

Enunciado.

A partir de un caso práctico de una empresa que se dedica a la venta por internet de material informático y de portátiles a medida, busca al menos siete referencias a la utilización de su sistema de gestión ERP. Además, razona, al menos, dos ventajas o beneficios de las que disfruta la empresa por usar un sistema ERP.

El proceso de venta de la empresa empieza con la recepción de un pedido desde la Web. Si al introducir los datos, el sistema nos informa de que se ha rebasado el crédito, se le informa al cliente y se acuerda que este pedido se servirá contrarrembolso. Lo reflejamos en el pedido.

Si el primer artículo está en existencias, lo asignamos a este pedido al momento, pero si el segundo corresponde a un "artículo configurado", entonces este tipo de artículo genera las instrucciones de fabricación según las características que quiere el cliente (tamaño, color, prestaciones, etc.) sin necesidad de dar un nuevo código cada vez. Por último, el tercer artículo es un artículo de compraventa y no tenemos existencias. El sistema nos propone generar un pedido de compra, pero nosotros declinamos esta propuesta para poder realizar un pedido conjunto al proveedor a final de semana. El pedido queda listo para ser servido cuando todo el material esté disponible.

Debido a este pedido, es posible que los niveles de existencias hayan generado alguna propuesta de compra de materia prima o fabricación de productos semielaborados. Descubrimos que existe una propuesta de fabricación de 50 unidades. Comprobamos desde allí mismo la disponibilidad de todos los materiales para la fecha requerida, así como disponibilidad de capacidad en horas por grupo de planificación. El sistema nos informa de que existe una situación de saturación a 2 semanas vista. Nos surge la duda de atrasar el pedido o gestionar con producción un turno especial para el pedido de este producto. Finalmente optamos por retrasar una semana la fabricación. Convertimos automáticamente la propuesta en orden de fabricación. En el Departamento Comercial podrán mandar la confirmación del pedido con la nueva fecha de entrega.

En las propuestas de compra convertimos varias propuestas de un proveedor en un solo pedido. Los precios y condiciones se recuperan automáticamente y el sistema nos avisa de que debemos renovar un acuerdo de un artículo con el proveedor. Si existen errores estos son indicados. Si algún artículo requiere de control de calidad, puede indicarse.

Las instrucciones de fabricación salen con toda la información necesaria para evitar errores. Los operarios reportan, gracias al código de barras de los boletines de trabajo, el inicio, el final y la cantidad producida en cada operación. Esta información se convierte en coste, coste que es comparado con el estándar y nos alerta de desviaciones. Esta información es la base para abonar una prima de producción a los operarios. En los planes de trabajo vemos en todo momento la situación real de la producción. Un rápido vistazo a la pantalla nos permite conocer aquellas operaciones que están listas para ser efectuadas. La unidad de co-clasificación nos permite juntar varias órdenes de fabricación para evitar cambios innecesarios de útiles, cambios de materias primas, etc.

Las facturas que recibimos se coordinan con las entregas de los proveedores y en función del tipo de producto, o clase, etc., el sistema nos propone la cuenta contable a la que se cargará la compra. El sistema nos permite establecer la política de seguimiento de cobros a realizar para cada cliente.

Proceso de manufactura:

- *El sistema nos propone generar un pedido de compra*
- *Descubrimos que existe una propuesta de fabricación de 50 unidades*
- *El sistema nos informa de que existe una situación de saturación a 2 semanas vista*
- *Convertimos automáticamente la propuesta en orden de fabricación*
- *Convertimos varias propuestas de un proveedor en un solo pedido*
- *El sistema nos avisa de que debemos renovar un acuerdo de un artículo con el proveedor*
- *La unidad de co-clasificación nos permite juntar varias órdenes de fabricación para evitar cambios innecesarios de útiles, cambios de materias primas, etc.*

Procesos de ventas y marketing:

- *El sistema nos informa de que se ha rebasado el crédito*
- *Confirmación del pedido con la nueva fecha de entrega*

Procesos financieros y contables:

- *Coste que es comparado con el estándar y nos alerta de desviaciones*
- *Las facturas que recibimos se coordinan con las entregas de los proveedores*
- *El sistema nos propone la cuenta contable a la que se cargará la compra*
- *El sistema nos permite establecer la política de seguimiento de cobros a realizar para cada cliente*

Procesos de recursos humanos:

- *Los operarios reportan, gracias al código de barras de los boletines de trabajo, el inicio, el final y la cantidad producida en cada operación*
- *Esta información es la base para abonar una prima de producción a los operarios*

Ventajas o beneficios de las que disfruta la empresa por usar un sistema ERP:

- *Unificación de órdenes de compra a proveedores, beneficiándose de la realización de un único pedido con diferentes órdenes de compra. De esta forma puede ahorrar costes de envío y lograr una mejora de precios.*
- *Gestión de los tiempos de fabricación, adelantándose a posibles “cuellos de botella” durante la producción, ya sea añadiendo otro turno de trabajo o ampliando los plazos de entrega.*
- *Unión de varias órdenes de fabricación para evitar cambios innecesarios de útiles, materiales, etc., beneficiándose de una mejor gestión de los tiempos de trabajo y, por lo tanto, una mejor productividad.*
- *Realizar un control sobre los tiempos de fabricación, controlando los tiempos de cada producción y pudiéndose adelantar a posibles fallos en máquinas, errores en el personal y desviaciones en los presupuestos, suponiendo esto pérdidas para la empresa.*