

ADMIN Y EJECUCION PROYECTOS

Objetivo: Este documento contiene el listado de casos de uso para el proceso de administración y ejecución de proyectos.

Entrevista con: **Raúl Alonso, José Pilar Lara, Ruben Trillo, Javier García, Claudia P., Sandra Muñiz**

Fecha: **5 de junio-20**

1. Oportunidades de Proyectos

ID	CASO	TIPO	ESCENARIOS	UNIDAD QUE HACE MENCIÓN DEL CU	BLOQUE
1	Registrar oportunidades	Pantalla/CRM	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registrar oportunidades para prospectos (En caso de que no exista el cliente) y para clientes. 2. Registro de oportunidad con los siguientes atributos: <ol style="list-style-type: none"> a. Nombre de cliente, usuario y contacto b. Nombre y descripción proyecto c. Referencia de propuesta d. Fecha de inicio e. Fecha probable de cierre f. Monto g. Célula comercial 3. Capacidad de repositorio de documentación de la propuesta técnico comercial dentro de la oportunidad. 4. Cierre de oportunidad 5. Creación de cuenta genérica para el registro de oportunidades en CRM. 6. Registro de Oportunidad entre varias células o bien o unidades de negocio (Cross Selling) 	Auto/ Servicios de TI	Oportunidades
2	Fecha probable de cierre de las oportunidades y el estatus en el que están	Reporte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Consultar a través del Bridge to Forecast la fecha probable de cierre y el estatus en el que está y quitándole porcentaje. 	Auto/ Servicios de TI	Oportunidades
3	Estructura de carpetas dentro de las oportunidades	Carpetas de información	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar como se organiza la información y cargar zip en cada uno de los documentos. 2. Actualizar el zip cada vez que haya un cambio. 	Auto /Innova/ Servicios de TI	Oportunidades
4	Generar solicitud para análisis de riesgo	Solicitud	<ol style="list-style-type: none"> 3. Generar una solicitud a través del sistema para solicitar al Gerente de UN la evaluación de análisis de riesgo de las oportunidades de proyectos. 	Seguridad /Auto/ Servicios de TI	Oportunidades / Análisis de Riesgo

5	Análisis de riesgo para oportunidades de proyectos	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Para aquellas oportunidades generadas y que están relacionadas a un proyecto, deberán contar con un checkbox que indique que para esa oportunidad de venta se realizó a través de alguna herramienta el análisis de riesgo (todos los proyectos deberán analizarse). 2. Identificar variables para el análisis de riesgo. 3. En caso de que la oportunidad de proyectos no esté marcada como "Si se realizó análisis de riesgo" (por parte del gerente de UN o del comité) no avanzar, tiene que existir una respuesta por parte del Gerente de UN. 	Auto/ Servicios de TI	Oportunidades / Análisis de Riesgo
6	Integración con Opus	Integración	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar cómo es la integración con la herramienta Opus (permite generar precios unitarios) para ser añadidos en la estimación. 	Seguridad/ Servicios de TI	Estimaciones
7	Integración con Excel	Integración	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar cómo es la integración con Excel 	Seguridad / Servicios de TI	Estimaciones
8	Integración con Project	Integración	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar cómo es la integración con MS Project 	Seguridad	Estimaciones
9	Comparativa de Proveedores	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Visualizar comparativa de tres proveedores al momento de estar generando la estimación de proyectos para que se muestren los proveedores sugeridos y sobre ellos tomar los costos. 	Auto/Innova	Estimaciones
10	Consulta de producto	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se debe disponer de una pantalla para consulta de la base de datos, para obtener precios de referencia, y proveedores. 2. Se debe de disponer de una herramienta con criterios de búsqueda por código, características, modelo, etc. 1. Es muy importante definir la metodología para la codificación de tal manera que se tenga una base de datos confiable. 	Seguridad/	Estimaciones
11	Cotizador*		<ol style="list-style-type: none"> 2. Generar cotizador dentro del sistema con catálogos de números de parte y que el sistema pueda determinar los consumibles y costos. 3. Se debe tener la posibilidad de generar una cotización seleccionando componentes o servicio desde una base de datos del ERP. 2. Debe tener la capacidad de integrar costos por concepto de indirectos u otros. 	Innova / Seguridad/ Servicios de TI	Estimaciones
12	Consecutivos de Estimaciones	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 3. Identificar los consecutivos que se darán a todos los documentos 	Seguridad/ Auto/ Servicios de TI	Estimaciones

			(oportunidades, estimaciones, proyectos) si se utilizará un consecutivo por cada unidad de negocio.		
13	Carga de presupuestos y estimaciones	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 4. No tener que dar de alta ítems en la etapa de preventa, para aquellas estimaciones que se necesite hacer volumetrías en la preventa. 5. Generar plantillas de alcance por proyectos en base a las necesidades de proyecto. 6. Creación de ítems genéricos en cada categoría. 	Auto/ Servicios de TI	Estimaciones
14	Plantilla para generar estimaciones y cargarlo a través de un Excel de manera automática o manual	Integración /Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cargar información en la pantalla de Estimaciones a través de una plantilla que contenga: <ol style="list-style-type: none"> a. Estimación de productos y herramientas b. Servicios c. Indirectos d. Financiamiento e. Descripción f. No Parte g. Fabricante h. Cantidad i. Precio de Lista j. Descuento k. Costo Real l. Precio de Venta m. Utilidad Debe de calcular Margen en porcentaje y en moneda, n. Gastos de viáticos: <ol style="list-style-type: none"> i. Concepto: transporte, alimentos, etc... ii. Importe total de viáticos o. Horas: <ol style="list-style-type: none"> i. Partidas de servicios (instalación, configuración, puesta en marcha, levantamiento) ii. Cantidad de horas **jornales iii. Categoría de recursos (roles) iv. Costo por hora de servicios v. Totales de horas o jornales 2. Poder generar plantillas de resumen y plantillas detalladas. 	Auto/Innova/Seguridad/ Servicios de TI	Estimaciones de Productos, Materiales, Herramientas, Servicios e Indirectos

15	Comparativa de plantillas	Integración	1. El sistema pueda comparar entre plantilla 1 (resumen) y plantilla 2 (detallada).	Auto/Innova/Seguridad/ Servicios de TI	Estimaciones
16	Variables de estimaciones de SA	Pantalla	1. Controlar presupuesto, financiamiento, inventario.	Innova	Estimaciones
17	Mantener información categorías	Pantalla	Cuando se trata de cotizaciones compuestas por varios productos y varias categorías se requiere gestionar reportes a nivel categoría de los productos que componen oportunidad, proyecto, factura, etc...	Innovaprint	Estimaciones
18	Sugerencia ítems	Pantalla	El sistema identifica ítems similares o alternativos para cotizar (con criterios de preferencia) (compatibilidad, inventario, precio especial, etc...)	Innovaprint	Estimaciones
19	Gestión cotizaciones internas	Pantalla	Gestión a cotizaciones internas entre departamentos o empresas dentro del grupo	Innovaprint/ Servicios de TI	Estimaciones
20	Espacio en servidor	Técnico	2. Identificar el espacio para el servidor con toda la carga de información de la plantilla de estimación.	Auto	Estimaciones
21	Validar Proyecto Estimado	Pantalla	<p>1. Dentro de validar proyecto estimado, para poder validarlo se consideren las siguientes variables que deben estar en el proyecto estimado:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Análisis de riesgo revisado b. Subtotal de costo productos c. Servicios d. Directos e. Indirectos f. Gastos de viáticos: <ul style="list-style-type: none"> i. Concepto: transporte, alimentos, etc... ii. Importe total de viáticos g. Horas: <ul style="list-style-type: none"> i. Partidas de servicios (instalación, configuración, puesta en marcha, levantamiento) ii. Cantidad de horas **jornales iii. Categoría de recursos (roles) iv. Costo por hora de servicios v. Totales de horas o jornales h. % de margen. 	Seguridad / Auto/ Innovaprint/ Servicios de TI	Validar Proyecto Estimado

			<ul style="list-style-type: none"> i. Flujo financiero (rentabilidad/liquidez). Archivo de José Pilar y Ruben Trillo j. Riesgos <p>Imagen 1 Ejemplo de cómo podría visualizarse en sistema.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Vista de presupuesto en formato cuenta contable, categoría de producto. 3. Vista de presupuesto a través del tiempo o fases 4. Vista de análisis de flujos considerando condiciones comerciales clientes y proveedores, anticipos, fases de proyecto, inventarios, etc... 5. Poder tener tres opciones de margen de utilidad, como se muestra en la Imagen 1. 6. El margen se pueda visualizar de manera detallada (por la línea de producto) o de manera global o por cuenta contable. 		
22	Ajuste manual de margen	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ajustar de manera manual el Margen, desglose de precio de venta. 	Auto/ Servicios de TI	Validar Proyecto Estimado
23	Administrar Oportunidades	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Actualizar el estatus de la Oportunidad a Ganada o Perdida, en caso de que la oportunidad sea perdida, establecer: <ul style="list-style-type: none"> a. Estatus b. Motivo de Perdida c. Competencia Empresa, Competencia Marca d. Duración Contrato e. % precios. 2. Contar con un campo en la Oportunidad y en el Proyecto Estimado para en caso de proyectos perdidos tener un recordatorio en x tiempo para volver a cotizar 	Innovaprint / Servicios de TI	Oportunidades
24	Generar Contrato del Proyecto	Pantalla	<p>Previamente al registro del contrato en sistema deberá ser revisado, validado y firmado por las partes interesadas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Generar un contrato interno para cuando se recibe pedido u orden de compra simple (líneas que representan un alcance determinado) Ej: <ul style="list-style-type: none"> a. Diseño y fabricación de panel de control b. Servicio de consultoría especializada Servicio de instalación c. Servicio de comisionamiento y puesta en marcha) 	Auto / Innovaprint	Contrato del Proyecto

			<p>2. Generar un contrato cuando se recibe un contrato por parte del cliente (es un documento más complejo donde se establecen a detalle los alcances y condiciones específicas tanto funcionales como comerciales del objeto del contrato)</p> <p>3. Generar un contrato interno cuando no se recibe por parte del cliente ningún documento de soporte para el inicio de la ejecución del proyecto.</p>		
25	Variables que considerar en el contrato del Proyecto	Pantalla	<p>1. La generación del contrato debe contar con las siguientes variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Estatus sobre contrato: b. Cliente c. No. Contrato d. Tipo contrato: <ul style="list-style-type: none"> i. Interno ii. Contrato Cliente e. Importe f. Moneda g. Margen Comercial h. Fecha Contrato i. Duración en meses j. Fecha fin del contrato k. Forma de pago l. Condiciones de pago: catalogo condiciones de pago m. Comentarios n. Fianzas: cumplimiento, anticipos y garantías o. Tiempos de respuesta: catalogo seleccionable p. Tiempos de solución: catalogo seleccionable q. Porcentaje de cumplimiento en tiempo de respuesta: catalogo seleccionable r. Porcentaje de cumplimiento en tiempo de solución: catalogo seleccionable s. Penalizaciones: catalogo seleccionable t. Fechas de facturación u. Extras: <ul style="list-style-type: none"> i. InPlant ii. Servicios fuera de alcance iii. Negligencias <p>Nota: ver si se añaden todas las variables de SA</p>	Auto / Innovaprint / Seguridad	Contrato del Proyecto
26	Condiciones comerciales	Pantalla /Campo	<p>1. Posibilidad de manejar diferentes condiciones comerciales para un mismo cliente vs diferentes proyectos o vs ventas transaccionales</p>	Innovaprint	Contrato del Proyecto

			2. Registro de documentación sustento para condiciones diferenciadas		
27	Condiciones de Contrato relacionadas a módulo de servicios	Pantalla	3. Considerar condiciones de contrato asociados a módulos de servicio: <ul style="list-style-type: none"> a. Tiempo de respuesta b. Tiempo de solución c. Horario de trabajo d. Escalaciones, etc... 4. Liga de documentos preventa, venta a contrato. Nota: se consideran estos puntos en módulo de Servicios Administrados	Innovaprint	Contrato del Proyecto
28	Establecer Permisos del Proyecto	Pantalla	1. Establecer un responsable al proyecto que permita administrar el proyecto completo. 1. Existan roles con ciertos permisos para generar atributos particulares al mismo, ejemplo: compras, CXP, etc.	Auto / Seguridad / Innovaprint/ Servicios de TI	Proyecto
29	Iniciar el proyecto sin tener un contrato generado	Pantalla	2. Poder generar un proyecto sin asociación a un contrato e identificar cuando esto sucede. 3. Flujo de autorización para validación de proyectos sin contratos.	Auto / Innovaprint	Proyecto
30	Etiqueta del proyecto, como está sustentado	Pantalla	5. Identificar el estatus dentro del proyecto, identificar el documento de confirmación del cliente para la elaboración de un proyecto. 6. Gestionar documentación de pruebas de entrega en el contrato, proyecto o en actividades dentro del contrato o proyecto.	Auto/ Innovaprint	Proyecto
31	Creación de código de identificación de proyecto (contenedor, JOB)	Campo/Pantalla	7. Identificador único de proyecto	Auto / Seguridad / Innovaprint/ Servicios de TI	Proyecto
32	Múltiples razones sociales cliente	Pantalla /Reportes	1. Posibilidad de asociar un proyecto a múltiples razones sociales a facturar del cliente. 2. Posibilidad de agrupar reportes a empresa padre cliente.	Innovaprint/ Servicios de TI	Proyecto
33	Explosión por Item	Pantalla	1. Carga automática desde Excel (insumos, materiales, servicios, con tiempos). 2. Poder acceder a catálogos de compatibilidad de materiales/insumos/refacciones. 3. Poder acceder a catálogos de servicios estándar.	Auto / Innovaprint/ Servicios de TI	Proyecto
34	Aprobación de Proyecto	Campo/Pantalla	1. Exista en la pantalla de proyecto un estatus de aprobado o no por parte del Gerente de UN, para aprobarlo se deben verificar las siguientes variables: <ul style="list-style-type: none"> a. Factibilidad técnica b. Rentabilidad c. Liquidez del proyecto 	Auto / Innova/ Servicios de TI	Proyecto

35	KickOff Interno	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿¿¿¿Se usará ERP para generar la coordinación de arranque de proyecto??? 2. Detonar a partir de una etapa de venta, generación de kickoff interno. 3. Interlock 4. Repositorio de Minuta de acuerdos 	Auto/ Servicios de TI	Planeación - Kick Off Interno
36	Administración de cuadrillas	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poder armar cuadrillas dentro del sistema a través del módulo de Administración de Personal, seleccionando personas para integrar una cuadrilla: <ol style="list-style-type: none"> a. Nombre cuadrilla b. Nombre de recurso (n recursos) c. Costo por cuadrilla (sumatoria de los costos de los recursos) d. Capacidades de los recursos: certificaciones, cursos e. Disponibilidad 2. Poder visualizar a través de la parte de servicios las cuadrillas generadas y las capacidades de cada recurso para ser asignados a las SRO. 	Seguridad	Planeación – Recursos
37	Generar plan de compras	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se debe generar el plan de compras con la lista de insumos y servicio, indicando la fecha requerida, para que con esto se pueda iniciar el proceso de compras. Debe ser acorde con los tiempos de entrega previamente definidos en la etapa de estimación. <ol style="list-style-type: none"> a. Proyecto general /Proyecto por fase b. Producto c. Fecha en la que se debe comprar d. Proveedor sugerido 1. Debe de ser flexible para la reprogramación de fechas durante todas las etapas del proyecto. 	Seguridad/ Servicios de TI	Planeación – Plan de Compras
38	Asignar recursos a proyectos-SRO	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 2. Tener en sistema los recursos a participar en el proyecto y asociarlos al proyecto-SRO: <ol style="list-style-type: none"> a. Nombre cuadrilla b. Nombre de recurso (n recursos) c. Costo por cuadrilla (sumatoria de los costos de los recursos) d. Capacidades de los recursos: certificaciones, cursos e. Disponibilidad f. Partidas de servicios (instalación, configuración, 	Auto/ Seguridad/ Servicios de TI	Planeación – Servicios

			<p>puesta en marcha, levantamiento)</p> <p>g. Categoría de recursos (roles)</p> <p>h. Cantidad de horas **jornales</p> <p>i. Costo por hora de servicios</p> <p>j. Totales de horas o jornales</p> <p>3. Validar lo asignado vs lo estimado, que el sistema indique a través de una alerta que se están estableciendo más jornales de los estimados.</p> <p>Nota: verificar si desde el módulo de proyectos es posible ver el calendario de disponibilidad de los recursos para ser asignados al proyecto.</p>		
39	Planeación	Pantalla	<p>2. Capacidad tipo Microsoft Project / SmartSheet dentro del ERP, ligado con costos.</p> <p>3. Capacidad de importar archivos MSProject.</p>	Auto/ Seguridad/ Servicios de TI	Planeación – Recursos, Actividades
40	Adjuntar documentos al Proyectos	Pantalla	<p>1. Poder adjuntar documentos al proyecto con etiqueta y fechas de vigencia.</p> <p>2. Ejemplo de listados de documentos:</p> <ol style="list-style-type: none"> Exámenes médicos Cursos y certificados 	Auto/ Seguridad/ Servicios de TI	Planeación - Proyecto
41	Programación erogaciones	Pantalla	<p>Entrada para este CU es el Project y la estimación</p> <p>1. En base a la estimación generada agrupar y/o desglosar cada uno de los conceptos que impactan el proyecto:</p> <ol style="list-style-type: none"> Equipos Materiales (lista de insumos) servicios externos mano de obra e indirectos. <p>Nota: Referencia de la pestaña Administración del archivo Flujo Financiero proporcionado por José Pilar. Ver imagen 2</p> <p>2. Programar las fechas de pago de cada uno de los conceptos:</p> <ol style="list-style-type: none"> Equipos Materiales (lista de insumos) servicios externos mano de obra e indirectos. <p>Nota: a esta etapa ya debe existir un detalle (estimado) de proveedores, condiciones de pago y fechas de pago</p>	Seguridad/ Servicios de TI	Planeación – Presupuesto y Flujo
42	Programación de ingresos	Pantalla	<p>1. Registra los conceptos con los cuales se estará cobrando el proyecto.</p>	Seguridad/ Servicios de TI	Planeación –

			<ol style="list-style-type: none"> Condiciones de cobro con porcentaje y fechas. Programar las fechas en que se estará dando el ingreso. Cuentas por cobrar -Fechas de facturación 		Presupuesto y Flujo
43	Flujo del proyecto	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> Visualizar el flujo del proyecto (ingresos y egresos) Visualizar variaciones, alertas variaciones El fujo, debe visualizar: Saldo Inicial Cuentas por pagar -Fecha de factura de compra Cuantas pagadas Cuentas cobradas Cuentas por cobrar -Fechas de facturación Saldo Final (calculado) Nota: Referencia de la pestaña Resumen del archivo Flujo Financiero proporcionado por José Pilar. Ver imagen 3 Validar con RGM el material que se reúsa y que sobra de un proyecto hacia otro Posibilidad de visualizar todos los documentos asociados al proyecto (num. DE OCs, facturas, remisiones) 	Auto/ Innovaprint / Seguridad/ Servicios de TI	Planeación – Presupuesto y Flujo
44	Administración de variables de presupuesto	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> Generar alertas por variaciones en gastos ejercidos por etapa de proyecto, por ingreso obtenido (flujo), por margen obtenido. 	Innovaprint/ Servicios de TI	
45	Aprobación de Proyecto con todas las variables	Campo/Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> Análisis de rentabilidad o Estado de Resultados (ingresos, egresos, utilidad) Liquidez o Flujo Activo Circulante: saldos, inventarios, cxc, impuestos -Pasivo Circulante: proveedores y deuda, impuestos. Cumplimiento según conformidad de tiempos y alcances según necesidades y contrato del cliente Nota: Todo se revisa a todos los niveles (item, documento, cuenta) Todo esto medido en el tiempo Registro de logs 	Auto / Innovaprint/	Planeación – Presentación
46	Etiquetas sobre documentos adjuntos a pantallas	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> Generar etiquetas para adjuntar documentos y poder establecerles fechas de vencimiento a algunos documentos. 	Auto / Innovaprint/	Actividades Administrativas del Proyecto
47	Recabar documentos necesarios y adjuntar al proyecto	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> Poder adjuntar a través del proyecto documentos con etiquetas y fechas de vencimientos. Checklist de documentos identificados: <ol style="list-style-type: none"> Permisos a sitio 	Seguridad / Innovaprint / Auto / Servicios de TI	Actividades Administrativas del Proyecto

			<ul style="list-style-type: none"> b. Exámenes médicos c. Certificados y habilidades laborales d. Seguro de responsabilidad civil e. Trámite SIROC (saber si de este existe un documento que se pueda controlar) <p>3. Cuando un documento esté por llegar a su fecha de vencimiento, el sistema mande una alerta indicando que hay que poner atención en el documento que está próximo a vencer.</p>		
48	Colocar orden de compra de servicios (mano de obra, gastos de operación)	Pantalla	1. Colocar órdenes de compra para la adquisición de servicios (mano de obra, gastos de operación) relacionadas al proyecto.	Seguridad / Innovaprint / Auto / Servicios de TI	Actividades Administrativas del Proyecto
49	Gestión de viáticos	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generar ordenes de compra de servicios para viáticos: hospedaje, vuelo, transporte, etc y asociarlos al proyecto. 2. Poder asignar gastos de viáticos a un concepto, a una fase o al proyecto. 3. Llevar la gestión por persona. Llevar las comprobaciones y saldos inicial y final por cada recurso asignado proyecto. <p>Revisar y validad con Elda</p>	Seguridad / Innovaprint / Auto / Servicios de TI	Actividades Administrativas del Proyecto
50	Comprobación de existencias	Campo/Pantalla	<p>2. El sistema debería de arrojar un reporte de existencias en base a la estimación cargada. Atributos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. cantidad en existencia b. cantidad requerida c. diferencia d. asignación a contratos o pedidos abiertos e. negociación con dueño de contrato o pedido abierto f. podría o no generar la nueva compra. <p>Nota: Algunos proyectos se cargan a nivel fase, otros a nivel concepto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistema: ejemplo: sistema detección incendios • Fase • Concepto • Item <p>Poder comparar rendimientos vs atributos, se requiere cargar atributos a medir por concepto-item.</p>	Auto	Ejecución – Compras
51	Ejecución de Planificación de OC	MRP	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Se requiere compra de materiales con un mínimo de unidades, que excede al necesario en el proyecto? 2. Catalogo predeterminado de compras de equipos, insumos, materiales con precio fijo (precios 	Auto	Ejecución – Compras

			<p>especiales, vigencias, proveedores sugeridos)</p> <p>3. Listado de compatibilidad.</p> <p>4. Sugerido de productos alternativos</p> <p>Nota: identificar que las OC generadas a través de MRP tengan la asociación del proyecto.</p>		
52	Compras en base a mínimos	MRP	1. ¿Se requiere compra de materiales con un mínimo de unidades, que excede al necesario en el proyecto?	Auto	Ejecución – Compras
53	Alertar sobre compras duplicadas dentro del proyecto	Alerta	1. Alertar sobre compras duplicadas dentro de un mismo proyecto	Auto	Ejecución – Compras
54	Comprobación de estimación vs pedidos colocados.	Reporte	2. El sistema debería de arrojar un reporte comparativo de la estimación cargada en la fase de kickoff vs los pedidos colocados por compras, y enviar alertas y correo electrónico a los actores necesarios, cuando exista una desviación negativa en monto o cantidades con cierto porcentaje de tolerancia o en números de partes no considerados.	Auto / Servicios de TI	Ejecución – Compras
55	Gastos por proyecto	Reporte	3. Visualizar a través de un reporte los gastos que ha tenido un proyecto	Auto / Servicios de TI	Ejecución – Compras
56	Dedicado vs no dedicado	Reporte	4. Visualizar gastos dedicados a proyectos vs gastos generados pendientes por asignar a proyectos	Innovaprint	Ejecución – Compras
57	Notificación de surtimientos de OC	Notificación	<p>1. Notificación de porcentaje de surtimiento de OC y fechas de vencimiento mediante correos.</p> <p>5. Identificar a través de alertas si existe una diferencia entre la orden de compra, la remisión y la factura tanto en costos como en cantidades.</p>	Auto / Innovaprint	Ejecución – Compras
58	Armado de tableros	Pantalla	6. Armado de kits para la generación de tableros relacionados a proyectos, como se generan las salidas de los insumos. Creación de grupos compuestos por más de un Item.	Auto	Ejecución – Producción
59	Generación de Remisiones para materiales empleados en la fabricación de un bien o entregable al cliente (Ej. Tablero de control, Máquina, Línea de producción)	Pantalla	1. El sistema debería de permitir obtener de las PO generadas a proveedores / entradas a almacén la generación sencilla y rápida de las remisiones de salida de material o según lista de items/insumos.	Auto	Ejecución – Producción
60	Generación de remisiones no contables para	Pantalla	1. Como poder dar entrada o no, de un equipo armado, para poder darle	Auto	Ejecución – Producción

	entrega de equipo fabricado por JAR a cliente		salida para el cliente sin afectación contable		
61	Sugerencias para armados de kit	Pantalla	2. Se pierden las sugerencias de los kits. Vista rápida para poder visualizar las sugerencias del armado de kits.	Innova	Ejecución – Producción
62	Vigencias de reservas	Pantalla	1. Fijar vigencias en la separación de mercancía relacionada a proyectos/órdenes de venta. 1. Alerta de x tiempo antes sobre vigencias de reservas	Innova	Ejecución – Reservas de mercancía
63	Almacenes-Hueco por proyecto	Pantalla	2. Gestionar el inventario de un proyecto a través de Almacenes-Hueco	Innovaprint / Auto / Seguridad / Servicios TI	Ejecución – Salida de mercancía
64	Generar remisiones de salida relacionadas a proyectos	Pantalla	Generar remisiones de salida de los productos relacionados al proyecto.	Innovaprint / Auto / Seguridad / Servicios TI	Ejecución – Salida de mercancía
65	Contabilidad remisiones	Pantalla /Reporte	1. Mover la afectación de costos en la contabilidad para que coincida con la de facturación a pesar de que se hayan estado descontando materiales mes a mes. 2. Llevar control de todas las remisiones no asociadas a factura. 3. El sistema de manera automática mueva la fecha de las remisiones a la fecha de la factura que se van a asociar. Nota: se muestre una alerta una vez hecho el cambio de las fechas por parte del sistema y que algún rol lo valide. Generar un cálculo de margen por cada factura realizada incluyendo costos remisiones y gastos ejercidos en el periodo.	Innovaprint / Auto / Seguridad / Servicios TI	Ejecución – Salida de mercancía
66	Excedentes de inventario	Pantalla	1. Unidad de compra mínima y costos en el proyecto, dividir el costo y pasar el costo de excedente hacia un inventario y este se pueda reutilizar. 2. Traspasar ese excedente hacia otro almacén. 3. Ajuste de ese excedente de manera contable para que no se considere en el proyecto actual.	Auto	Ejecución – Excedentes
67	Inventario por proyecto	Reporte	1. Visualizar inventario estimado vs real por proyecto. 1. Reporte de inventario sobrante o ítems no usados en el proyecto. Almacén-hueco del proyecto	Innovaprint / Auto	Ejecución – Inventario
68	Registro de horas hombre	Pantalla	2. Registrar horas hombre y costos al proyecto:	Innovaprint / Servicios de TI	Ejecución –

			<ul style="list-style-type: none"> a. Avance relacionado a cantidad-unidad-rendimientos y cuadrillas asignadas b. % avance (cálculo del sistema) c. Nombre cuadrilla d. Nombre de recurso (n recursos) e. Cantidad de horas **jornales totales (campo editable). Nota: si se registra por SRO este campo no se captura. f. Totales de horas o jornales (calculados por el sistema) en base a SRO. g. Costo total por cuadrilla (sumatoria de los costos de los recursos calculados por el sistema) <p>Nota: En caso de que el proyecto tenga asignadas SRO, tomar los datos de las SRO.</p>		Control Avance del Proyecto
69	Cálculo de desviación horas-hombres	Pantalla /Reporte	1. Comparación vs Estimado del proyecto conforme avance Comparación vs Rendimientos conforme avance.	Seguridad	Ejecución – Control Avance del Proyecto
70	Reconocer gastos indirectos al proyecto	Pantalla	Que pasa con los gastos se tiene que registrar una de orden de compra o puede ser a través de registro de indirectos y relacionarlos al proyecto. Ejemplo: gastos de gerentes, oficina, gastos de Kerfit.	Innova/	Ejecución
71	Facturación de anticipo	Pantalla	1. Facturar por anticipo un proyecto	Auto	Facturación del Proyecto
72	Revisión de la facturación de avances (al momento de hoy se facturan como anticipo)	Pantalla	1. Facturación por avance	Auto	Facturación del Proyecto
73	Facturar anticipadamente el 100% del proyecto	Pantalla	1. Facturar anticipadamente un proyecto incluso antes de colocar órdenes de compra a proveedor. Nota: Revisar con RGM	Auto	Facturación del Proyecto
74	Facturar sin IVA. Alta de clientes extranjeros y frontera	Pantalla	Facturar sin IVA para clientes extranjeros. Establecer el IVA aplicable a los clientes que son en frontera.	Auto	Facturación del Proyecto
75	Facturar con la retención del 6% de servicios.	Pantalla	1. Poder facturar con retención del 6%	Auto	Facturación del Proyecto
76	Facturar con retenciones por cumplimiento y/o	Pantalla	1. Facturar por retención de cumplimiento de contrato. 2. Facturar con retención de cumplimiento de IMSS (5%)	Seguridad	Facturación del Proyecto

	IMSS		Nota: aplica para los proyectos que no se les generó fianza.		
77	Addenda en Facturas	Pantalla	1. Capacidad de agregar addenda en las facturas de proyecto, si es requerido por el cliente. Revisar con el documento Comercial	Auto	Facturación del Proyecto
78	Facturación por concepto	Pantalla	1. Posibilidad de utilizar solo una descripción no relacionada con el proyecto, posibilidad de cargar ítems a factura una vez generada fiscalmente.	Auto	Facturación del Proyecto
79	Verificar como se pueda explotar los ítems, para generar los reportes de venta por categorías.	Reporte	1. Reportes de venta por categoría. Reporte de márgenes por categoría de los productos utilizados en el proyecto, aunque al final solo se facture 1 solo. Reportear sobre los componentes del kit. Involucrar a Alex y Roberto sobre este caso.	Auto/Innova	Reporte por categoría
80	Reporte contable, presupuestado vs real	Reporte	2. Registro de todas las actividades desde el punto de vista contable y reportear lo presupuestado vs lo real	Auto/Innova / Servicios de TI	Reporte Presupuestado vs Real
	Reporte de Flujo presupuestado vs real	Reporte	1. Reporte de Flujo presupuestado vs real	Auto/Innova / Servicios de TI	Reporte Presupuestado vs Real
81	Semáforos	Reporte/Pantalla	3. Revisar a través de semáforos lo presupuestado vs lo real.	Innova/ Servicios de TI	
82	Reporte sobre documentos asociados al proyecto	Reporte	1. Reporte de: <ul style="list-style-type: none"> a. Facturación b. Cobranza c. Compras (plan operativo) d. Cantidad comprada e. Cantidad pagada a proveedores f. El gasto ejercido, por item por concepto o etapa del proyecto. Ejemplo: reporte por Job donde se obtiene toda la info del proyecto. Resumen y detalle	Auto/Innova / Servicios de TI	Reporte del Proyecto

CLIENTE:	0					
TIEMPO DE EJECUCION:	0	DIAS				REVISION REVISION INICIAL
COSTO						
SUMINISTROS	M.OBRA	HERR. MENOR	EQUIPO	DIRECTO	INDIRECTO	TOTAL
\$ 30,588.18	\$ 26,400.00	\$ 792.00		\$ 57,780.18	\$ 65,200.00	\$ 122,980.18
24.87%	21.47%	0.64%	0.00%	46.98%	53.02%	100.00%
VENTA CON MARGEN DE UTILIDAD DEL:						
	15%	20%	25%	30%	35%	40%
IMPORTE	\$ 144,682.57	\$ 153,725.23	\$ 163,973.58	\$ 175,685.97	\$ 189,200.28	\$ 204,966.97
UTILIDAD	\$ 21,702.39	\$ 30,745.05	\$ 40,993.39	\$ 52,705.79	\$ 66,220.10	\$ 81,986.79
MONEDA:	M.N					
MARGEN A UTILIZAR	30.00%	CAPTURAR EL MARGEN DE UTILIDAD DESEADO PARA LA VENTA				

Imagen 1

Nº	CONCEPTO	ANTI	UNID	C. UNITARI	FACTUR	PARTI	IMPORTE EJERCIO	IMPORTE EJERCIO	IMPORTE CONIVA	PROVEED	FECHA REGIST	ESTAD	FECHA	DIAS REPROGR	FECHA REAL
1															
2															
3	Instalacion Hidraulica y electrica Aire Acondicionado	1	LOTE	\$ 54,353.94		3	\$ 85,558.07	\$ -	\$ -	M.N	Varios		15/06/2019		15/06/2019
4	Deflectores para equipos de precision y elaboracion de ductos flexibles de retorno con extractores	1	LOTE	\$ 40,450.00		4	\$ 39,263.29	\$ 1,186.71	\$ 1,376.53	M.N	Varios	PROVEEDORES	15/06/2019	122.00	15/10/2019
5	Sustitucion de pisos perforados (Z1), colocacion de pisos nuevos de concreto aligerado y colocacion de Rejillas de inyeccion de aire para gabinetes	1	LOTE	\$ 39,726.72		5	\$ 38,448.07	\$ 3,278.65	\$ 3,803.24	M.N	Varios	PROVEEDORES	13/06/2019	124.00	15/10/2019
6	Integracion de Plataforma BMS para monitoreo de equipos existentes ,Configuracion de plataforma BMS, incluye diseño de graficos y configuracion puntos de monitoreo de cada equipo, configuracion de controladores de cada	1	LOTE	\$ 133,300.00		6	\$ 129,103.83	\$ 4,196.17	\$ 4,867.55	M.N	Varios	PROVEEDORES	10/07/2019	97.00	15/10/2019
7	Importe a descontar de esta partida y asignada a otra en la cual se requiere	1	LOTE			4	\$ -	\$ -	\$ -	M.N	Varios	PROVEEDORES	30/08/2019	46.00	15/10/2019
8	Mano de obra de instalacion	1	LOTE	\$ 37,960.00		7	\$ -	*****	\$ 44,033.60	M.N	JAR	M.O.PAGADA	30/06/2019	107.00	15/10/2019
9	Herramienta menor	1	LOTE	\$ 1,136.80		8	\$ 2,687.19	\$ -	\$ -	M.N	Varios		30/06/2019		30/06/2019
10	Indirectos	1	LOTE	\$ 21,150.00		100	\$ 33,682.42	\$ -	\$ -	M.N	Varios		30/06/2019		30/06/2019
11	Obra civil	1	LOTE	\$ 41,000.00		9	\$ 28,070.52	\$ 12,929.49	\$ 14,998.20	M.N	Varios	PROVEEDORES	13/06/2019	124.00	15/10/2019
12	EJECUCION														
13	Unidad de Aire Acondicionado de Precision Unifair serie LE DX	1	PZA	\$ 618,214.84		CFD5066			\$ 717,129.21	M.N	ATN INGENIERIA y SERVICIOS	11/06/2019	PAGADO	22/04/2019	22/04/2019
14	Par #L1806 ANTIESTATICA 080"x8"x90Mh	1	PZA	\$ 5,780.00		A89551	1	\$ 5,780.00	\$ 6,704.80	M.N	AL DISTRIBUIDORA SA DE CV		PAGADO	28/05/2019	28/05/2019
15	UM48001 Guia Acero Galvanizado de 48	27	PZA	\$ 798.00		A89551	1	\$ 21,546.00	\$ 24,993.36	M.N	AL DISTRIBUIDORA SA DE CV		PAGADO	28/05/2019	28/05/2019
16	EXTRACTOR HELICOCENTRIFUGO TD1300, SOLER&PALAU	2	PZA	\$ 8,002.80		17211		\$ 16,005.60	\$ 18,566.50	M.N	EXPERTOS EN VENTILACION		PAGADO	05/06/2019	05/06/2019
17	FLETE EXTRACTOR	1	SERVIC	\$ 181.97		G-805436	4	\$ 181.97	\$ 211.09	M.N	TRAVISIA		PAGADO	06/06/2019	06/06/2019
18	TRANSF. 75KVA T/SECO TRIF. 480V (APLICACION ESP.)	1	PZA	\$ 26,702.00		AFEMC325526	10	*****	\$ 30,974.32	M.N	IMPULSORA		PAGADO	06/07/2019	-3.00
19	INT. PP. 3 P. 200 A 18 KA (39121600	1	PZA	\$ 9,440.80		AFEMC325526	10	\$ 9,440.80	\$ 10,951.10	M.N	IMPULSORA		PAGADO	06/07/2019	-3.00

Imagen 2

SEM 39		MXN		
SALDO INICIAL	\$	-		
PASIVO	\$	301,843.83		
PASIVO TI	\$	717,129.21		
CXP MN	\$	9,933.32		
CXP USD	\$	-		
PROVEEDORES	\$	198,395.68		
CXC MN	\$	817,569.75	CF30053	
CXC USD	\$	-		MO
X FACTURAR	\$	817,569.75		
SALDO FINAL	\$	407,837.46		
X FACTURAR				
			FECHA FACTURACION	FECHA COBRANZA
	\$	817,569.75	13/04/2019	05/05/2019
TOTAL	\$	817,569.75		
02 ADMINISTRACION		03 FLUJO IVA		04 ADM. RGM
				05 RESUMEN

Imagen 3

1. ¿Va a existir un repositorio de entregables de proyecto en el ERP? Temas adicionales

- Repositorio de OC de clientes
- Repositorio de Recibos de entrega de materiales a almacén de clientes

Revisiones al documento

Revisiones			
Fecha	Revisión	Descripción	Autor
Mar-20	1.0	Versión inicial	Raúl Alonso
5-Jun-20	1.1	Se añaden casos de uso por parte de los involucrados a la sesión del 5 de junio	Iliana Morales
14-Jun-20	1.2	Se añaden casos de uso por parte de Javier García del área de Innovaprint	Javier García
16-Jun-20	1.3	Se añaden casos de uso por parte de Claudia Perez del área de Seguridad	Claudia Pérez
23-Jun-20	1.4	Se añaden casos de uso por parte de Moises Aburto del área de Servicios de TI	Moises Aburto
7-Jul-20	1.5	Se modifica la estructura de la tabla añadiendo el Bloque al que pertenece y haciendo referencia al modelo de proceso de negocio de Proyectos	Iliana Morales

FIRMAS DE CONFORMIDAD		
Líder de Proceso Javier García Medina	Firma	
ISM – JAR Auto Sandra Muñíz	Firma	
Gerente UN JAR Auto Raúl Alonso	Firma	
ASR - Seguridad Claudia Pérez	Firma	
Líder de Ejecución/Servicios José Pilar Lara	Firma	
Estimaciones Rubén Trillo	Firma	
Gerente de Servicios Moises Aburto	Firma	
PM Karen Irizar, Jesús Miramontes, Isai Miranda	Firma	 
Analista de Procesos Angel García	Firma	
Líder Proyecto Iliana Morales	Firma	