



CERTIA · PARA EMPRESAS QUE YA OPERAN SAP BUSINESS ONE

# Cuando te enteras, ya costó dinero.

Tu SAP ya tenía el dato. Nadie lo estaba mirando.  
**CertIA** lo mira todos los días — y te avisa.

## Se instala en tu servidor

Los datos no salen de tu red

## Solo lectura

Nunca modifica nada en SAP

## Kelza

Zapopan, Jalisco · kelza.net





TRES COSAS QUE PASARON ESTE MES

## Y de las tres te enteraste tarde.

HACE TRES SEMANAS

### **Un cliente se pasó de su límite de crédito.**

Le siguieron surtiendo. Hoy debe más de lo que su línea permite y la conversación ya no es comercial: es de cobranza.

HACE DOS MESES

### **Salió mercancía que nunca se facturó.**

La entrega está en SAP. La factura no. Es venta que ya te costó el inventario y que todavía no reconoces ni cobras.

TODO EL TRIMESTRE

### **Una línea dejó de dejar margen.**

Sigue vendiendo igual, pero rinde varios puntos menos. Se ve en el estado de resultados — cuando ya cerraste el trimestre.

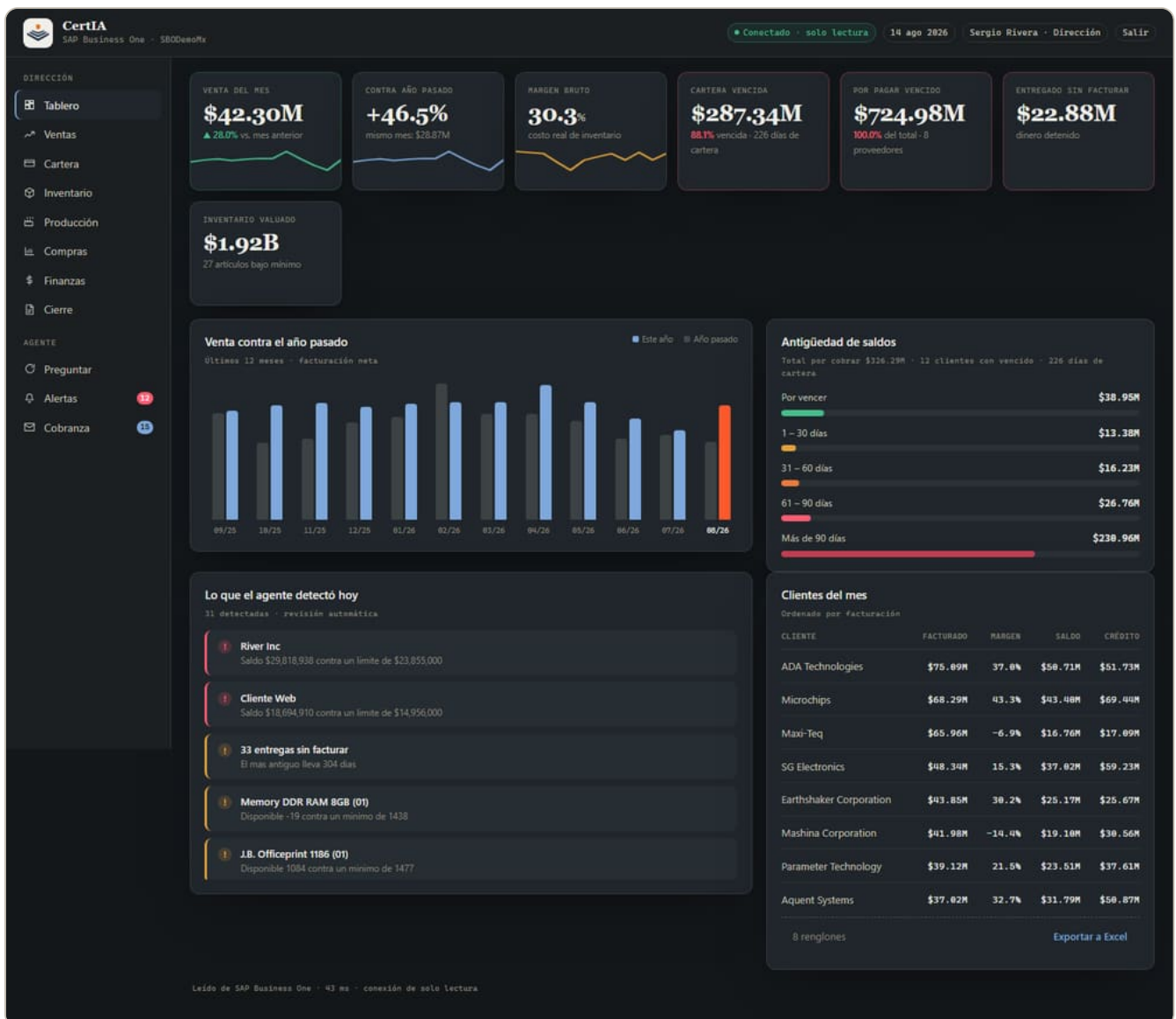
## Los tres datos **ya estaban en tu SAP** el día uno.

El problema nunca fue el sistema. Fue que nadie los estaba mirando.



LO PRIMERO QUE VES CADA MAÑANA

# Cinco segundos para saber si algo se salió de control.



— Pantalla real conectada a una base de SAP Business One

SIN ABRIR UN REPORTE

Venta, margen real, cartera, dinero detenido e inventario. Todo junto, en una pantalla.

SIN EXPORTAR A EXCEL

Los números salen de SAP en el momento. No hay una hoja que ya no coincide al día siguiente.

SIN PEDIRLE NADA A NADIE

Un clic en cualquier cifra abre el detalle que la explica.



PREGÚNTALE COMO LE PREGUNTARÍAS A TU MEJOR ANALISTA

# Escribes la pregunta. Recibes el análisis.

**CertIA**  
SAP Business One - SBO DemoRx

Conectado - solo lectura 15 ago 2026 Sergio Rivera - Dirección Salir

**DIRECCIÓN**

- Tablero
- Ventas
- Cartera
- Inventario
- Producción
- Compras
- Finanzas
- Cierre

**AGENTE**

- Preguntar
- Alertas
- Cobranza

**Pregúntale a tu SAP**  
En español - el agente cita de qué tablas salió cada cifra

La venta programada en el mes de agosto y mayo de la semana 1 en la semana 1. El día del documento ya no hay pagos programados, así que el nuevo total de venta cierra el trimestre en **-\$399M** acumulado.

**Semana 1 (10-ago):** cobras \$288.9M, pagas \$725.0M → faltan **\$436.1M**.

**El problema de fondo no es el flujo, es la antigüedad**  
Los \$725M de pagos no son de esta semana: ya están vencidos. Los 8 proveedores traen el **100% de su saldo en +90 días**, con atrasos de 409 a 489 días:

| PROVEEDOR            | SALDO    | DÍAS VENCIDO |
|----------------------|----------|--------------|
| Blockies Corporation | \$167.4M | 409          |
| Lumarx               | \$114.0M | 430          |
| Far East Imports     | \$90.2M  | 467          |
| CTI Computers        | \$80.5M  | 489          |
| Acme Associates      | \$76.6M  | 479          |

Y del lado de cobranza pasa lo mismo: de \$326.3M de cartera, **\$232.7M (71.3%) tiene más de 90 días**. Solo \$38.1M están realmente por vencer.

**Lo que hay que decir sin adornos**

1. **La proyección no sirve como está.** El sistema mete todo el vencido en la semana 1 porque no hay fechas de pago reales. Tu flujo operativo verdadero son los \$38.1M por vencer contra lo que negocies con proveedores.
2. **Cero pagos programados de la semana 2 en adelante** — o no se están capturando fechas de vencimiento en compras, o efectivamente no hay compras nuevas. Vale la pena verificarlo, porque distorsiona toda la planeación.
3. **La palanca inmediata es la cobranza de +90 días.** Si recuperas aunque sea un tercio de esos \$232.7M, son ~\$77M que hoy no están entrando.

¿Quieres que saque el detalle de quién debe esos \$232.7M para armar la cobranza, o prefieres ver el ciclo de efectivo completo (días de cobro vs. días de pago)?

Origen: BSW - BCR - DCR - DSR - SSI - SS

¿Cómo vamos este mes? ¿Dónde se fue el margen? ¿Quién me debe más de 60 días? ¿Qué tengo que comprar?

Pregúntale a tu SAP en español...

El agente solo consulta. Nunca modifica documentos ni asientos en SAP.

— Respuesta real: conclusión primero, detalle después, origen citado abajo

LO QUE SE LE PREGUNTA UN MARTES CUALQUIERA

« ¿Cómo vamos este mes y dónde se está yendo el margen?

« ¿Quién me debe más de 60 días y a quién le hablo primero?

« ¿Qué tengo que comprar esta semana?

« ¿Me falta material para alguna orden?

## Se llama CertIA porque viene de certeza

Al pie de cada respuesta aparecen las tablas de SAP que consultó. Si una cifra no te cuadra, sabes exactamente contra qué compararla. **Un agente que no cita su origen no se puede auditar — y en finanzas eso no sirve.** El nombre no es un adorno: es la promesa.



A LA HORA QUE TÚ DEFINAS

# Un gerente que no descansa, para que tú sí.

**Revisión del día**

14-ago, 12:34 a.m. · hace 16 h · manual · automática 07:00

**Nuevo hoy:** dos órdenes de producción caídas por el mismo material. Órdenes 153 y 154 requieren Memory DDR RAM 8GB y el almacén 01 está en -19 piezas: faltan 99 y 979 respectivamente, cero en tránsito, con entregas vencidas 420 y 380 días. Un solo SKU bloquea ambas: una compra de -1.500 piezas cubre las dos órdenes y repone el mínimo de 1.438. Lo demás sigue igual —25 alertas conocidas, ninguna resuelta ayer—: cartera vencida \$287.3M de \$326.3M total (88%), concentrada en River Inc \$28.3M, Parameter Technology \$21.4M y Star Company \$19.2M, con River y Cliente Web ya por encima de su límite de crédito.

Punto accionable propio: \$22.9M entregados sin facturar. Ese dinero no depende de negociar con nadie, solo de emitir. Vale más que perseguir facturas de 690 días.

| 2      | 27       | 12       | 15             | 63.8s    |
|--------|----------|----------|----------------|----------|
| NUEVAS | ABIERTAS | CRÍTICAS | CORREOS LISTOS | DURACIÓN |

**Alertas abiertas**

27 abiertas · 12 críticas

**River Inc debe \$28,315,338 con más de 90 días**

19 facturas vencidas, la más antigua 634 días. Contacto: Lewis Beerman, detectada hace 2 d · vista 5 veces

— El aviso de la mañana, escrito por el agente. Solo lo que cambió desde ayer

**Correos de cobranza redactados**

15 borradores · revisa antes de enviar

**ADA Technologies**

Ana Brown · mary.brown@ada-tech.sap.com.mx · 661 d de atraso

**ADA Technologies: saldo vencido por \$49,769,614 MXN — requerimos fecha de pago**

Estimada Ana:

Le escribo para dar seguimiento al saldo vencido de ADA Technologies, que a la fecha suma \$49,769,614 MXN distribuidos en 43 facturas, la más antigua con 661 días de vencimiento.

Entre las más antiguas se encuentran: folio 328, vencida el 20/10/2024, por EUR 155,422.71; folio 246, vencida el 22/10/2024, por EUR 4,695.30; folio 421, vencida el 19/11/2024, por EUR 135,604.23; folio 322, vencida el 04/01/2025, por EUR 1,878.12, y folio 167, vencida el 01/02/2025, por EUR 18,781.12. Con gusto le enviamos el estado de cuenta completo con el detalle de las 43 facturas.

Dada la antigüedad del adeudo, le solicito confirmar por este medio una fecha concreta de pago o, en su caso, un calendario de pagos que podamos revisar esta semana.

[Copiar](#) [Abrir en correo](#) [Marcar enviado](#) [Descartar](#)

**ADA Technologies**

Ana Brown · mary.brown@ada-tech.sap.com.mx · 663 d de atraso

**ADA Technologies: saldo vencido de \$49,769,614 en 43 facturas**

Estimada Ana:

Le escribo para darle seguimiento al saldo vencido de ADA Technologies, que asciende a \$49,769,614 en 43 facturas, algunas con más de 660 días de vencimiento.

Las de mayor antigüedad son:

- Folio 328, venció 2024-10-20, saldo EUR 155,422.71
- Folio 246, venció 2024-10-22, saldo EUR 4,695.30
- Folio 421, venció 2024-11-19, saldo EUR 135,604.23

[Copiar](#) [Abrir en correo](#) [Marcar enviado](#) [Descartar](#)

— La cobranza del día, ya redactada con folios y montos reales

## Llegas a la oficina y el trabajo de revisar ya está hecho.

Nada se envía solo. Tú revisas, ajustas si quieres, y mandas.



PARA QUIEN FABRICA, NO SOLO COMPRA Y VENDE

## La orden que se para por una pieza.

| Sin material para arrancar                                         |                                   |          |            |        |           |                           |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|----------|------------|--------|-----------|---------------------------|
| 2 componentes no alcanzan · 2 en órdenes con la entrega ya vencida |                                   |          |            |        |           |                           |
| ORDEN                                                              | COMPONENTE                        | NECESITA | DISPONIBLE | FALTAN | EN CAMINO | ENTREGA                   |
| 153<br>4GB Memory Server                                           | Memory DDR RAM 8GB<br>C00011 · 01 | 80       | -19        | 99     | 0         | 2025-06-20<br>419 D TARDE |
| 154<br>32GB Memory Server                                          | Memory DDR RAM 8GB<br>C00011 · 01 | 960      | -19        | 979    | 0         | 2025-07-30<br>379 D TARDE |
| 2 renglones                                                        |                                   |          |            |        |           | Exportar a Excel          |

— Lo que la orden todavía necesita contra el disponible real del almacén

El componente no se compara contra la existencia, sino contra **lo que queda libre**: lo comprometido en pedidos ya tiene dueño. Por eso aquí un almacén que en pantalla se ve con material aparece en rojo — y por eso la orden se iba a parar el día que alguien fuera a surtirla.

| Órdenes para depurar                                                                                                   |                                              |                      |          |           |           |                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------|----------|-----------|-----------|-----------------------|
| 134 producidas al 100% que nadie cerró · 18 abandonadas (168 piezas que nunca se van a fabricar) · ciérralas desde SAP |                                              |                      |          |           |           |                       |
| ORDEN                                                                                                                  | PRODUCTO                                     | MOTIVO               | PLANEADO | PRODUCIDO | PENDIENTE | VENCIDA               |
| 1                                                                                                                      | PC - 8x core, DDR 32GB, 2TB HDD<br>P10001    | TERMINADA SIN CERRAR | 20       | 20        | 0         | 2015-01-15<br>4,220 D |
| 2                                                                                                                      | PC - 12x core, 64GB, 5 x 150GB SSD<br>P10002 | TERMINADA SIN CERRAR | 20       | 20        | 0         | 2015-01-25<br>4,218 D |
| 3                                                                                                                      | PC Set 1<br>P10003                           | TERMINADA SIN CERRAR | 5        | 5         | 0         | 2015-02-05<br>4,207 D |
| 4                                                                                                                      | PC Set 2<br>P10004                           | TERMINADA SIN CERRAR | 5        | 5         | 0         | 2015-02-14<br>4,190 D |
| 5                                                                                                                      | PC - 8x core, DDR 32GB, 2TB HDD<br>P10001    | TERMINADA SIN CERRAR | 15       | 15        | 0         | 2015-02-24<br>4,188 D |
| 6                                                                                                                      | PC - 12x core, 64GB, 5 x 150GB SSD<br>P10002 | TERMINADA SIN CERRAR | 15       | 15        | 0         | 2015-03-06<br>4,178 D |
| 7                                                                                                                      | PC Set 1<br>P10003                           | TERMINADA SIN CERRAR | 5        | 5         | 0         | 2015-03-16<br>4,168 D |
| 8                                                                                                                      | PC Set 2                                     | TERMINADA SIN CERRAR | 5        | 5         | 0         | 2015-03-26            |

— Y las que ya no son trabajo: producidas al 100% sin cerrar, o abandonadas hace años

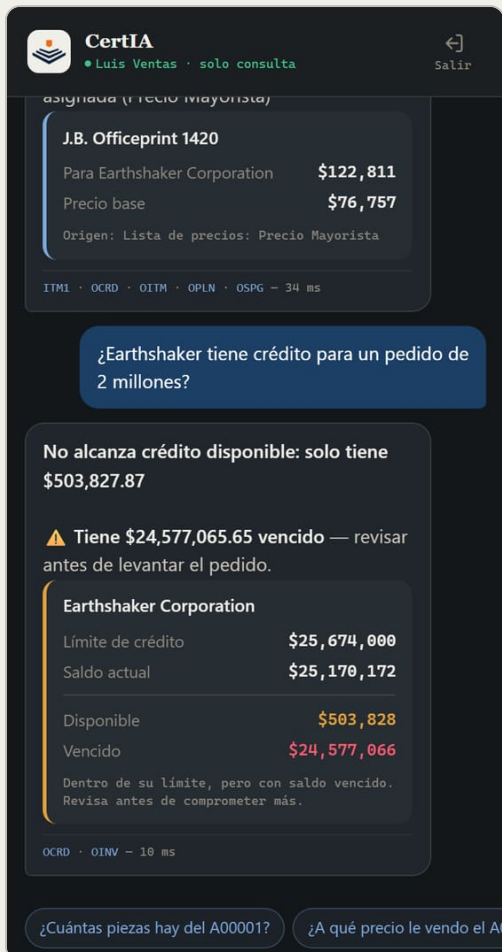
## De 154 órdenes abiertas, solo 2 eran trabajo real.

Las otras 152 llevaban años ensuciando el piso de producción. Salió a la luz el primer día, sin que nadie fuera a buscarlo.



LA MAYORÍA DE TU EQUIPO NUNCA VA A ABRIR SAP

# Y no hace falta que lo abra.



— Consulta real desde un teléfono

- **Existencia real.** Lo que hay menos lo ya comprometido. Nunca promete mercancía que está apartada.
- **El precio de ese cliente**, y de qué lista salió.
- **El crédito**, distinguiendo entre estar excedido y que no alcance para ese pedido. No es lo mismo, y decirlo mal cuesta la venta.

## Cada quien ve lo suyo

|           |                                                  |
|-----------|--------------------------------------------------|
| Dirección | Todo                                             |
| Cobranza  | Cartera y correos. Sin márgenes ni resultados    |
| Ventas    | Existencia, precio y crédito. Nada de la empresa |

A un perfil sin permiso la consulta no se le oculta: **no existe para él.**  
Aunque la pida por escrito, no hay nada que ejecutar.

## El error más caro se comete **de pie, frente al cliente.**

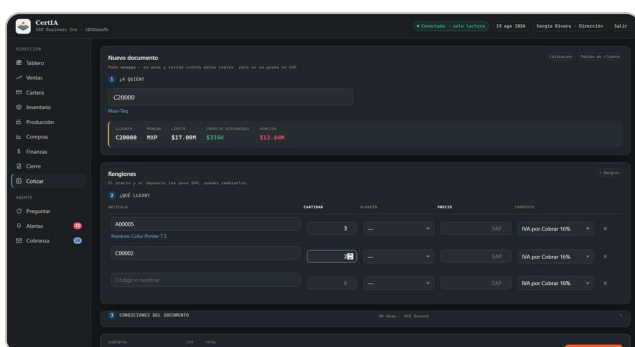
Prometer lo que ya estaba apartado. Dar un precio que no era. Ahí no hay tiempo de verificar.



LEER ESTÁ BIEN. VENDER ES MEJOR

## También arma la cotización.

Escribes dos letras del cliente y de cada artículo. CertIA resuelve el precio que le toca a **ese** cliente, revisa su crédito y su existencia, y deja el documento listo para que alguien lo confirme.



— Tres pasos • el total siempre visible

- **Nada se teclea a ciegas.** Cliente y artículos salen de una lista viva de SAP, con crédito disponible y existencia a la vista.
- **Las condiciones ya vienen puestas** con lo que ese cliente tiene configurado: condición de pago, transporte, direcciones y contacto.
- **Si el nombre es ambiguo, pregunta** en vez de escoger. Un renglón equivocado llega hasta el cliente.
- **Subtotal, IVA y total** calculados con el impuesto que corresponde.

### Propone. No graba.

Preparar el documento se puede repetir las veces que haga falta sin tocar tu SAP. **El único paso que escribe es un botón que pulsa una persona**, y lo hace por la vía oficial de SAP — nunca por la base de datos.

## De la pregunta a la cotización, **sin cambiar de pantalla.**

Y sin que nadie tenga que abrir SAP para hacerla.



CONTRA LO QUE YA EXISTE

# No es un tablero más ni un chatbot conectado.

|                            | REPORTES DE<br>SAP    | BI TRADICIONAL            | CHATBOT SOBRE<br>LA BASE | CERTIA             |
|----------------------------|-----------------------|---------------------------|--------------------------|--------------------|
| Una pregunta nueva         | Se cotiza y se espera | Hay que rehacer el modelo | Contesta, pero improvisa | Al momento         |
| Entiende cómo funciona SAP | Sí                    | Solo lo que le modelaron  | Ve tablas, no reglas     | Conoce sus trampas |
| Te avisa sin preguntarle   | No                    | Si se lo configuras       | No                       | Cada mañana        |
| Redacta y te deja accionar | No                    | No                        | Texto genérico           | Con folios reales  |
| Riesgo para tu SAP         | Ninguno               | Según la extracción       | SQL libre en producción  | Medido y acotado   |

## El detalle que separa saber de SAP de saber SQL

El margen se calcula con el **costo real de inventario**, no con el precio de compra de lista. Son campos distintos, y confundirlos desvía el margen hasta **5.6 puntos**. **Un modelo genérico se equivoca en el número que más te importa** — y lo hace con toda seguridad.

0

ESCRITURAS A SAP

La conexión es de solo lectura.  
No puede modificar nada  
aunque quisiera.

0

BLOQUEOS A TU GENTE

Lee sin trabar documentos.  
Nadie espera a que el agente  
termine.

100%

EN TU SERVIDOR

Si tu política es que los datos  
no salgan de tu red, no salen.



## DÓNDE ESTÁ EL DINERO

# Ya está en tu SAP. Solo falta verlo.

## Cartera

La cobranza deja de reaccionar y empieza a anticiparse. Cada día que recortas de tu cartera es efectivo que vuelve a la caja.

## Entregado sin facturar

Mercancía que ya salió y nunca se cobró. Aparece en el tablero desde el primer día. Suele ser lo que más rápido paga la herramienta.

## Inventario parado

Lo que lleva meses sin salir, con el capital que tiene detenido. Liberar una parte financia la compra de lo que sí rota.

## Horas de gente cara

Nadie vuelve a armar el mismo reporte cada semana. Y tú dejas de esperar a que te lo preparen.

## No te pedimos que nos creas

La primera conexión se hace sobre una copia de tu base, sin tocar producción. En esa sesión sale **tu** cifra de entregado sin facturar, **tus** días de cartera y **tu** inventario detenido. Con esos tres números decides tú — **no un folleto**. Para eso se llama CertIA.

## Veámoslo con tus propios datos.

Una sesión de trabajo. Al terminar sabes qué encontró el agente en tu empresa.

## SITIO

[kelza.net/agente-sap](https://kelza.net/agente-sap)

## CONTACTO

[hola@kelza.net](mailto:hola@kelza.net)

## KELZA

Zapopan, Jalisco · México

*Las cifras de las pantallas provienen de una base de demostración de SAP Business One y sirven para ilustrar el funcionamiento del producto; no son resultados de un cliente. SAP y SAP Business One son marcas registradas de SAP SE. Kelza es un desarrollador independiente y no está afiliado a SAP SE.*