

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 contra-reembolso. 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 compra-venta 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 semi-elaborados. 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 ordenes 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.

PARTE 1 – REFERENCIAS AL ERP

1º – El proceso de venta de la empresa empieza con la recepción de un pedido desde la Web – el sistema ERP nos permite gestionar nuestros sitios web a través de módulos que permiten crear y gestionar comercio electrónico

2º - Se ha rebasado el crédito, se le informa al cliente y se acuerda que este pedido se servirá contra-reembolso

sistema ERP tiene cliente en Base de datos, cuenta y saldo en base de datos

3º - Se ha rebasado el crédito, se le informa al cliente

sistema ERP incorpora módulos de mensajería con el que se informa al cliente

4º- 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 compra-venta y no tenemos existencias

sistema ERP te permite gestión de pedidos y ventas , control de stock, etc

5º - 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.

sistema ERP gestiona proveedores e inventario

6º - Los operarios reportan, gracias al código de barras de los boletines de trabajo, el inicio, el final y la cantidad producida en cada operación

sistema ERP gestiona pedido , stock de productos y artículos

7º- 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.

sistema ERP gestiona los incentivos y bonificaciones de los empleados, incluyendo la gestión de comisiones, bonificaciones y otros tipos de incentivos.

8º - 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.

sistema ERP gestiona pedidos y ventas, incluyendo la gestión de facturas, la gestión de pagos y la gestión de envíos.

9º- El sistema nos propone la cuenta contable a la que se cargará la compra.

sistema ERP pedidos y ventas, incluyendo la gestión de facturas, la gestión de pagos y la gestión de envíos.

PARTE 2 – VENTAJAS O BENEFICIOS DE USO DEL ERP

1º – Es importante resaltar que para las empresas el tiempo y el control de material personal y demás es dinero, con un ERP puedes gestionar todas estas cosas de manera eficiente con módulos especializados para cada campo pero evidentemente simplificando muchísimo la labor con base de datos conjuntas, sin duplicidades ni pérdidas de información o tiempo entre diversas aplicaciones que controlen de manera separada todas estas características fundamentales de cualquier negocio.

2º – Otro aspecto fundamental y por otra parte ajeno al propio sistema de producción sería el tema de comunicación con el cliente , seguimiento de este e incluso marketing personalizado, comunicación con este pese a no ser tan robusto como un CRM que es específico de estas funciones los ERP te ofrecen también este importante aspecto.... En definitiva control total del negocio en una sola plataforma.

La conclusión de este trabajo es que al final tener un ERP te permite gestionar un negocio desde la A a la Z con ahorro de tiempo y dificultades de tener la información dispersa en diferentes lugares si conoces este sistema se puede convertir en la herramienta de trabajo imprescindible.