VENTAS, CONTABILIDAD Y FINANZAS

-Generación de órdenes de compra (traer materia prima) y de trabajo (orden de transformación o generación del producto)

PRODUCCIÓN

-300 toneladas de acero mensuales, 20 unidades de transformación de la materia prima (máquinas),trabajan un turno de 8/5 de lunes a viernes.

-Capacidad de producción de 300 a 500 toneladas mensuales.25 días hábiles.

-Condiciones de temperatura de poca humedad, protección contra agua para evitar que se oxide el acero.

-Para las máquinas se usa nitrógeno, oxígeno y otras mezclas de gases, el tanque de nitrógeno y de oxígeno tienen una capacidad de 1000 m cúbicos, mensualmente se consumen 1000 m cúbicos de nitrógeno, gastan al mes 400 metros cúbicos de oxígeno.

-Debe llegar al 10% de la capacidad máxima del tanque para poder llamar a surtir el tanque.

-Se trabaja con un mínimo de inventario para acero, cuando llega al mínimo se surten las láminas, unas 4 placas gruesas y 10 placas delgadas , las placas miden de 1.22m X 3.05 m, lo máximo que se puede tener en inventario de placas gruesas son 10 y en delgadas 20.

-El sobrante de las láminas se reusan.

-El software de las máquinas está diseñado para optimizar el espacio de las placas, es decir minimizar el desperdicio de las placas por nesting.

-La producción diaria es de

-La compra para resurtir es de

LOGÍSTICA, DISTRIBUCIÓN

-La capacidad de la unidad de transporte es de 1 tonelada, ellos le venden a todo el país, contratan un servicio de transporte del lado del cliente.

-Rutas no optimizadas.

RECOLECCIÓN DE MATERIA PRIMA

-Existen 2 proveedores principales para cada material, sólo existe una camioneta para traer o repartir material en áreas cercanas.

-Se compra materia prima a la medida y se consume casi el 99% de lo que se compra.

-El 80% de la facturación lo hacen el 5% de los clientes registrados y son empresas grandes como : MC ingeniería, Lohr de mexico, Coremex, blindajes alemanes , el 20% clientes de negocios pequeños.

VENTAS

-ATENCIÓN A CLIENTES Y COTIZACIÓN

-Registrar solicitud

-Elaborar cotización electrónica

-Enviar cotización vía electrónica

-Se le hace deposito al proveedor , si se vende materia prima defectuosa se tramita la devolución. Se hace una nota de crédito por lado del proveedor.

COBRANZAS

-Todo se realiza por transferencias bancarias, no se acepta efectivo ni cheques, siempre se pide un 50% de anticipo.

CRM:

-Cotizaciones y ordenes de producción están automatizadas por el sistema.

-Sistema de inventario, da valores numéricos de que hay en el inventario y a que trabajo está asignado, controla lo que llega al almacén y lo que sale de él.

-Sistema que controla la cartera de clientes YO PRO CENTRAL CON FILEMAKER DE FRAMEWORK.

-El sistema tiene automatizado la facturación, generar la facturación en electrónico y enviarlas.

-SAE, sistema de administración y contabilidad, ya no se hace manualmente más que las pólizas(registro de cada gasto).

-No existe automatización en cuanto a seguridad, solo se siguen los mínimos lineamientos de protección civil.

-El sistema también tiene automatizadas las cobranzas.

PROBLEMAS:

-Distribución , no hay suficiente capacidad

-Crédito, no hay capacidad financiera para dar credito

-Falta reforzar el área de calidad en producción , medir la satisfacción del cliente y los indicadores de procesos, no hay.

-Control de recursos o costos, eso no está automatizado.No hay control sobre mètricas de consumo.