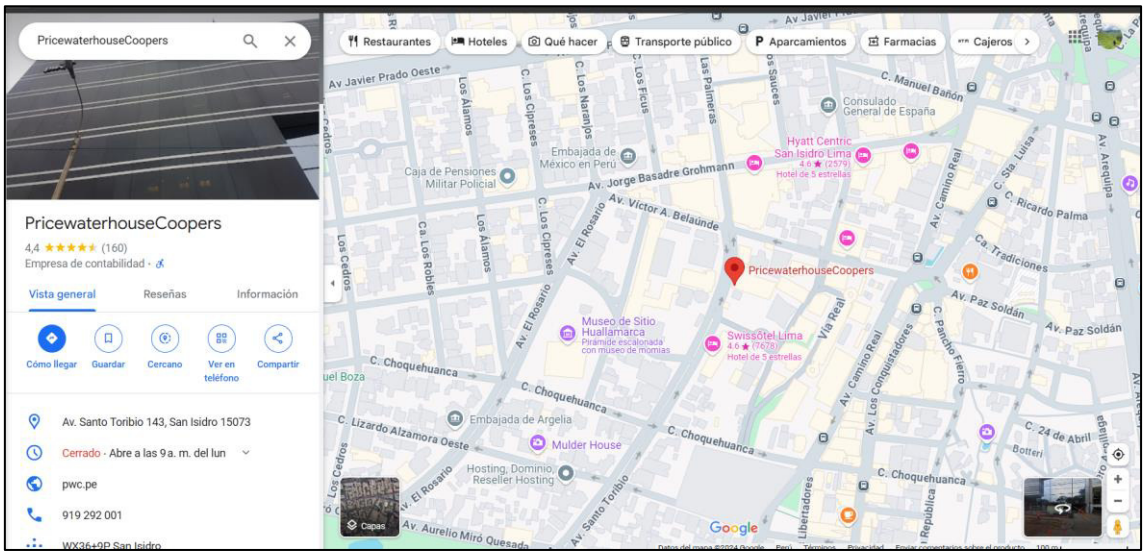
La razón o denominación social de la empresa es Pricewaterhousecoopers S.Civil de R.L. identificado con RUC 20101071562 cuya actividad principal es Actividades de consultoría de gestión

1.5.Dirección postal

Av. Santo Toribio Nro. 143 Int. P8 Urb. El Rosario Lima - Lima - San Isidro

Figura 2

Localización Geográfica de la firma



Fuente: Google Maps (2024)

1.6.Correo electrónico y teléfonos del centro laboral

Correo electrónico: pe_contactopwc@pwc.com

Teléfono: +51 919 292 001

II. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

2.1.Organización de la actividad

Dentro de la firma, el servicio que se ofrece al cliente se conoce como encargo. El equipo encargado de llevar a cabo este servicio está formado por 3 asistentes, un analista y un senior. Cada mes, al inicio del mismo, se lleva a cabo una reunión virtual con todo el equipo. En esta reunión, se nos muestra un cronograma de las actividades que se deben presentar, asegurando así que se cumpla con las fechas de entrega establecidas. Para supervisar el avance de las tareas, el senior de cada equipo tiene la responsabilidad de velar por su cumplimiento de estos.

Al asistente se le asigna una empresa, en la cual se va encargar de registrar los movimientos bancarios del mes, facturas de compras y ventas al sistema contable, analizar todas las cuentas, armar anexos y elaborar los estados financieros, los cuales son revisados por la senior a cargo en la fecha prevista según el cronograma acordado en el mes, una ves aprobado se procede a enviar al cliente la información, posterior a ello se coordina una fecha con el cliente para una reunión presencial, donde la senior y la analista proceden a realizar la explicación sobre los estados financieros y sus variaciones.

2.2.Finalidad y objetivos de la actividad

Objetivo General

El objetivo del trabajo de suficiencia personal es la optimización de procesos de registros de ventas y cobranzas en SAP Business One a través de Data Transfer Workbench en una empresa de fondos mutuos.

Esta propuesta no solo aumentará la eficacia en los procesos contables, sino que también asegurará una evaluación correcta de las ventas y cobranzas que se registran en el sistema. Esto, a su vez, favorecerá la exactitud de los informes financieros que se presenten al cliente. La correcta gestión de las ventas hace que disminuya los riesgos y aumente la rentabilidad.

Objetivos Específicos

- Optimizar los tiempos de registros al sistema.
- Evitar doble revisión de los registros contables.

- Lograr que los registros sean correctos y así tener la confiabilidad de que no hay observaciones.

2.3.Problemática

2.3.1. Descripción del problema

La tecnología en la actualidad ofrece una ventaja significativa en la transformación de pequeñas, medianas y grandes empresas, especialmente en el ámbito contable. Los avances en la adopción de nuevos sistemas permiten a contadores y auditores mejorar su rendimiento y eficacia en la ejecución de los procesos.

En la antigüedad, los procesos contables eran predominantemente manuales, el contador realizaba los cálculos e ingresaba los datos de forma manual, llevando a cabo los registros diarios, archivando los comprobantes y elaborando los libros para esclarecer y detallar todas las transacciones realizadas por la empresa, esto hacía que se tome más tiempo en armar la información financiera y también que haya errores.

Con la llegada de los softwares contables y los sistemas ERP, se ha generado un debate sobre las ventajas de la contabilidad automatizada en contraste con la contabilidad manual. La tecnología permite a los profesionales de la contabilidad optimizar su tiempo en las actividades diarias y reducir la probabilidad de errores humanos, lo que les permitirá operar de manera más eficiente y obtener una visión más integral de su negocio.

Además, los sistemas contables y sistemas ERP representan un avance significativo para cualquier empresa, sin importar su nivel de complejidad. Los beneficios de este se percibirán de manera rápida. No obstante, dado que la contabilidad está interconectada con todos los procesos de la organización, la recopilación manual o llenado de información está sujeta a errores, los cuales, al ser ingresados en el software contable, pueden dar lugar a datos poco fiables y puede convertirse en un impedimento para alcanzar resultados óptimos

Dicho esto, el sistema ERP SAP Business One (SAP B1), que es accesible y diseñado para la administración de pequeñas y

medianas empresas. Esta herramienta abarca diversas áreas, incluyendo contabilidad y finanzas, compras, ventas, así como la elaboración de informes y análisis. No obstante, en este análisis se han identificado dos procesos que se ingresan manualmente en el sistema ERP, lo que ha llevado a la observación de ciertos problemas que no se han detectado a tiempo. Estos procesos son el registro de facturas de ventas y la cobranza a los clientes, que requieren la introducción manual de datos en el sistema ERP SAP B1. Esta práctica no solo consume un tiempo considerable, sino que también aumenta la probabilidad de errores en el registro, lo que podría hacer necesaria una revisión posterior.

Por lo tanto, para maximizar el rendimiento del software ERP SAP B1, existe una herramienta complementaria conocida como Data Transfer Workbench (DTW). Esta herramienta resulta valiosa para diversas empresas, que manejan grandes volúmenes de datos. Asegura una transferencia eficiente de la información y garantiza la fiabilidad de los datos ingresados. Entre ellos, los procedimientos relacionados con el registro de facturas de ventas y los cobros a los clientes, lo que permite mejorar la eficiencia y reducir los riesgos asociados con estos registros, asegurando así que la información se obtenga de forma precisa.

2.3.2. Formulación del problema

¿Cuál es el proceso para la optimización de registros de ventas y cobranzas en SAP Business One a través de Data Transfer Workbench en una empresa de fondos mutuos?

2.3.3. Antecedentes de la realidad problemática

Para la realización de este trabajo de suficiencia profesional, se realizó una exhaustiva revisión de múltiples fuentes bibliográficas. Estas abarcan investigaciones presentadas en tesis, tanto a nivel internacional como nacional, junto con otros documentos significativos.

Respecto a los estudios internacionales, se localizaron varios antecedentes relevantes al tema de esta investigación. A continuación, se presentan los hallazgos más importantes:

Antecedentes internacionales

Rosales & Villón (2017) realizó una investigación en Ecuador titulada "Análisis para integración del proceso de facturación al sistema SAP, Empresa Tecniguay Milagro", tuvieron por objetivo analizar cómo la implementación de la facturación electrónica en el sistema SAP de Tecniguay afecta a su agencia en Milagro, considerando que el éxito de cualquier actividad empresarial se basa en la adopción de un modelo eficaz de procesos contables internos, lo cual es fundamental para asegurar una gestión organizada y reducir costos. Se aplicó un enfoque cuantitativo con un diseño de investigación mixto (cuantitativo y cualitativo) y se apoyó en la técnica del método de observación directa, el procesamiento de datos se hizo empleando la metodología deductiva y analítica. Los resultados destacan que una gran parte de los clientes apoya la adopción de facturas electrónicas con el fin de optimizar los sistemas internos de procesos y la contabilidad, lo que facilita la implementación del SAP. Entre las principales conclusiones que se obtuvo fue que la incorporación de la facturación electrónica en el sistema SAP de la empresa Tecniguay, ubicada en el cantón Milagro, tiene como objetivo optimizar la gestión de costos al disminuir el tiempo necesario para llevar a cabo los procesos de facturación. Este avance debería reflejarse en la rentabilidad de la empresa, evidenciada por el porcentaje de rendimiento y las cifras generadas en concepto de ingresos. Este argumento se respalda al analizar los resultados de los estudios financieros proyectados, los cuales muestran índices notablemente favorables. La automatización de los procesos debería aumentar la proporción de facturas emitidas a través del módulo SAP, disminuyendo así el actual margen de errores.

Vasquez & Melo (2021) realizaron una investigación en Colombia que tiene por título "Impacto en la implementación del ERP Sap Business one departamento de contabilidad caso de estudio", tuvo por objetivo la implementación del sistema ERP

SAP Business One en la empresa, ya que este sistema ayuda a optimizar y automatizar los procesos. La métodología que se empleó fue la entrevista y la matriz MEFI con un enfoque descriptivo. Los resultados evidencian una optimización en los procesos y tiempos, así como mejoras en las actividades contables y financieras, y en el clima organizacional; además, se ha logrado mantener la operación continua a pesar de la emergencia sanitaria provocada por la covid-19, consiguiendo virtualizar el área financiera. Se concluyó en el diagnóstico que se identificó la necesidad de sustituir el sistema contable. Esta conclusión proviene de la matriz MEFI, que mostró notables discrepancias entre SAP Business One y Aurora. En las entrevistas realizadas con el personal tanto interno como externo, se ha expresado que el cambio ha resultado positivo y beneficioso, considerándose una solución oportuna para la Fundación Universidad de América.

Sandoval (2018) realizó una investigación en Chile que tiene por título “Diseño de una estrategia de adopción de procesos financiero-contables en la implementación de SAP en la Universidad de Chile”, tuvo por objetivo desarrollar estrategias para la adopción de procesos contables durante la implementación de SAP. Para lograrlo, se recopila información, se observa y se analiza con el objetivo de establecer procesos y mejorar la eficiencia temporal. Esto, en teoría, facilita la liberación de recursos que podrían ser redirigidos hacia actividades de mayor valor dentro de la organización. La metodología que se empleó fue el estudio de casos de la implementación mediante la observación y el análisis con un enfoque descriptivo. Como resultado, el ERP reduce el número total de actividades al suprimir tareas manuales de escaso valor y al automatizar procesos, lo que a su vez incrementa las actividades del sistema; además, disminuye el número de actividades por rol, lo que, en teoría, facilitaría la liberación de recursos que podrían ser reasignados a tareas de mayor valor dentro de la organización. Entre las conclusiones se tiene que, respecto a los procesos, se observa que la introducción

del ERP reduce el total de actividades en un 28%, disminuyendo de 120 a 87 actividades en total, principalmente por la eliminación de tareas manuales. Esta disminución se atribuye a dos factores: en primer lugar, las revisiones y consolidaciones bajan del 23% al 7% de las actividades totales, con estas últimas completamente suprimidas; en segundo lugar, se eliminan actividades manuales gracias a la simplificación de los procesos, ya que son sustituidas por un menor número de actividades sistémicas. Además, el porcentaje de actividades manuales también se reduce en un 50%, pasando de representar un 78% a un 54% del total de actividades, lo que resulta de su reemplazo por actividades del sistema.

Antecedentes nacionales

Bardales & Galarza (2018) en su tesis titulada "Implementación de un ERP para la automatización del proceso logístico en una empresa de servicios técnicos", tuvo por objetivo determinar en qué medida se optimizan los procesos logísticos de la empresa de servicios técnicos y cuánto tiempo se ahorra en dichos procesos logísticos. Se aplicó un enfoque cuantitativo con un tipo de investigación preexperimental. Los resultados obtenidos han permitido concluir que los procesos logísticos y de inventario se han automatizado, lo que ha llevado a una reducción del 88.39% en el tiempo necesario para registrar una nueva solicitud de compra, así como a una disminución del 100% en el tiempo requerido para generar reportes en línea sobre el stock disponible. La principal conclusión que llego fue que la adopción del ERP SAP Business One, se ha alcanzado el objetivo principal, dado que se ha podido estructurar y optimizar el proceso logístico de la empresa de servicios técnicos. Esto ha resultado en una disminución del 30% en las pérdidas por ventas de servicios y en una mejora del 70% en la gestión de atenciones postventa, ya que todo ahora se maneja a través del sistema.

Chacalcaje (2022) en su trabajo de suficiencia profesional denominada "Ventajas de la implementación del SAP Business One, para la mejora del proceso de gestión de compras de la

empresa Woden del Perú S.A.C." tuvo por objetivo exponer los desafíos que enfrentaba la empresa y cómo la adopción de SAP Business One resolvió las debilidades en los procesos, optimizando el funcionamiento de las operaciones. La metodología utilizada fue de tipo cuantitativa para la recolección de la información. Entre las conclusiones y resultados se obtuvo que la adopción del SAP Business One ha disminuido el tiempo de ciclo de adquisición en la gestión de compras de la empresa Woden del Perú S.A.C, ya que el indicador pasó de 6 a 1 día para la adquisición. Además, la implementación del SAP Business One tuvo un efecto positivo en la mejora de los procesos mediante una colaboración efectiva entre los departamentos de producción, almacenamiento, compras, contabilidad y finanzas. Asimismo, se logró optimizar los procedimientos gracias a la disponibilidad de información confiable, lo que permite a la gerencia tomar decisiones más acertadas ante un aumento o variación en la producción, facilitando la formulación de estrategias adecuadas.

Saldarriaga (2021) en su tesis titulada "Mejora de los procesos de ventas y distribución en una empresa de venta directa a través de la implementación de un ERP", tuvo por objetivo optimizar los estándares de servicio de una empresa de venta directa, considerando que los procedimientos de gestión de ventas, envío y distribución, así como la facturación, pueden ser perfeccionados mediante la adopción de un ERP. Se aplicó un enfoque descriptivo con un diseño de investigación no experimental. Tuvo como resultado que la implementación de SAP R/3, los procesos se optimizan, lo que eleva el desempeño y, a su vez, mejora la calidad del servicio de la empresa. La conclusión fundamental que se obtuvo es que la optimización del proceso de gestión de ventas está relacionada con la automatización en el registro de pedidos de venta y el picking, así como con el control de la disponibilidad de productos mediante la supervisión del stock comprometido. La gestión de condiciones contribuye a disminuir los riesgos vinculados al uso de ajustes manuales en los precios.

Además, la mejora en el proceso de distribución se origina en la automatización de la planificación, control y seguimiento del transporte.

Sánchez (2018) en su tesis titulada “Sistemas SAP y su contribución para la toma de decisiones en las empresas de servicios de restaurantes en el distrito de San Isidro, año 2016”, tuvo por objetivo evidenciar que el sistema SAP apoya el proceso de toma de decisiones en las empresas, considerando para ello a un total de 52 individuos que incluían gerentes, accionistas y empleados de las compañías del sector analizado. Se aplicó un diseño correlacional con un tipo de investigación no experimental, el método a aplicar es descriptivo y analítico. Los resultados destacan que el sistema SAP es una herramienta versátil que facilita la optimización del planeamiento empresarial. La conclusión alcanzada indica que el sistema SAP influye positivamente en las decisiones gerenciales dentro de las empresas de servicios de restaurantes. Es esencial que la información producida durante los procesos empresariales sea ágil y confiable, lo que conlleva a la reducción de horas laborales, la eliminación del papeleo y la prevención de la duplicación de datos, entre otros factores. Así, se cumplen las condiciones requeridas para una toma de decisiones efectiva.

Calagua & Paico (2023) en su tesis titulada “Sistema SAP y su incidencia en la gestión contable de las plataformas cuponeras en Lima Metropolitana 2021”, tuvo por objetivo demostrar de qué manera el Sistema SAP influye de forma eficiente y adecuada en la administración contable de las plataformas de cupones, lo que facilitará un control y análisis más efectivos de la información contable en el sector, permitiendo así la toma de decisiones estratégicas. Es un tipo de investigación experimental, el método a aplicar es descriptivo y correlacional con un enfoque cuantitativo. En los resultados se determinó que la adopción del sistema SAP en las empresas de cupones tiene un impacto considerable en la gestión contable. Esto se debe a que dicho sistema facilita el

almacenamiento de información, lo que a su vez contribuye a una mejor organización de la empresa y permite la formulación de estrategias financieras que favorecen su crecimiento como entidad. La conclusión principal que se obtuvo es que se ha evidenciado que la automatización de procesos influye positivamente en la toma de decisiones. Esto se debe a que, al implementar la automatización, se asegura que la información financiera se registre con precisión en el sistema SAP, lo que elimina la necesidad de ingresar datos manualmente. Además, la automatización mejora la productividad de los empleados, quienes podrán enfocar su tiempo en otras tareas que requieran mayor atención, lo que contribuye a disminuir costos y errores. En resumen, al tener información correctamente gestionada en el sistema, los gerentes de cualquier departamento podrán tomar decisiones efectivas y desarrollar estrategias financieras que les ayuden a alcanzar sus metas y a abordar problemas futuros que puedan surgir.

2.3.4. Conocimientos teóricos, normativos y técnicos utilizados en el desempeño profesional para el tratamiento del problema

Conocimientos teóricos

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar reflejan el dinero que los clientes deben a una empresa por productos y servicios adquiridos a crédito. Generalmente, la empresa emitirá una factura para notificar al cliente sobre el importe pendiente. Cuando una empresa tiene montos pendientes, indica que ha realizado una venta a crédito sin haber recibido aún el pago correspondiente.

Las cuentas por cobrar se contabilizan en el estado de situación financiera como activos, dado que representan una suma que la empresa anticipa recibir y que los consumidores están legalmente obligados a abonar. Al comparar las cuentas por cobrar con las ventas, las empresas pueden detectar problemas en sus procedimientos de cobranza.

Según Victor Araiza, desde la perspectiva contable, se puede definir como un activo circulante que se transformará en efectivo o inversión en un período breve. El tesorero lo ve como un recurso económico perteneciente a una empresa, que a la larga producirá beneficios. Legalmente, estos activos reflejan los derechos que se pueden exigir, los cuales surgen de ventas, servicios realizados, financiamiento proporcionado o conceptos similares. *(Revista boletín técnico, 2005)*

Las cuentas por cobrar representan el crédito que una empresa otorga a sus clientes mediante una cuenta abierta durante las operaciones normales de negocio, derivado de la provisión de bienes o servicios. Con el fin de mantener a sus clientes actuales y captar nuevos, la mayoría de las empresas optan por ofrecer condiciones de crédito. *(Lizárraga, 2010)*

Ingresos

Los ingresos son el dinero que una empresa genera a través de la venta de productos o servicios, o que un individuo recibe por su trabajo, servicios prestados o inversiones realizadas. En términos contables, los ingresos son un indicador de la suma de impuestos que se deben abonar al Estado, y para calcular esta cifra se contrastan los ingresos sujetos a impuestos con las deducciones aplicables. En un periodo contable determinado, los ingresos de una empresa pueden ser tanto positivos como negativos, dependiendo de sus gastos y pérdidas.

Anticuamiento de cuentas por cobrar

El anticuamiento de cuentas por cobrar correspondiente a facturas o documentos emitidos a nuestros clientes es un informe que muestra aquellas con fechas de vencimiento establecidas al cierre del mes, siendo un reporte de gran relevancia. Para que esta gestión tenga éxito, es imprescindible monitorear de manera regular el pago de estas facturas y realizar un análisis del envejecimiento.

El informe de envejecimiento está organizado de manera sistemática por clientes, clasificado según la antigüedad de los vencimientos de pago de las facturas. Esta clasificación se realiza en función de si las cuentas están al día, sin retrasos, o si presentan impagos desde hace 30, 60, 90 días o más. Este procedimiento nos permite identificar a los clientes con deudas pendientes, facilitando el contacto con ellos para establecer una fecha de pago definitiva o considerar opciones adicionales, que pueden incluir medidas tan severas como la suspensión del servicio hasta que se efectúe el pago o la adopción de acciones legales para exigir el cumplimiento.

Teoría General de los Sistemas

La Teoría General de los Sistemas (TGS) es un marco conceptual diseñado para comprender y examinar los sistemas mediante sus elementos y las interacciones que se producen entre ellos. Esta teoría se extiende a múltiples disciplinas, que abarcan desde la biología hasta las ciencias sociales y la ingeniería. Se compone de elementos que están interconectados y que operan conjuntamente para alcanzar un objetivo común. Un sistema puede clasificarse como abierto si mantiene interacción con su entorno, o como cerrado si no establece dicha conexión. En el ámbito de la informática, la TGS se utiliza para modelar software o redes como sistemas interactivos. Su relevancia radica en su capacidad para promover un enfoque interdisciplinario y holístico, lo que resulta útil para abordar problemas complejos al analizar las relaciones entre los componentes de un sistema y su entorno.

Sap Business One

SAP Business One es una de las opciones de ERP más asequibles de SAP, adecuada para empresas de diversas dimensiones, ya que combina los procesos esenciales para la gestión empresarial. Aunque está principalmente orientado a pequeñas y medianas empresas, SAP Business One se ajusta al desarrollo de la organización y tiene la capacidad de crecer

conforme a las demandas. Esta característica de escalabilidad representa una ventaja que no todos los sistemas ERP en el mercado, como Microsoft Dynamics y Oracle ERP, pueden proporcionar. Por lo tanto, SAP Business One se presenta como una herramienta eficaz para empresas en expansión, mejorando tanto sus procesos como el manejo de datos.

El sistema ERP está diseñado principalmente para pequeñas y medianas empresas (Pymes), destacándose por su alta calidad y eficacia en este contexto. No obstante, sus funcionalidades pueden ser limitadas para organizaciones más grandes o aquellas con una estructura de negocio más complicada. Para tales situaciones, SAP Business One permite la expansión a través de módulos adicionales, aunque esto podría resultar en un incremento significativo del costo total. Por lo tanto, podría ser más conveniente considerar alternativas que se alineen mejor con la configuración de los procesos empresariales.

Los componentes que integran SAP Business One convierten a este ERP en una alternativa interesante para organizaciones de diferentes sectores, tales como el comercio, la distribución, los servicios y la manufactura. Sus características incluyen:

- Gestión de contabilidad y finanzas.
- Gestión de ventas
- Gestión de compras y operaciones
- Creación de informes y administración de datos

Sin embargo, es importante considerar que SAP es reconocido por ofrecer sistemas con una curva de aprendizaje bastante empinada. Esto puede hacer que la implementación de SAP Business One sea más complicada de lo que aparenta inicialmente, requiriendo un esfuerzo considerable para llevar a cabo el proceso de manera adecuada.

a. ¿Para qué sirve?

SAP está concebido para ofrecer información. Este sistema emplea los datos que se introducen y se procesan dentro de un entorno particular, y, según la configuración establecida por el usuario o los consultores de SAP, genera información útil que facilita la toma de decisiones. Además, organiza y presenta estos datos de manera que sean comprensibles para los interesados.

Dirigido a pequeñas empresas, SAP Business One ofrece una solución integral y accesible para administrar todos los aspectos del negocio, abarcando desde ventas y gestión de relaciones con los clientes hasta finanzas y operaciones. Esta herramienta permite a las pequeñas empresas mejorar la eficiencia operativa, acceder a información precisa y oportuna para la toma de decisiones y fomentar un crecimiento rentable más ágil. (*Flores, 2014*)

Data Transfer Workbench

Esta herramienta se utiliza para llevar a cabo cargas masivas en el sistema SAP, y suele ser empleada cuando el volumen de datos es tan elevado que la carga manual resultaría excesivamente lenta. Es importante señalar que esta acción implica, en cierta medida, una manipulación de la base de datos. Por lo tanto, el usuario que haga uso de la herramienta asumirá la total responsabilidad en caso de que se produzcan modificaciones inapropiadas en los datos de la empresa. Por esta razón, se sugiere evitar la carga de datos que puedan de alguna manera afectar la contabilidad de la empresa.

Se divide de la siguiente forma:

a. Preparación de la transferencia de datos

- Extracto: En la fase inicial, se obtienen los datos disponibles de un sistema de origen y se almacenan en un archivo.
- Limpieza: Realice la limpieza de los datos en este archivo si es preciso.

- Conversión: Es fundamental convertir los datos que han sido extraídos y depurados en los formatos necesarios para la transferencia de archivos. Tiene la opción de utilizar su propio software de conversión o herramientas convencionales, como el mapeo de datos de SAP y su herramienta de conversión.

b. Ejecución de la transferencia de datos

- Crear proyectos: A través del Data Transfer Workbench, es posible desarrollar proyectos, subproyectos y establecer definiciones de plazos.
- Carga: SAP proporciona diversos programas de transferencia e interfaces para la carga de datos, los cuales necesitan que se envíe un archivo en el formato adecuado de SAP. Una de las técnicas disponibles permite la carga de datos en el sistema, dependiendo del tipo de objeto de negocio. Si hay varias técnicas para un objeto particular, es esencial revisar la documentación para entender los diversos usos que se ofrecen.
- Comprobar: Una vez que los datos han sido cargados de manera correcta en el sistema, se puede verificar en dicho sistema.

Conocimientos normativos

Registro de Ventas

Los Registros de Ventas son procedimientos que una empresa implementa para registrar sus transacciones de ventas. Esto permite conocer los ingresos generados y, por lo tanto, determinar las ganancias netas del negocio. En términos más simples, se trata de un recurso que actúa como un libro auxiliar, donde se registran las ventas de manera cronológica. Por esta razón, es visto como uno de los elementos más cruciales en el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Es importante porque permite documentar las transacciones de venta de productos, bienes o servicios de una empresa.

Su objetivo principal es establecer con precisión las ventas efectuadas y los impuestos retenidos, así como los descuentos, intereses y las condiciones de venta ofrecidas a nuestros clientes. Mediante este registro, podemos evaluar los ingresos obtenidos por la empresa en meses comparativos y así verificar las variaciones que han tenido lugar.

a. Características

- Ayuda a determinar con precisión las cantidades de productos o servicios que se comercializan.
- Ayuda a identificar los productos o servicios que tienen mayor demanda y aquellos que se venden con menor frecuencia.
- Asimismo, facilita la comparación mensual del incremento o la reducción en las ventas.
- Ayuda a conocer el comportamiento de tus clientes en intervalos específicos

Toda esta información puede proporcionar un registro de ventas adecuado, fundamental para la continuidad del negocio. Al evaluar un "panorama más amplio de la situación general de la empresa", se incrementan las probabilidades de tomar decisiones acertadas que, ya sea a corto, medio o largo plazo, puedan resultar en mayores beneficios.

b. ¿Qué información debe incluir?

Llevar un seguimiento financiero es fundamental para asegurar la estabilidad de cualquier negocio. Con el fin de que estés al tanto de lo que se anota en el registro de ventas, hemos creado la siguiente lista:

- El número de venta se genera de manera correlativa y cronológica, siguiendo una periodicidad establecida por la empresa.
- Fecha en la que se emitió el comprobante correspondiente.
- Número de la factura: Este es un número secuencial que corresponde al folio de las facturas.
- Razón social o nombre y apellido del cliente
- Tipo de operación realizada: Venta detallada, incluyendo especificaciones.
- El monto en la moneda nacional de la compañía, correspondiente al traslado del bien o servicio.
- Impuestos: La cantidad determinada por las regulaciones de la Administración Tributaria en el ejercicio de su labor de recaudación fiscal.

NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes

La NIIF 15 proporciona un marco integral y metódico para el reconocimiento de ingresos provenientes de contratos con clientes, abarcando aquellos que incluyen ingresos variables. El propósito principal de esta norma es asegurar que las entidades ofrezcan información clara y relevante acerca de la naturaleza, cuantía, cronograma e incertidumbre de los ingresos y flujos de efectivo asociados a dichos contratos, lo cual resulta fundamental en el contexto de los ingresos variables.

El principio de la NIIF 15 establece que los ingresos deben ser reconocidos en el momento en que se transfiere el control de los bienes o servicios al cliente. Este proceso puede presentar dificultades, especialmente en situaciones donde hay ingresos variables, ya que elementos como bonificaciones, penalizaciones, reembolsos o descuentos afectan la cantidad final de ingresos que una entidad puede contabilizar. La transferencia de control puede suceder en un instante determinado o de manera gradual a lo largo

de un período, y la norma ofrece orientaciones para abordar estas circunstancias de incertidumbre.

En resumen, la NIIF 15 proporciona una estructura robusta para la contabilidad de ingresos, abarcando aquellos que presentan variabilidad, y fomenta la transparencia y precisión. La adecuada implementación de esta norma es esencial para manejar de manera efectiva la complejidad de los ingresos variables y garantizar la integridad de la información financiera divulgada.

El Marco Conceptual para la Información Financiera

El marco conceptual de la información financiera subraya la necesidad de encontrar un balance entre la flexibilidad y la comparabilidad en los informes financieros. Este equilibrio permite a las organizaciones ofrecer información precisa y pertinente sobre sus activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos, asegurando al mismo tiempo que los datos sean consistentes tanto en el tiempo como entre distintas entidades.

Para lograr una comunicación efectiva, los objetivos de presentación y divulgación establecidos en las Normas orientan a las entidades en la identificación de la información útil y en la forma de comunicarla de manera clara y comprensible. Esta flexibilidad es fundamental para adaptar la información a las circunstancias específicas de cada entidad, mientras que la comparabilidad permite a los usuarios evaluar y comparar de manera significativa el desempeño financiero.

Las divulgaciones detalladas en los estados financieros deben incluir desgloses, políticas contables y cualquier otra información adicional pertinente, lo que facilita una comprensión más profunda de los datos presentados. Asimismo, las Normas deben ser lo suficientemente flexibles para reflejar cambios en el entorno económico, garantizando así la relevancia y utilidad de la información financiera.

En conclusión, el marco conceptual permite que los estados financieros sean una herramienta eficaz de comunicación al

equilibrar la flexibilidad con la comparabilidad y al centrarse en la relevancia y claridad de la información divulgada.

2.4.Metodología y procedimientos

2.4.1. Técnicas e instrumentos

La técnica del presenta trabajo empieza con la recolección de la información de la empresa, proporcionada para realizar el análisis, la investigación en curso se enfoca en el área contable y comienza con la recolección de datos de la empresa. Esto garantiza que las conclusiones sean objetivas y fundamentadas, lo que brinda una perspectiva clara de la información.

Se enfocará en la implementación de un sistema que sea compatible con SAP Business One, llamado Data Transfer Workbench. Para llevar a cabo este estudio, se ha optado por una investigación no experimental y descriptiva, fundamentado en la experiencia profesional del autor.

El diseño no experimental se caracteriza por no involucrar la manipulación de variables y se enfoca principalmente en la observación. Por esta razón, la implementación del sistema Data Transfer Workbench se ha basado en eventos reales de la empresa.

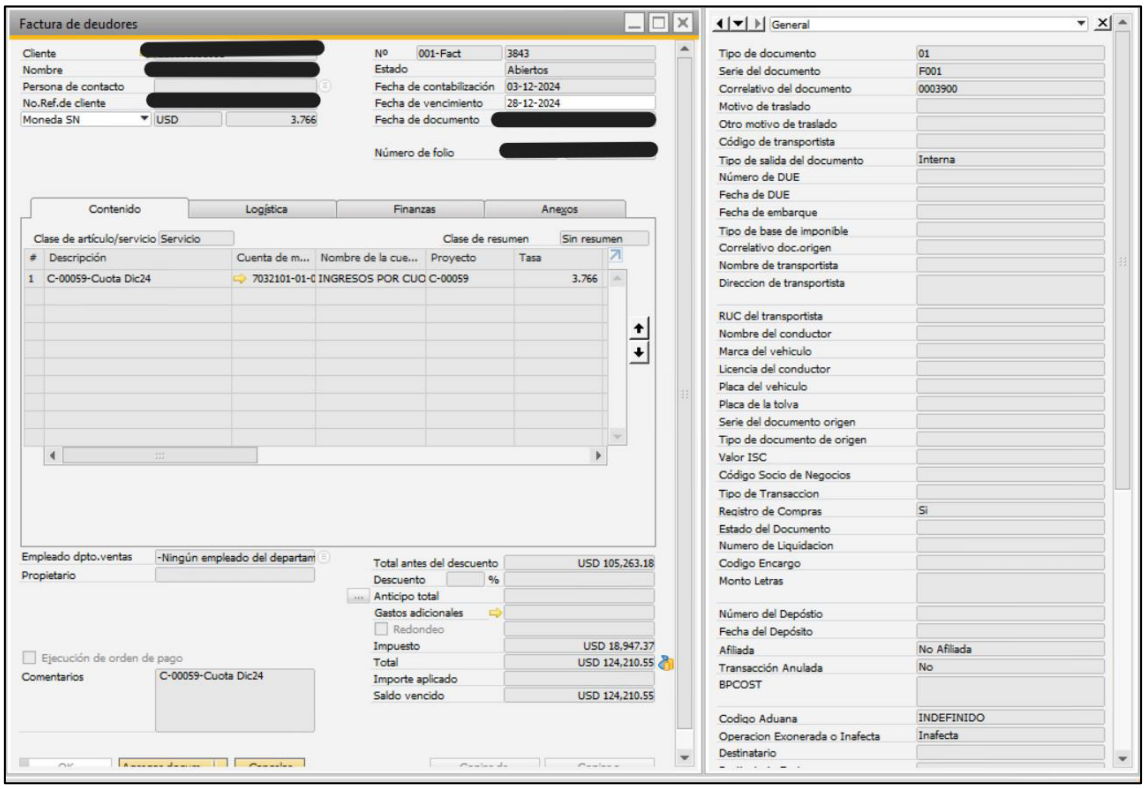
2.4.2. Procedimientos utilizados en el tratamiento del problema o caso

a. Identificación del problema

Se detectaron observaciones que impactan los procesos contables, lo que llevó a que se requiriera más tiempo del previsto. Esto afecta la calidad de la información financiera, ya que es necesario cumplir con el encargo según el cronograma establecido. A continuación, se explicará el proceso de registro de las facturas de ventas y el cobro de las mismas de manera manual en el sistema SAP B1. Este procedimiento es propenso a errores por parte de quien realiza el registro, lo que puede resultar en un mayor consumo de tiempo, siendo esta la raíz del problema principal.

Figura 3

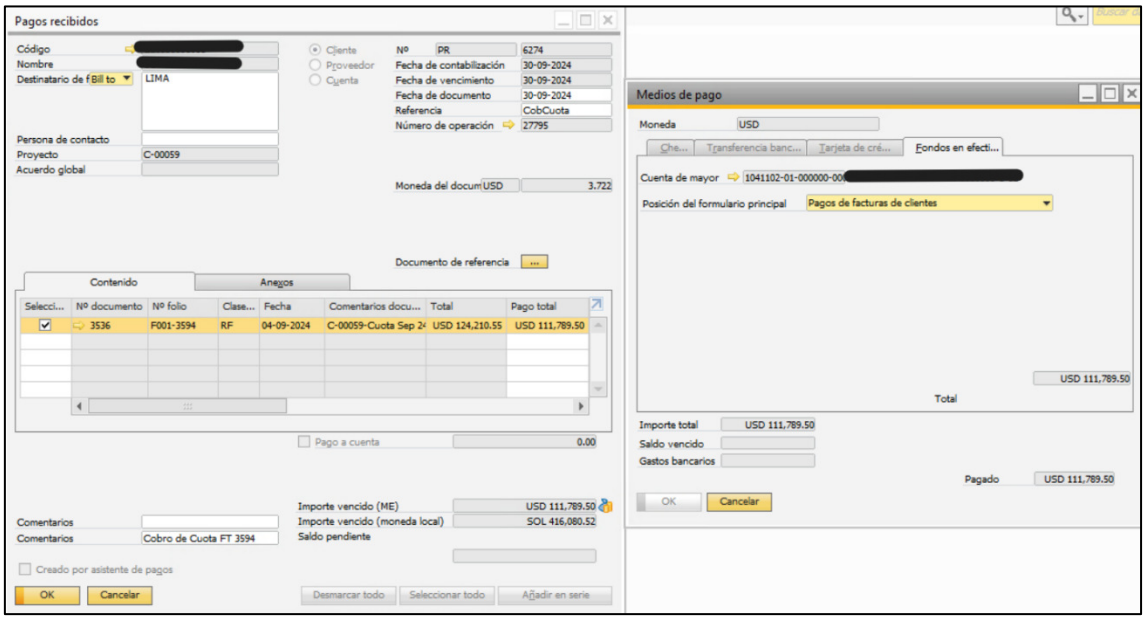
Registro manual de factura de venta



Nota: La figura muestra el registro de factura de venta manual. Fuente: Captura de pantalla del módulo de ventas de SAP B1.

Figura 4

Registro manual de cobro de factura



Nota: La figura muestra el registro de cobro de factura manual. Fuente: Captura de pantalla del módulo de pagos recibidos de SAP B1.

b. Análisis del marco normativo

El manejo de los ingresos es un elemento fundamental en la contabilidad empresarial, especialmente en situaciones donde existe incertidumbre sobre los montos que se recibirán, debido a factores como bonificaciones, descuentos o penalizaciones. Según la NIIF 15, el reconocimiento de ingresos debe llevarse a cabo en el momento en que se transfiere el control de bienes o servicios al cliente, aunque dichos ingresos estén sujetos a variaciones. Para abordar esta complejidad, las empresas necesitan estimar el precio de la transacción utilizando enfoques como el valor esperado o la cantidad más probable, siempre buscando reflejar la mejor estimación de los ingresos futuros.

En relación con la presentación de esta información, la NIIF 15 requiere que los estados financieros contengan notas explicativas detalladas que aclaren la metodología utilizada para calcular los ingresos variables y los factores que afectan su estimación. Estas revelaciones permiten a los usuarios obtener una

comprensión más clara de la situación financiera de la entidad y facilitar decisiones informadas. Además, las empresas deben llevar a cabo revisiones periódicas de sus estimaciones para ajustarlas de acuerdo con las fluctuaciones del mercado y las condiciones económicas de sus clientes.

c. Construcción de la alternativa de solución

La solución propuesta consiste en la implementación del sistema Data Transfer Workbench, que es compatible con SAP B1. Este sistema facilitará la carga masiva de registros de ventas y cobranzas, lo que permitirá optimizar el tiempo y disminuir el riesgo de ingreso de información incorrecta al sistema.

d. Aplicación de la propuesta o tratamiento identificado

La propuesta es la implementación del sistema Data Transfer Workbench en el sistema SAP B1, para la optimización de registros de ventas y cobranzas que se llevara a cabo de la siguiente forma:

1era etapa: Recepción de la información

- Solicitar al equipo de finanzas del cliente el detalle de las facturas de ventas y cobranzas del mes para realizar los registros correspondientes
- Solicitar al equipo de finanzas los estados de cuenta del mes para validar los cobros del mes

2da etapa: Proceso del registro de ventas

- Preparar la información recepcionada en Excel, de acuerdo a la estructura del formato que solicita Data Transfer Workbench (DTW)
- Convertir la información en formato txt e importar a SAP B1
- Generar el registro de ventas de SAP B1

- Validar los comprobantes de pago en SUNAT
- Realizar una validación cruzada de las ventas de SAP B1 vs SIRE

3era etapa: Proceso del registro de cobro de facturas

- Preparar la información recepcionada, armar en Excel de acuerdo a la estructura del formato que solicita Data Transfer Workbench
- Validar que los cobros sean los mismo que el estado de cuenta
- Convertir la información en formato txt e importar a SAP B1
- Armar la conciliación de cuentas por cobrar del sistema SOLS vs SAP
- Generar el anticuamiento de cuentas por cobrar

2.5.Resultados de la actividad

2.5.1. Detalle de la aplicación de las técnicas, instrumentos y procedimientos

Después de reunir toda la información financiera necesaria, se lleva a cabo la especificación de los procedimientos para cada etapa del proceso contable, con la finalidad de mejorar los registros de ventas y cobros.

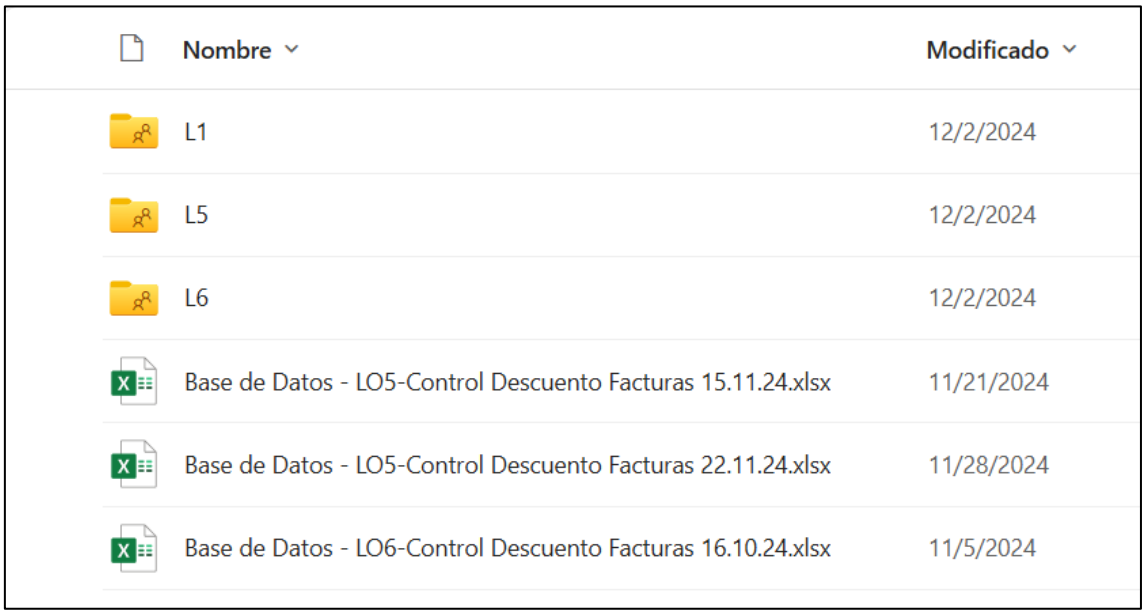
1era etapa: Recepción de la información

Primer paso: Solicitar al equipo de finanzas del cliente el detalle de las facturas de ventas y cobranzas del mes para realizar los registros correspondientes.

Como parte de las responsabilidades del equipo, se requiere realizar dos cortes mensuales. El primero se efectúa el día 20 de cada mes y el segundo se lleva a cabo el segundo día hábil del mes siguiente. Esta información es solicitada al equipo de finanzas del cliente, quien nos proporciona, a través de un OneDrive compartido, el desglose de las ventas y cobranzas correspondientes al mes.

Figura 5

Carpeta compartida de One drive



Nota: La figura muestra el detalle de las ventas y cobranzas del mes. Fuente: Captura de pantalla de carpeta compartida en One drive.

Segundo paso: Solicitar al equipo de finanzas los estados de cuenta del mes para validar los cobros del mes.

Se requiere obtener el estado de cuenta correspondiente al mes de septiembre en dos ocasiones cada mes. El primer corte se realiza el día 20 y el segundo se lleva a cabo el segundo día hábil del mes siguiente. Esta solicitud se envía al equipo de finanzas del cliente a través de un correo electrónico. La obtención de esta información es crucial, ya que nos permite verificar la información de la interfaz de cobranzas con el estado de cuenta.

Figura 6

Solicitud estado de cuenta



Nota: La figura muestra el correo donde se adjuntan los estados de cuenta del mes. Fuente: Captura de pantalla del correo corporativo.

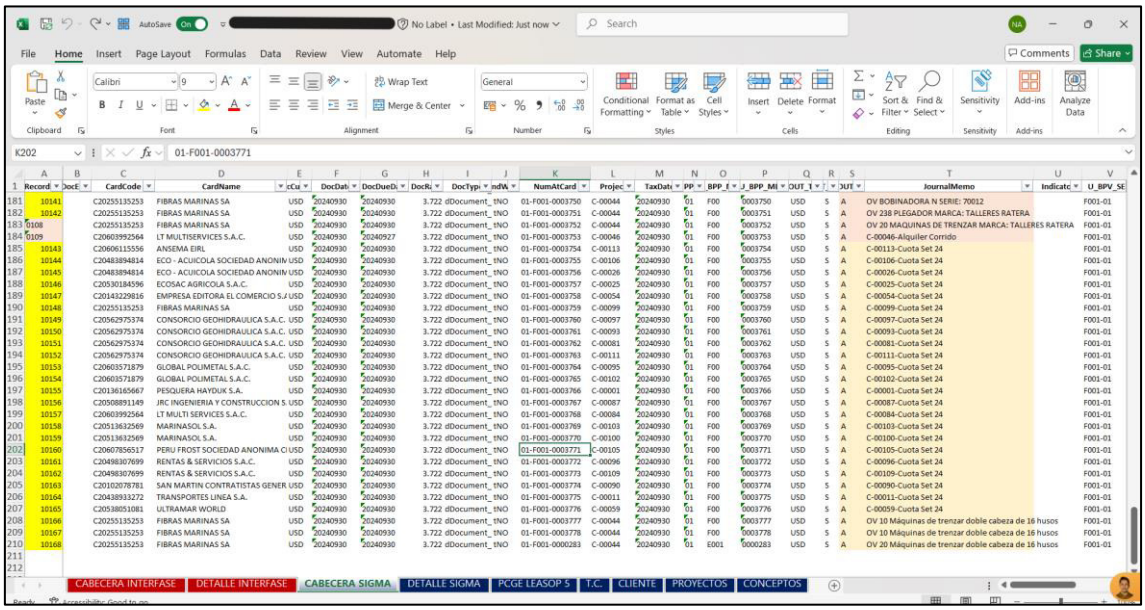
2da etapa: Proceso del registro de ventas

Primer paso: Preparar la información recepcionada en Excel, de acuerdo a la estructura del formato que solicita Data Transfer Workbench.

Una vez que se recibe el desglose de ventas del cliente, se dispone de una interfaz en Excel que tiene como objetivo conectar la información proporcionada por el cliente con los datos necesarios para la importación al Data Transfer Workbench. La información del cliente se inserta en la hoja “cabecera”, que incluye el RUC, la moneda, la fecha de emisión, la fecha de vencimiento, el número de factura y el número de contrato. Además, es necesario llevar a cabo validaciones para asegurar que todos los clientes estén debidamente registrados en SAP B1; si algún cliente no está registrado, debe ser ingresado en el ERP primero.

Figura 7

Cabecera de la información del cliente

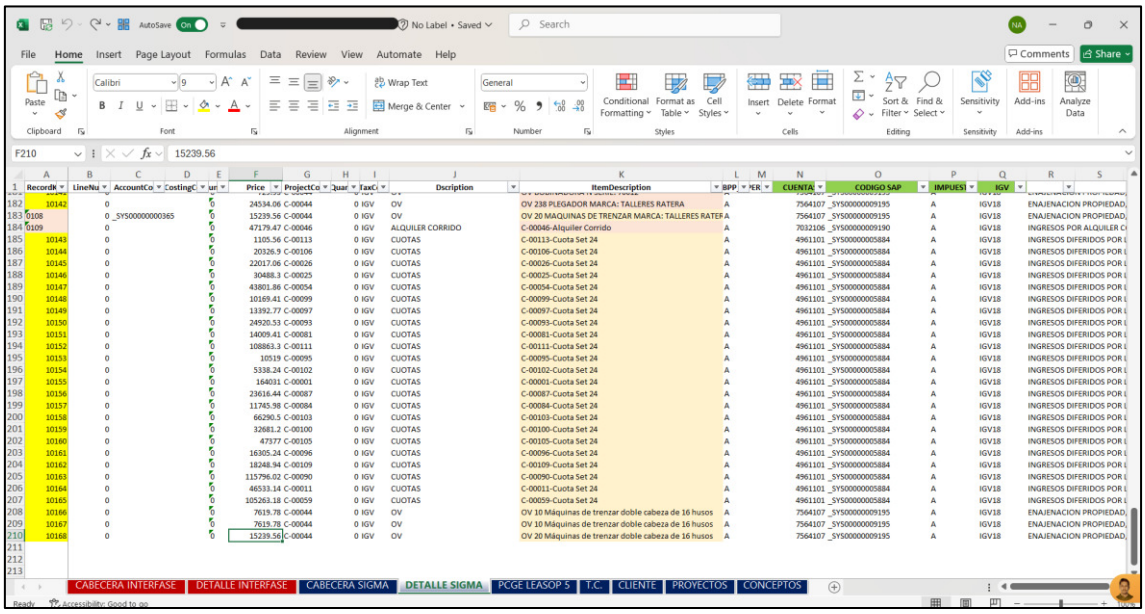


Nota: La figura muestra la hoja cabecera sigma, donde es la información que el cliente nos envía. Fuente: Captura de pantalla de Excel.

Luego, se transfiere la información del cliente a la hoja de "detalle", que incluye la cuenta contable, el monto, el IGV y la glosa. Además, es necesario confirmar que la cuenta contable sea la adecuada y revisar que los conceptos o glosas correspondan a los que se reciben mensualmente. Si se presenta un concepto nuevo, se debe consultar al cliente para entender la razón de esta variación.

Figura 8

Detalle de la información del cliente



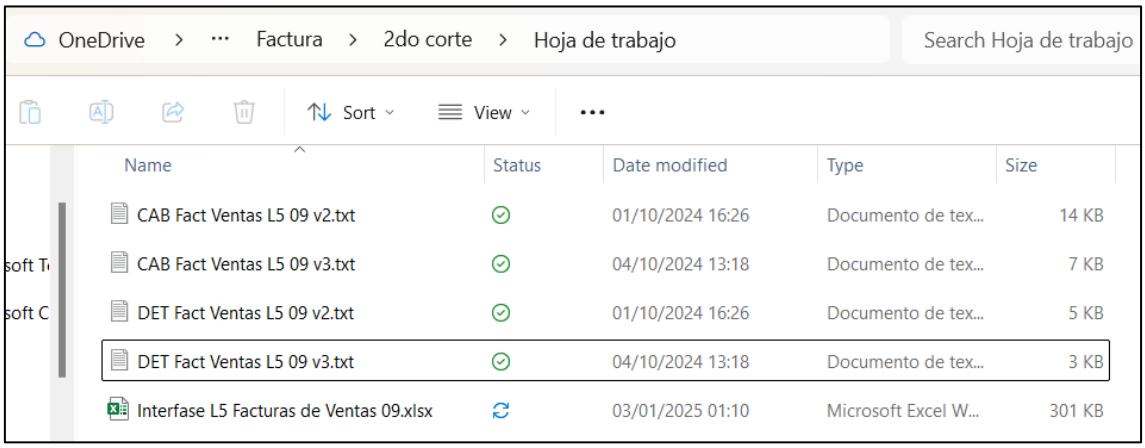
Nota: La figura muestra el detalle cabecera sigma, donde es la información que el cliente nos envía. Fuente: Captura de pantalla de Excel.

Segundo paso: Convertir la información en formato TXT e importar a SAP B1.

Una vez que se ha verificado la información del cliente mediante las validaciones apropiadas de la interfaz, se procede a exportar la hoja de "cabecera" y "detalle" en formato TXT, lo que permitirá importar estos datos en el DTW.

Figura 9

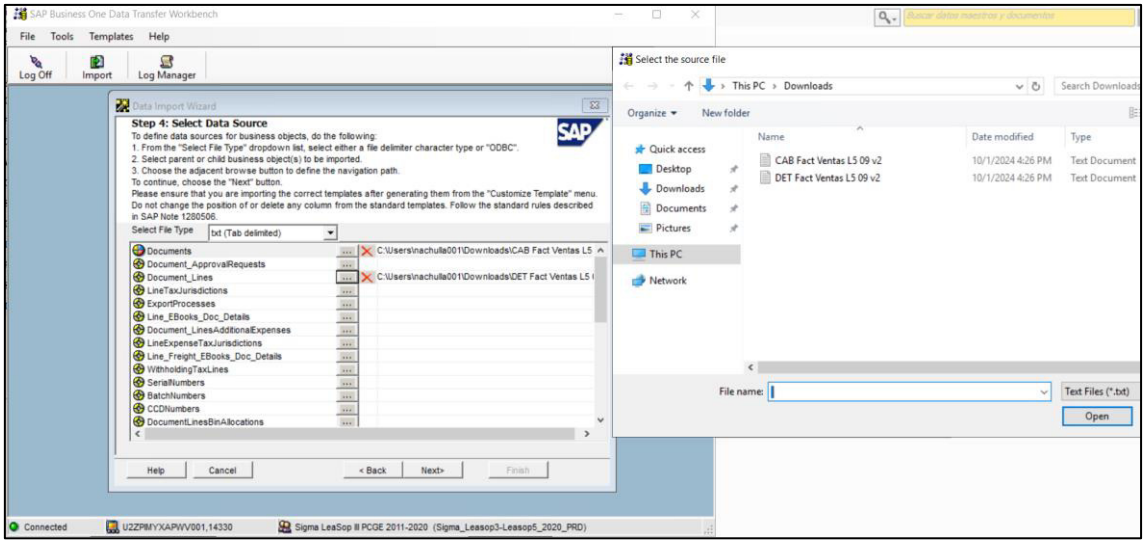
Visualización del formato TXT de ventas



Nota: En la figura se muestra la información convertida a formato TXT. Fuente: Captura de pantalla de la carpeta de archivos.

Figura 10

Data Transfer Workbench -Ventas



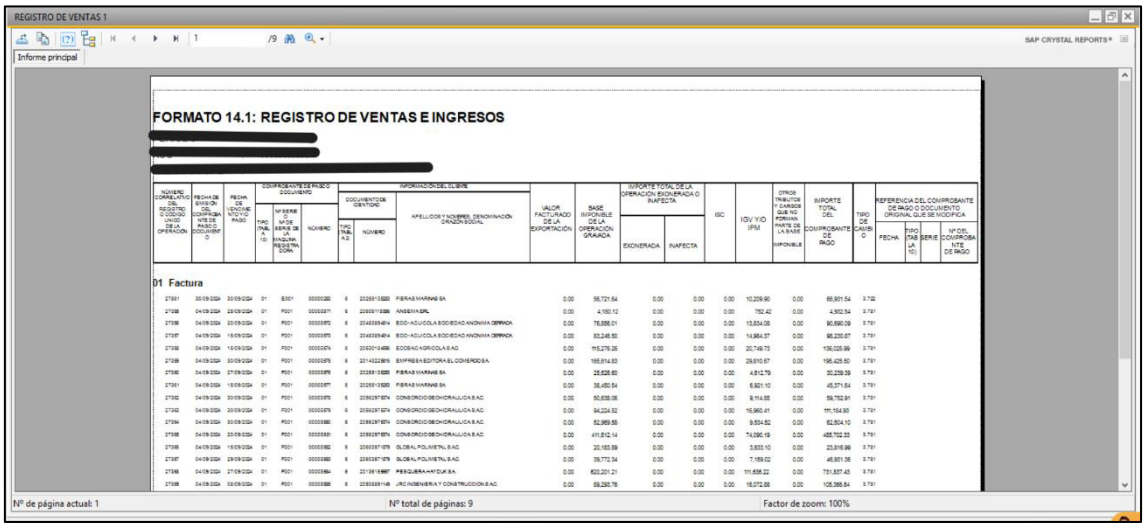
Nota: La figura muestra el proceso para importar la interfaz de ventas a SAP B1. Fuente: Captura de pantalla de Data Transfer Workbench.

Tercer paso: Generar el registro de ventas de SAP B1.

Cuando se utiliza el DTW para importar la interfaz de ventas a SAP B1, se descarga el registro de ventas correspondiente al mes con el fin de llevar a cabo las revisiones en los pasos siguientes.

Figura 11

Registro de Ventas SAP B1



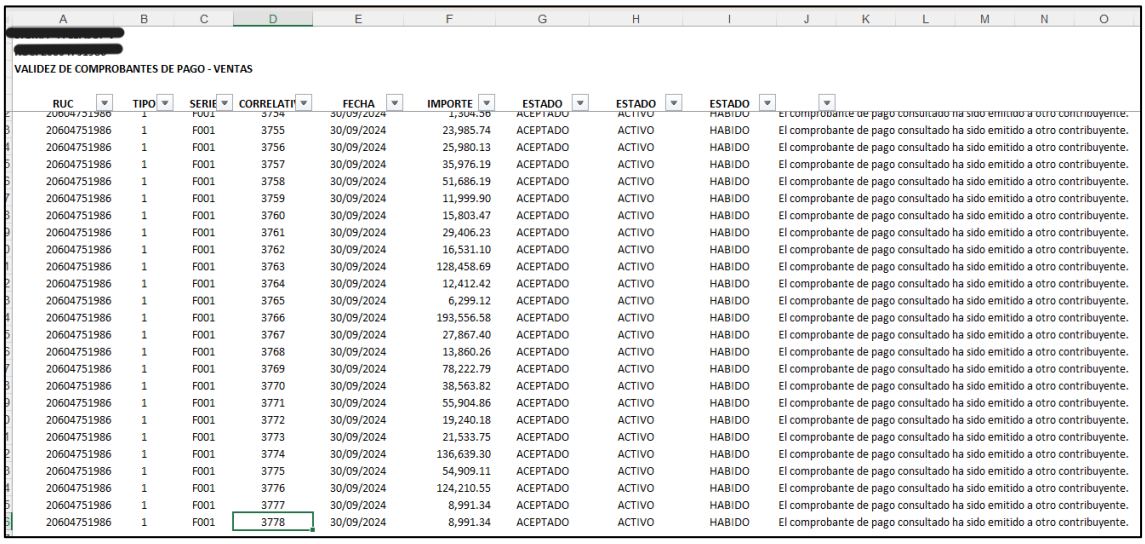
Nota: La figura muestra el registro de ventas del mes. Fuente: Captura de pantalla de SAP Business One.

Cuarto paso: Validar los comprobantes de pago en SUNAT.

Una vez que se haya descargado el registro de ventas de SAP B1 en formato Excel, es necesario comparar esta información con el portal de Sunat para verificar la aceptación de los comprobantes de pago. Para ello, se debe realizar una importación masiva en formato TXT y comprobar que estén debidamente aceptados, tal como se ilustra en la imagen que se presenta a continuación.

Figura 12

Validación de comprobantes de pago Sunat



[redacted]

VALIDEZ DE COMPROBANTES DE PAGO - VENTAS

	RUC	TIPO	SERIE	CORRELATI	FECHA	IMPORTE	ESTADO	ESTADO	ESTADO	
2	20604751986	1	F001	3754	30/09/2024	1,304.56	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
3	20604751986	1	F001	3755	30/09/2024	23,985.74	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
4	20604751986	1	F001	3756	30/09/2024	25,980.13	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
5	20604751986	1	F001	3757	30/09/2024	35,976.19	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
6	20604751986	1	F001	3758	30/09/2024	51,686.19	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
7	20604751986	1	F001	3759	30/09/2024	11,999.90	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
8	20604751986	1	F001	3760	30/09/2024	15,803.47	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
9	20604751986	1	F001	3761	30/09/2024	29,406.23	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
10	20604751986	1	F001	3762	30/09/2024	16,531.10	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
11	20604751986	1	F001	3763	30/09/2024	128,458.69	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
12	20604751986	1	F001	3764	30/09/2024	12,412.42	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
13	20604751986	1	F001	3765	30/09/2024	6,299.12	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
14	20604751986	1	F001	3766	30/09/2024	193,556.58	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
15	20604751986	1	F001	3767	30/09/2024	27,867.40	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
16	20604751986	1	F001	3768	30/09/2024	13,860.26	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
17	20604751986	1	F001	3769	30/09/2024	78,222.79	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
18	20604751986	1	F001	3770	30/09/2024	38,563.82	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
19	20604751986	1	F001	3771	30/09/2024	55,904.86	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
20	20604751986	1	F001	3772	30/09/2024	19,240.18	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
21	20604751986	1	F001	3773	30/09/2024	21,533.75	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
22	20604751986	1	F001	3774	30/09/2024	136,639.30	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
23	20604751986	1	F001	3775	30/09/2024	54,909.11	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
24	20604751986	1	F001	3776	30/09/2024	124,210.55	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
25	20604751986	1	F001	3777	30/09/2024	8,991.34	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.
26	20604751986	1	F001	3778	30/09/2024	8,991.34	ACEPTADO	ACTIVO	HABIDO	El comprobante de pago consultado ha sido emitido a otro contribuyente.

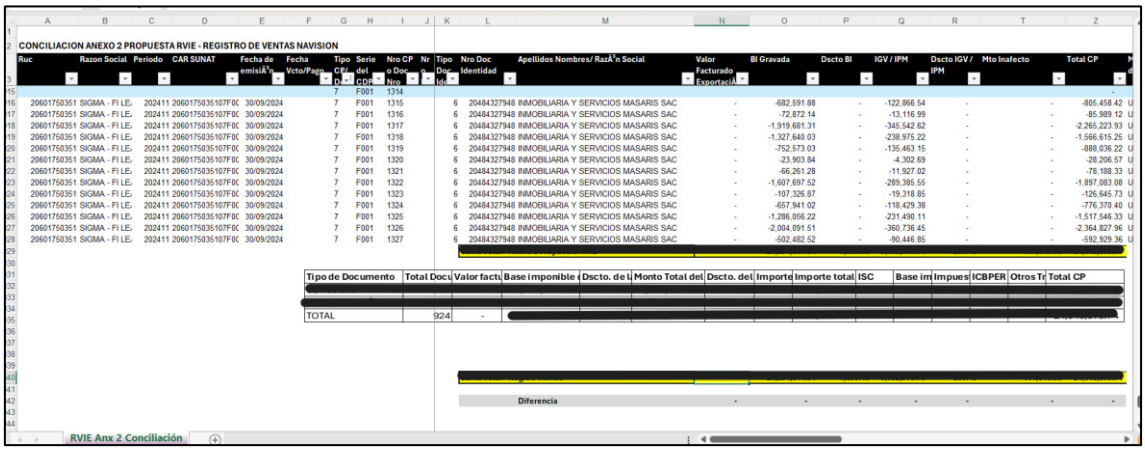
*Nota: L*a figura muestra el resultado que nos envía Sunat en formato TXT convertido a Excel, donde podemos ver que los CPD si están aceptados por Sunat. Fuente: Captura de pantalla de Excel.

Quinto paso: Realizar una validación cruzada de las ventas de SAP B1 vs SIRE.

Al tercer día hábil del mes siguiente, se procede a la descarga de las ventas del Sire y se compara esta información con el registro de ventas de SAP B1, con el fin de validar que todo esté completo y evitar inconsistencias con Sunat. Esta validación se lleva a cabo una vez que se ha coordinado previamente con el cliente para asegurar que no se emitirán más facturas de ventas, ya que la información tarda de 1 a 2 días en reflejarse en el Sire.

Figura 13

Validación de Sire vs ventas SAP B1



Nota: En la figura se muestra la validación que se realizó de las ventas de Sire vs las ventas de SAP B1. Fuente: Captura de pantalla de Excel.

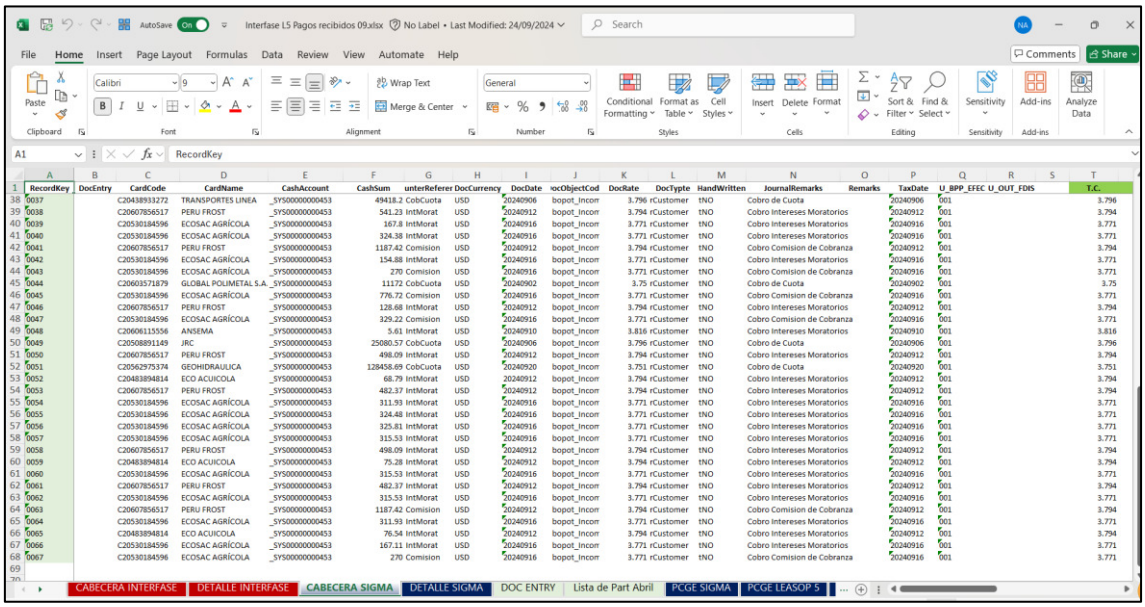
3era etapa: Proceso del registro de cobro de facturas

Primer paso: Preparar la información recepcionada, armar en Excel de acuerdo a la estructura del formato que solicita Data Transfer Workbench.

Una vez que se ha recibido el detalle de las cobranzas proporcionado por el cliente, se dispone de una interfaz en Excel cuyo propósito es conectar la información recibida con los datos requeridos para la importación al Data Transfer Workbench. La información del cliente se inserta en la hoja “cabecera”, la cual incluye los datos del cliente y el monto a cobrar. Además, se deben llevar a cabo ciertas validaciones que permiten verificar que no se realicen cobros duplicados al mismo cliente o factura.

Figura 14

Cabecera de la información del cliente

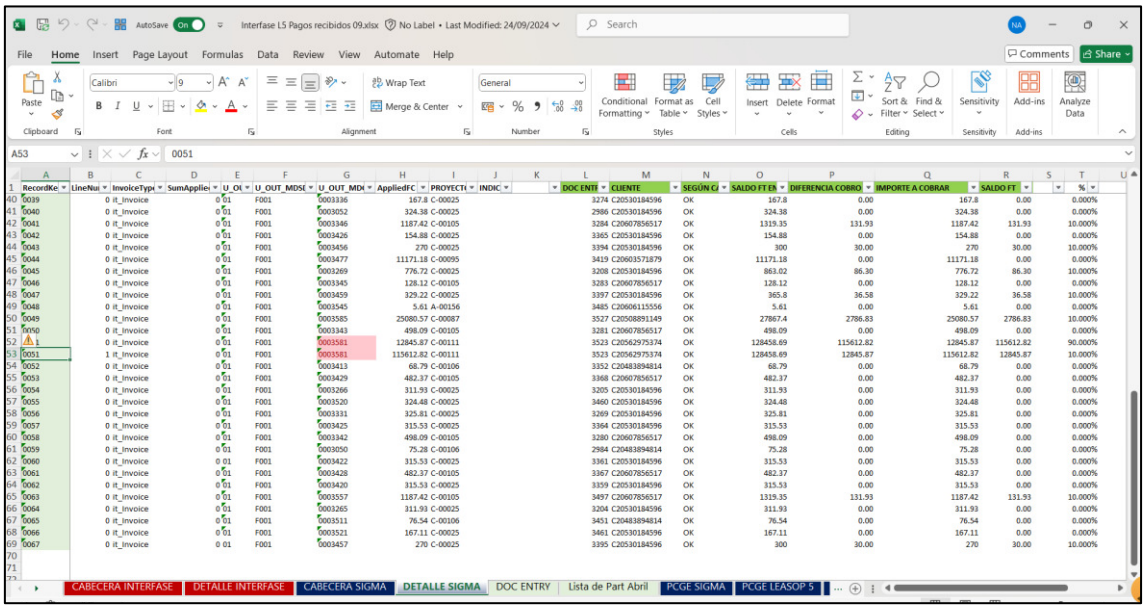


Nota: La figura muestra la hoja cabecera sigma, donde es la información que el cliente nos envía. Fuente: Captura de pantalla de Excel.

Luego, se transfiere la información del cliente a la hoja de "detalle", la cual incluye el número de las facturas a cobrar por cada cliente, el monto correspondiente y el contrato asociado. Además, se verifica con SAP B1 que los montos a cobrar coincidan con el saldo pendiente por cobrar. Para realizar esta validación, es necesario primero descargar un informe de las partidas abiertas en SAP B1; este informe tiene la finalidad de mostrar todas las facturas de ventas que aún están pendientes de cobro. Dicho informe se actualiza en la interfaz y se comprueba que no existan discrepancias en el monto a cobrar.

Figura 15

Detalle de la información del cliente



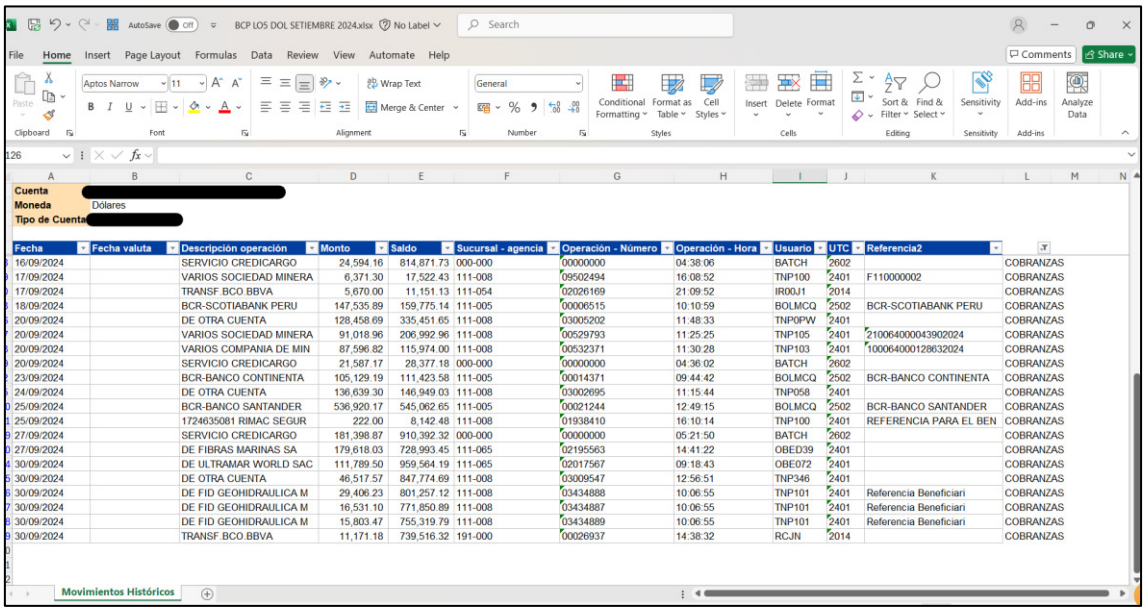
Nota: La figura muestra la hoja detalle sigma, donde es la información que el cliente nos envía. Adicional a ello, se muestra las columnas de validación cruzada con SAP B1. Fuente: Captura de pantalla de Excel.

Segundo paso: Validar que los cobros sean los mismo que el estado de cuenta.

Se lleva a cabo la verificación de los montos que se están recibiendo; esto es crucial para comparar la información de los cobros y asegurarse de que coincidan con los ingresos reflejados en el estado de cuenta.

Figura 16

Estado de cuenta dólares



Cuenta [redacted]
Moneda Dólares
Tipo de Cuenta [redacted]

Fecha	Fecha valuta	Descripción operación	Monto	Saldo	Sucursal - agencia	Operación - Número	Operación - Hora	Usuario	UTC	Referencia2	
16/09/2024		SERVICIO CREDICARGO	24,594.16	814,871.73	000-000	00000000	04:38:06	BATCH	2602		COBRANZAS
17/09/2024		VARIOS SOCIEDAD MINERA	6,371.30	17,522.43	111-008	09502494	16:08:52	TNP100	2401	F110000002	COBRANZAS
17/09/2024		TRANSF.BCO.BBVA	5,670.00	11,151.13	111-054	00026169	21:09:52	IR00J1	2014		COBRANZAS
18/09/2024		BCR-SCOTIABANK PERU	147,535.89	159,775.14	111-005	00006515	10:10:59	BOLMCQ	2502	BCR-SCOTIABANK PERU	COBRANZAS
20/09/2024		DE OTRA CUENTA	128,458.69	335,451.65	111-008	03005202	11:48:33	TNP0PW	2401		COBRANZAS
20/09/2024		VARIOS SOCIEDAD MINERA	91,018.96	206,992.96	111-008	00529793	11:25:25	TNP105	2401	210064000043902024	COBRANZAS
20/09/2024		VARIOS COMPANIA DE MIN	87,596.82	115,974.00	111-008	00532371	11:30:28	TNP103	2401	100064000128632024	COBRANZAS
20/09/2024		SERVICIO CREDICARGO	21,587.17	28,377.18	000-000	00000000	04:36:02	BATCH	2602		COBRANZAS
23/09/2024		BCR-BANCO CONTINENTA	105,129.19	111,423.58	111-005	00014371	09:44:42	BOLMCQ	2502	BCR-BANCO CONTINENTA	COBRANZAS
24/09/2024		DE OTRA CUENTA	136,639.30	146,949.03	111-008	03002695	11:15:44	TNP058	2401		COBRANZAS
25/09/2024		BCR-BANCO SANTANDER	536,920.17	545,062.65	111-005	00021244	12:49:15	BOLMCQ	2502	BCR-BANCO SANTANDER	COBRANZAS
25/09/2024		1724635081 RIMAC SEGUR	222.00	8,142.48	111-008	01938410	16:10:14	TNP100	2401	REFERENCIA PARA EL BEN	COBRANZAS
27/09/2024		SERVICIO CREDICARGO	181,398.87	910,392.32	000-000	00000000	05:21:50	BATCH	2602		COBRANZAS
27/09/2024		DE FIBRAS MARINAS SA	179,618.03	728,993.45	111-065	02195563	14:41:22	OBED39	2401		COBRANZAS
30/09/2024		DE ULTRAMAR WORLD SAC	111,789.50	959,564.19	111-065	02017567	09:18:43	OBE072	2401		COBRANZAS
30/09/2024		DE OTRA CUENTA	46,517.57	847,774.69	111-008	03009547	12:56:51	TNP346	2401		COBRANZAS
30/09/2024		DE FID GEOHIDRAULICA M	29,406.23	801,257.12	111-008	03434888	10:06:55	TNP101	2401	Referencia Beneficiari	COBRANZAS
30/09/2024		DE FID GEOHIDRAULICA M	16,531.10	771,850.89	111-008	03434887	10:06:55	TNP101	2401	Referencia Beneficiari	COBRANZAS
30/09/2024		DE FID GEOHIDRAULICA M	15,803.47	755,319.79	111-008	03434889	10:06:55	TNP101	2401	Referencia Beneficiari	COBRANZAS
30/09/2024		TRANSF.BCO.BBVA	11,171.18	739,516.32	191-000	00026937	14:38:32	RCJN	2014		COBRANZAS

Movimientos Históricos

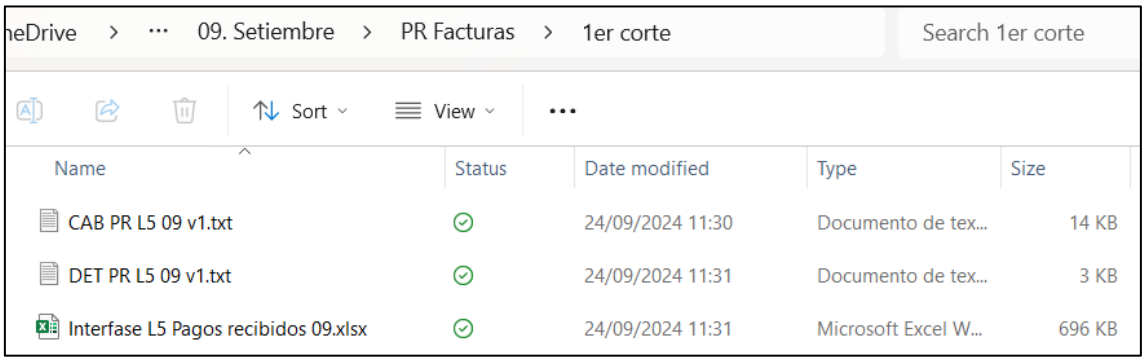
Nota: La figura muestra el estado de cuenta cruzado con el detalle de cobranzas que nos envía el cliente. Fuente: Captura de pantalla de Excel.

Tercer paso: Convertir la información en formato txt e importar a SAP B1.

Una vez que se ha verificado la información del cliente en relación con los datos de SAP B1, se procederá a importar la hoja de cabecera y detalle en formato TXT. Este paso es necesario para trasladar la información al DTW.

Figura 17

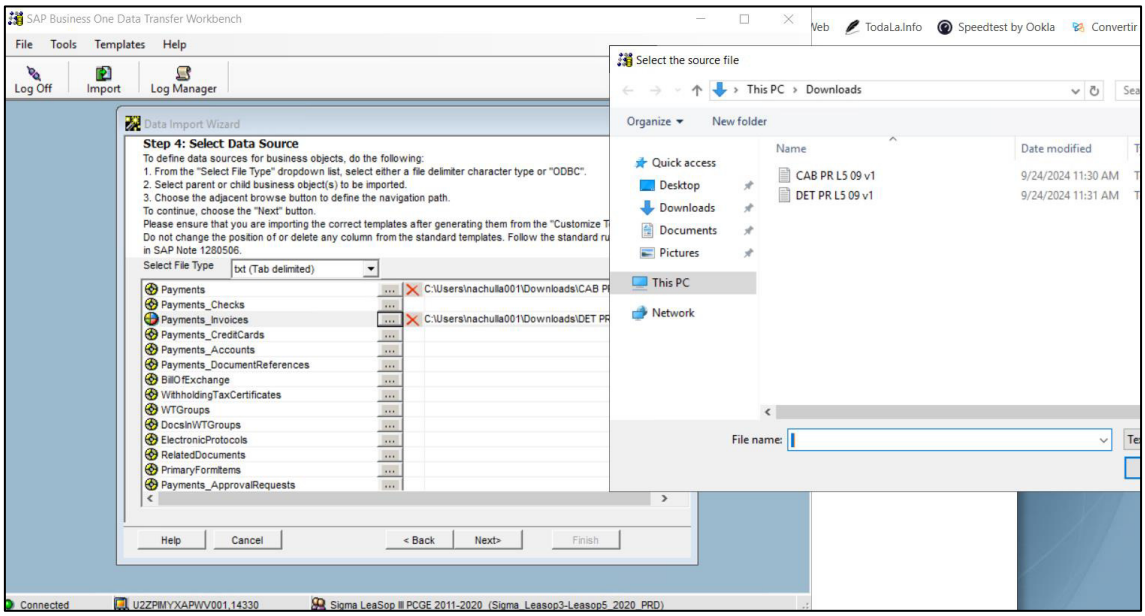
Visualización del formato TXT de cobranzas



Nota: En la figura se muestra en formato TXT la información revisada del cliente. Fuente: Captura de pantalla de la carpeta de archivos.

Figura 18

Data Transfer Workbench - Cobranzas



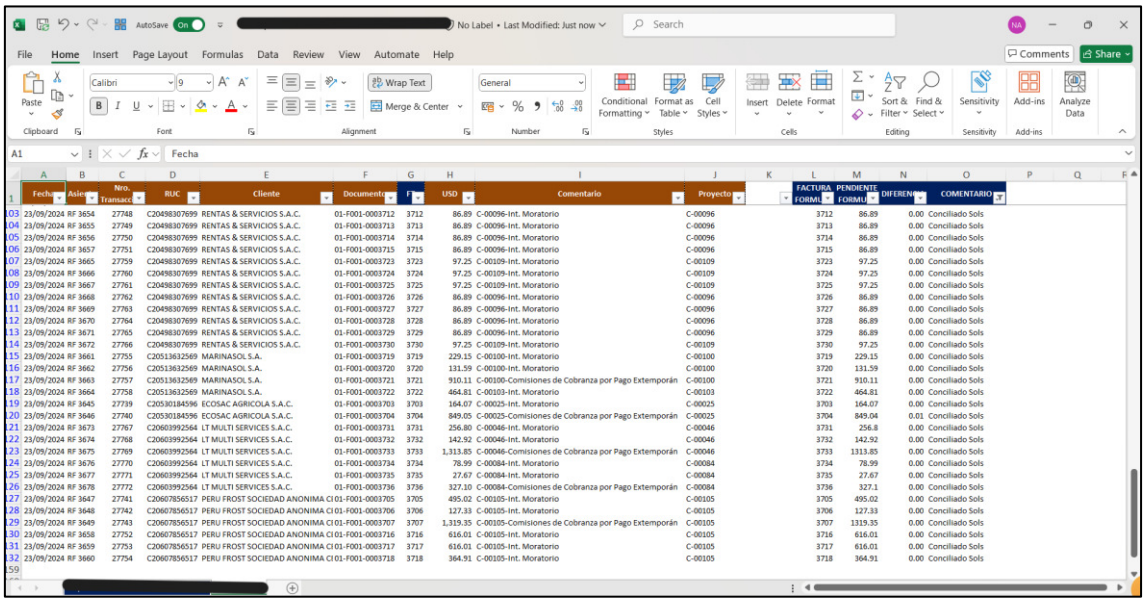
Nota: En la figura se muestra el proceso que se realizó para importar la interfaz de cobros a SAP B1. Fuente: Captura de pantalla de Data Transfer Workbench.

Cuarto paso: Armar la conciliación de cuentas por cobrar del sistema SOLS vs SAP.

Luego de registrar los cobros de las facturas en SAP B1 durante el mes, es necesario realizar un cruce de datos entre lo que se encuentra en SAP B1 y el reporte del cliente. Esto implica llevar a cabo una conciliación de los clientes y las facturas que aún están pendientes de cobro. El objetivo es que no existan discrepancias en esta conciliación, debiendo coincidir los valores. Esta información se remite al cliente mensualmente para mantener un seguimiento de los cobros pendientes.

Figura 19

Conciliación de cuentas por cobrar



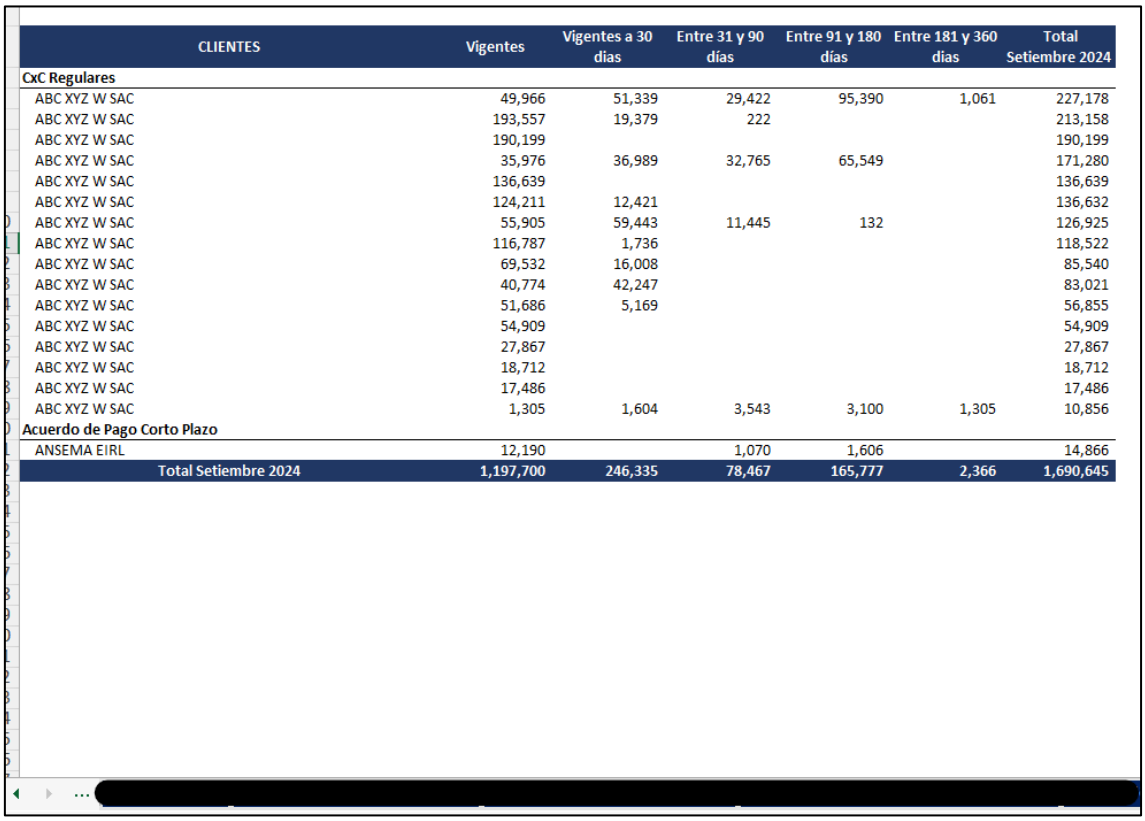
Nota: En la figura se muestra la conciliación de cuentas por cobrar que se tiene en SAP B1 vs el reporte del cliente. Fuente: Captura de pantalla de Excel.

Quinto paso: Generar el anticuamiento de cuentas por cobrar.

Finalmente, se elabora el informe sobre el anticuamiento de cuentas por cobrar asociado a las facturas emitidas a nuestros clientes, mostrando las fechas de vencimiento al final del mes. Este informe está estructurado de manera ordenada por cliente y clasificado según la antigüedad de los pagos pendientes. La clasificación se basa en el tiempo que las cuentas han estado impagas, ya sea por 30, 60, 90 días o más. Este proceso nos permite identificar a los clientes con deudas, lo que facilita la comunicación con ellos para acordar una fecha de pago o explorar opciones adicionales.

Figura 20

Anticuamiento de cuentas por cobrar



CLIENTES	Vigentes	Vigentes a 30 dias	Entre 31 y 90 días	Entre 91 y 180 días	Entre 181 y 360 dias	Total Setiembre 2024
CxC Regulares						
ABC XYZ W SAC	49,966	51,339	29,422	95,390	1,061	227,178
ABC XYZ W SAC	193,557	19,379	222			213,158
ABC XYZ W SAC	190,199					190,199
ABC XYZ W SAC	35,976	36,989	32,765	65,549		171,280
ABC XYZ W SAC	136,639					136,639
ABC XYZ W SAC	124,211	12,421				136,632
ABC XYZ W SAC	55,905	59,443	11,445	132		126,925
ABC XYZ W SAC	116,787	1,736				118,522
ABC XYZ W SAC	69,532	16,008				85,540
ABC XYZ W SAC	40,774	42,247				83,021
ABC XYZ W SAC	51,686	5,169				56,855
ABC XYZ W SAC	54,909					54,909
ABC XYZ W SAC	27,867					27,867
ABC XYZ W SAC	18,712					18,712
ABC XYZ W SAC	17,486					17,486
ABC XYZ W SAC	1,305	1,604	3,543	3,100	1,305	10,856
Acuerdo de Pago Corto Plazo						
ANSEMA EIRL	12,190		1,070	1,606		14,866
Total Setiembre 2024	1,197,700	246,335	78,467	165,777	2,366	1,690,645

Nota: En la figura se muestra el reporte de anticuamiento de cuentas por cobrar que se envía al cliente. Fuente: Captura de pantalla de Excel.

Figura 21

Diagrama de Gantt antes de la implementación del complemento Data Transfer Workbench

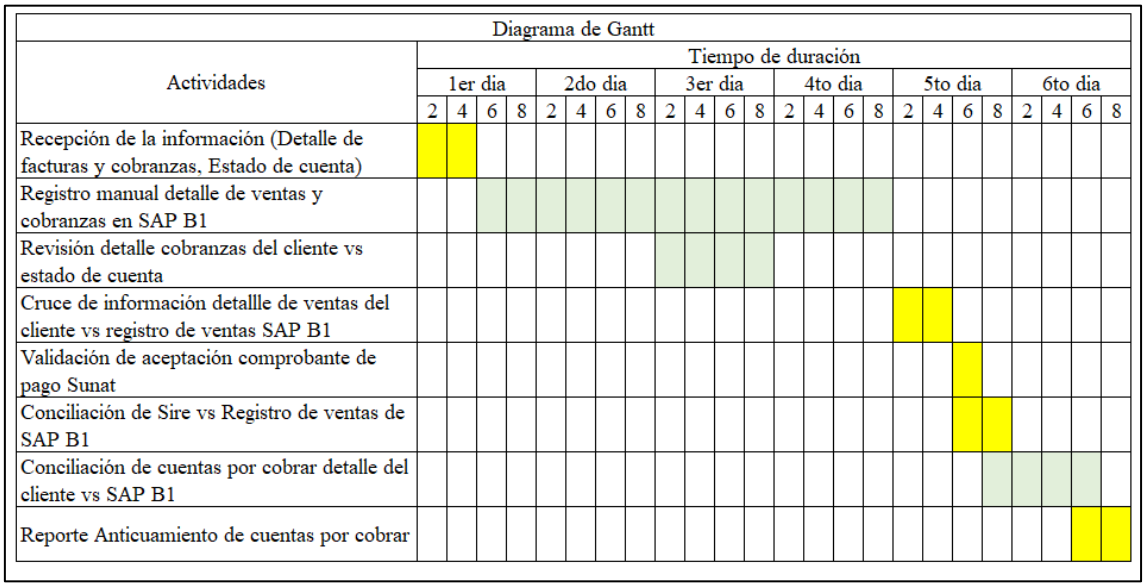


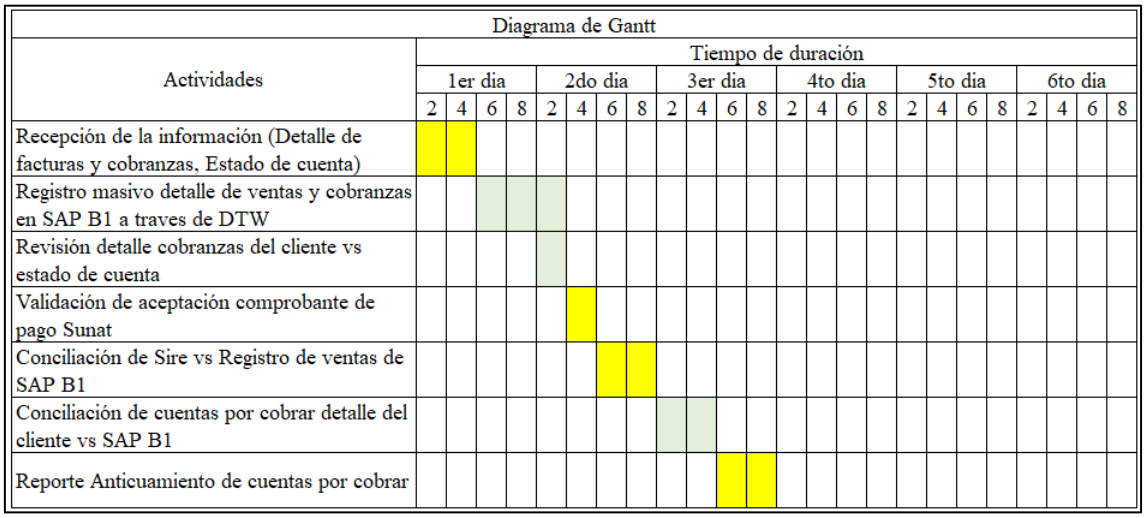
Diagrama de Gantt																								
Actividades	Tiempo de duración																							
	1er dia				2do dia				3er dia				4to dia				5to dia				6to dia			
	2	4	6	8	2	4	6	8	2	4	6	8	2	4	6	8	2	4	6	8	2	4	6	8
Recepción de la información (Detalle de facturas y cobranzas, Estado de cuenta)																								
Registro manual detalle de ventas y cobranzas en SAP B1																								
Revisión detalle cobranzas del cliente vs estado de cuenta																								
Cruce de información detallle de ventas del cliente vs registro de ventas SAP B1																								
Validación de aceptación comprobante de pago Sunat																								
Conciliación de Sire vs Registro de ventas de SAP B1																								
Conciliación de cuentas por cobrar detalle del cliente vs SAP B1																								
Reporte Anticuamiento de cuentas por cobrar																								

Nota: En la figura se muestra la cantidad de días para preparar la información que se envía al cliente. Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la figura 21, es un diagrama de Gantt que organiza las actividades en relación con registro de ventas y cobranzas de forma ingresado en SAP B1 cuya duración es de 6 días. Este cronograma muestra las tareas, su orden de ejecución, y el tiempo de duración estimado para cada una. Este diagrama de Gantt refleja un proceso mayormente manual, lo que conlleva riesgos de errores humanos y posibles retrasos. La redundancia en tareas como el "Cruce de información" sugiere la necesidad de un proceso más automatizado para mejorar la eficiencia.

Figura 22

Diagrama de Gantt después de la implementación del complemento Data Transfer Workbench



Nota: En la figura se muestra la cantidad de días para preparar la información que se envía al cliente. Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la figura 22, el registro es masivo usando el complemento de SAP B1 DTW (Data Transfer Workbench). Además, el diagrama no incluye la actividad "Cruce de información", lo que nos muestra que este paso se automatizó en el proceso de registro masivo mediante DTW. Otra observación importante es la automatización mediante DTW, es el tiempo total para el registro es potencialmente menor, ya que el proceso masivo permite consolidar tareas, y no se repite el cruce de información. Entonces, en el segundo diagrama refleja una mejora en la gestión de tiempo pasando de 6 dias a 3 dias aproximadamente, y los recursos de apoyo por parte del equipo también es reducido considerablemente, lo que conlleva a menos revisiones adicionales.

2.5.2. Análisis de las alternativas de solución

Ventajas de la aplicación de la alternativa de solución al caso

El complemento Data Transfer Workbench en SAP Business One proporciona una ventaja notable al facilitar la gestión masiva de datos de forma eficiente y exacta. Esta herramienta permite la importación, exportación y actualización de grandes

volúmenes de información, con un esfuerzo considerablemente reducido en comparación con la gestión manual. Esto no solo optimiza el tiempo, sino que también reduce los errores humanos en el proceso, asegurando la integridad y la coherencia de los datos en el sistema.

Las ventajas de contar con un proceso de registro de ventas y cobranzas optimizado permiten que la elaboración de reportes sea confiable y razonable. Esto significa que, al revisar los informes con el cliente, se podrán tomar decisiones más informadas. Es importante destacar que un proceso de registro optimizado incrementa la eficiencia y reduce la necesidad de correcciones, lo que resulta en un ahorro tanto de tiempo como de recursos. Además, un sistema de registro claro y bien organizado promueve la transparencia, ya que el sistema realiza cálculos con precisión y fortalece la confianza del cliente. Esto también permite desarrollar estrategias para gestionar los cobros a clientes morosos. En este sentido, se puede afirmar que una operatividad contable eficiente es un indicador de una buena gestión, ya que la mayor parte de las tareas son generadas por el DTW y no requieren una revisión previa por parte del personal. Por último, pero no menos importante, un proceso de registro optimizado simplifica la preparación y realización de los requisitos para auditorías internas. En esta entidad, el área de auditoría de impuestos revisa mensualmente las ventas, y cada registro debe estar respaldado por documentación que valide la operación. Así, todo este flujo garantiza la integridad y fiabilidad de los reportes.

En cuanto al cumplimiento normativo, la implementación del Data Transfer Workbench en SAP B1 asegura que la empresa cumpla con las normativas y regulaciones pertinentes en relación al registro de ventas, reduciendo el riesgo de sanciones o multas por errores humanos al registrar una factura, ya sea por monto, fecha o razón social.

Desventajas de la aplicación de la alternativa de solución al caso

En el transcurso del desarrollo, se pudieron detectar desventajas inherentes al proceso de registros. Esto implica que, aunque se dispone de uno de los sistemas ERP más completos y robustos del mercado, que ofrece soluciones avanzadas para la gestión empresarial y una notable capacidad de integración, la entidad, al pertenecer al sector de fondos mutuos, enfrenta una variedad de riesgos y desafíos que pueden impactar sus operaciones. En particular, se hace énfasis en los riesgos cibernéticos y de seguridad de la información. Por esta razón, se establece que ningún empleado tiene permiso para acceder a sitios web no confiables, y mucho menos para descargar aplicaciones en la laptop.

El uso del complemento Data Transfer Workbench en SAP Business One implica un costo adicional que puede representar un reto para las organizaciones. Este complemento, que facilita la importación y exportación masiva de datos al sistema ERP, requiere una licencia específica, lo que incrementa los gastos iniciales de su implementación. Además, su configuración puede requerir servicios de consultoría especializada, dado que se requieren habilidades técnicas avanzadas para garantizar una integración adecuada y prevenir posibles errores durante la migración de datos. Asimismo, el mantenimiento y las actualizaciones del complemento pueden ocasionar costos recurrentes. Estas consideraciones obligan a las empresas a evaluar no solo la inversión inicial, sino también los costos asociados a largo plazo, asegurándose de que la utilización del Data Transfer Workbench sea una solución rentable y acorde a sus necesidades operativas.

2.5.3. Discusión de las alternativas de solución

Al comparar la solución con otras tesis y estudios de investigación analizados, se puede concluir lo siguiente:

La opción de continuar con procesos manuales ha sido abordada en diversas investigaciones. Por ejemplo, en la tesis de Saldarriaga (2021), se identificó que las empresas que persistieron

en la gestión manual de ventas y distribución enfrentaron desafíos significativos, como la acumulación de errores y la ineficiencia en la toma de decisiones. Esto respalda la idea de que, aunque los procesos manuales pueden ser familiares, su mantenimiento no es sostenible a largo plazo.

La comparación con otras tesis, como la de Vasquez y Melo (2021), resalta que la implementación de un sistema ERP diferente puede ofrecer beneficios en términos de flexibilidad y adaptabilidad. Sin embargo, estos autores también advierten sobre los costos y el tiempo de implementación que esto conlleva. Su estudio mostró que la transición a un nuevo sistema ERP, aunque inicialmente prometedora, puede resultar en interrupciones operativas y resistencia por parte del personal, lo que se alinea con las preocupaciones mencionadas en esta tesis.

La opción de mejorar los procesos actuales y capacitar al personal es una estrategia apoyada por Bardales y Galarza (2018), quienes encontraron que la capacitación en el uso de sistemas ERP y en mejores prácticas contables puede llevar a una reducción significativa de errores y a un aumento en la eficiencia operativa. Este enfoque es complementario a la implementación de DTW, ya que un personal bien capacitado puede maximizar los beneficios de cualquier herramienta tecnológica.

La comparación de las alternativas de solución con las propuestas en otras tesis y trabajos de investigación resalta la validez de la implementación de Data Transfer Workbench en SAP Business One como la opción más efectiva para la empresa de fondos mutuos. Las investigaciones revisadas enfatizan que, aunque existen múltiples enfoques para la optimización de procesos contables, la combinación de automatización con capacitación del personal y mejora continua de procesos es fundamental para lograr una gestión eficiente y sostenible.

2.5.4. Alcance y limitaciones de la alternativa elegida

Tiene como alcance aumentar la eficiencia y exactitud en los registros de ventas y cobranzas de la empresa mediante el uso de SAP Business One y la herramienta Data Transfer Workbench (DTW). Esto influye en la optimización de la creación de registros, en la disminución de errores humanos, así como en la mejora de la trazabilidad y el seguimiento de los cobros de facturas, además de facilitar la elaboración de reportes precisos para apoyar la toma de decisiones.

Parte de las limitaciones se vinculan a la ausencia de respaldo por parte del área de IT o sistemas, dado que, si el área de outsourcing contable desea llevar a cabo un proyecto de automatización en algún segmento del proceso contable, requiere la asistencia del área tecnológica.

Una de las principales limitaciones del complemento Data Transfer Workbench en SAP Business One es su complejidad técnica, lo que puede ser un obstáculo para aquellos usuarios que no poseen un conocimiento avanzado sobre la estructura de datos y el funcionamiento del sistema ERP. La herramienta requiere la elaboración de plantillas específicas en formato Excel, las cuales deben seguir una estructura estricta que coincida exactamente con los campos establecidos en SAP Business One. Cualquier error en la configuración de estas plantillas, ya sea en forma de formatos incorrectos o datos incompletos, puede resultar en fallos durante el proceso de importación, lo que a menudo obliga a realizar múltiples intentos para completar la tarea. Además, el complemento carece de una interfaz intuitiva para usuarios sin experiencia, lo que limita su accesibilidad y requiere la presencia de personal capacitado para su uso efectivo.

III. CONCLUSIONES

1. La implementación de Data Transfer Workbench (DTW) en el registro de ventas y cobranzas ha optimizado significativamente los tiempos operativos, eliminando tareas manuales repetitivas y permitiendo que el personal se enfoque en actividades de mayor valor estratégico. Esto ha resultado en una mejora sustancial de la productividad y en una mayor capacidad para manejar volúmenes crecientes de operaciones sin aumentar los costos operativos.
2. La automatización de los procesos con DTW ha reducido notablemente los errores humanos, incrementando la precisión de los registros contables y financieros. Esto ha eliminado discrepancias entre los datos registrados y los informes del cliente, fortaleciendo la confiabilidad de los sistemas de información y garantizando la exactitud en la toma de decisiones estratégicas.
3. La conciliación de cuentas por cobrar, que previamente demandaba un esfuerzo considerable, ahora se realiza de manera más precisa y ágil. Los informes generados tras la optimización no solo son más confiables, sino que han facilitado una gestión más efectiva del flujo de efectivo y una planificación financiera más sólida.
4. La implementación de DTW ha permitido a la empresa gestionar una mayor carga de trabajo sin necesidad de incrementar recursos humanos, lo que se traduce en una reducción de costos operativos a largo plazo. Además, los datos obtenidos sirven como base confiable para realizar análisis de desempeño y diseñar estrategias financieras más rentables.

IV. RECOMENDACIONES

1. Aprovechar las capacidades de Data Transfer Workbench DTW para automatizar procesos adicionales, como el registro de la depreciación de activos fijos o la integración de inventarios, con el objetivo de ampliar los beneficios obtenidos. Esto garantizará una mejora integral en la eficiencia operativa y reducirá aún más los tiempos de procesamiento.
2. Diseñar un manual de uso actualizado y detallado para el manejo de DTW, que incluya flujos de trabajo, guías de conciliación, y procedimientos para la resolución de fallos. Complementar este recurso con un repositorio digital centralizado que ofrezca tutoriales y capacitaciones continuas garantizará un uso más eficiente del sistema por parte del personal.
3. Desarrollar nuevas funcionalidades en los reportes de cuentas por cobrar generados por SAP Business One, como la detección en tiempo real de inconsistencias. También se recomienda automatizar la generación de reportes detallados, lo que mejorará la eficiencia del análisis y permitirá una gestión proactiva del flujo de efectivo y las cuentas por cobrar.
4. Establecer una revisión periódica basada en indicadores clave de rendimiento (KPIs) como tiempo de registro, tasa de errores y calidad de informes. Además, realizar auditorías semestrales o anuales de los procesos optimizados para identificar nuevas oportunidades de mejora, alineando las operaciones con las necesidades crecientes de la empresa.

REFERENCIAS

Bardales, J., & Galarza, M. (2018). Implementación de un ERP para la automatización del proceso logístico en una empresa de servicios técnicos [Tesis para optar el Título Profesional de Ingeniero Informático y de Sistemas, Universidad San Ignacio de Loyola]. Recuperado de https://hdl.handle.net/20.500.14005/8838

Calagua, J., & Paico, N. (2023). Sistema SAP y su incidencia en la gestión contable de las plataformas cuponeras en Lima Metropolitana 2021 [Tesis para obtener el Título Profesional de Contadora Pública, Universidad de San Martín de Porres]. Recuperado de https://hdl.handle.net/20.500.12727/11526

Chacalcaje, A. (2022). Ventajas de la implementación del SAP Business One, para la mejora del proceso de gestión de compras de la empresa Woden del Perú S.A.C. [Tesis de licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola]. Recuperado de https://hdl.handle.net/20.500.14005/12975

Flores, E. (2015). Alternativas de implementación de un sistema ERP en una pyme agroindustrial peruana [Tesis de pregrado, Universidad de Piura]. Recuperado de https://hdl.handle.net/11042/2043

Rosales, M., & Villón, A. (2017). Análisis para integración del proceso de facturación al sistema SAP, Empresa Tecniguay Milagro [Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad de Guayaquil]. Recuperado de http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/22929

Sandoval, R. (2018). Diseño de una estrategia de adopción de procesos financiero-contables en la implementación de SAP en la Universidad de Chile [Tesis de pregrado, Universidad de Chile]. Recuperado de https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/169778

Sánchez, R. (2018). Sistemas SAP y su contribución para la toma de decisiones en las empresas de servicios de restaurantes en el distrito de San Isidro, año 2016 [Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad de San Martín de Porres]. Recuperado de https://hdl.handle.net/20.500.12727/3500

Saldarriaga, J. (2021). Mejora de los procesos de ventas y distribución en una empresa de venta directa a través de la implementación de un ERP [Tesis para obtener el

Título Profesional de Ingeniero Industrial, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Recuperado de https://hdl.handle.net/20.500.12672/7097

Vasquez, L., & Melo, D. (2021). Impacto en la implementación del ERP SAP Business One departamento de contabilidad caso de estudio [Tesis de pregrado, Fundación Universidad de America]. Recuperado de https://hdl.handle.net/20.500.11839/8456

International Financial Reporting Standards (IFRS). (2014). NIIF 15: Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF15_2014_v12112014.pdf

ANEXOS Y/O ILUSTRACIONES

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú. Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

FICHA DE EVALUACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

1. Datos generales				
• Razón social de la empresa	Pricewaterhousecoopers S. Civil de R.L.			
• Área o Dpto. en que realizó la actividad	Tax & Legal - Outsourcing contable			
• Nombre y cargo del profesional responsable	David Llanos Romero			
• Periodo de labores (Horas laboradas)	1 año y 6 meses (2,800 horas laboradas)			
• Nombre del bachiller	Nicolas Rodrigo Achulla Yauyo			
• Escuela profesional	Contabilidad			
2. Evaluación (*)		**Óptimo (2pts)**	**Bueno (1 pt)**	**Deficiente (0)**
a. Iniciativa y cumplimiento (trabajo bajo a presión)		2		
b. Puntualidad y asistencia		2		
c. Eficiencia y dedicación		2		
d. Compromiso ético en el desarrollo de la gestión contable, tributaria y/o de auditoría, en el sector público o privado.		2		
e. Capacidad de aplicar conocimientos a la práctica, evaluando casos de investigación.		2		
f. Capacidad de análisis y síntesis, crítico y autocrítico, en los trabajos de campo como gestores contables, tributarios y/o de auditoría.		2		
g. Liderazgo para formular los informes de contabilidad, tributarios y/o de auditoría, con independencia e imparcialidad.		2		
h. Capacidad para trabajar con un equipo multidisciplinario, para lograr los objetivos y metas institucionales.		2		
i. Habilidades en el manejo de la tecnología informática, para el desempeño de su trabajo de campo, reportes, informes, coordinación en redes con sus jefes y autoridades para agilizar su tarea de gestión contable, tributaria y/o de auditoría.		2		
j. Capacidad para la resolución de problemas y la valoración de responsabilidades de los funcionarios públicos y/o ejecutivos del sector privado.		2		
Sub total		20		
TOTAL (Números y letras)		20 (veinte)		
Comentarios adicionales	Nicolas es una persona analítica y proactiva, colaborador con todo el equipo. Aplica sus conocimientos tecnológicos en el desarrollo de sus laboras y busca ampliar sus habilidades.			

(*) Evaluación
Satisfactorio : 20 - 15
No satisfactorio : 14 a menos

Con las consideraciones más distinguidas.

Atentamente,



Dr./Mág.
Evaluador David Llanos Romero
PwC Manager - Tax & Legal Services - Outsourcing Contable