



Apelidos, Nome:



1. A partir do seguinte caso práctico dunha empresa que se dedica á venda por internet de material informático e de portátiles a medida, busca polo menos sete referencias á utilización do seu sistema de xestión ERP. Ademais, razoa, polo menos, dúas vantaxes ou beneficios das que goza a empresa por usar un sistema ERP.

Caso de estudio:

O proceso de venda da empresa empeza coa recepción dun pedido desde a Web. Se ao introducir os datos, o sistema infórmanos de que se pasou o crédito, infórmase ao cliente e acórdase que este pedido servirase contra-reembolso. Reflectímolos no pedido.

Se o primeiro artigo está en existencias, asignámolo a este pedido ao momento, pero se o segundo corresponde a un "artigo configurado", entón este tipo de artigo xera as instrucións de fabricación segundo as características que quere o cliente (tamaño, cor, prestacións, #etc) sen necesidade de dar un novo código cada vez. Por último, o terceiro artigo é un artigo de compra-venda e non temos existencias. O sistema propónnos xerar un pedido de compra, pero nós declinamos esta proposta para poder realizar un pedido conxunto ao provedor a final de semana. O pedido queda listo para ser servido cando todo o material estea dispoñible.

Debido a este pedido, é posible que os niveis de existencias xerasen algunha proposta de compra de materia prima ou fabricación de produtos semielaborados. Descubrimos que existe unha proposta de fabricación de 50 unidades. Comprobamos desde alí mesmo a dispoñibilidade de todos os materiais para a data requirida, así como dispoñibilidade de capacidade en horas por grupo de planificación. O sistema infórmanos de que existe unha situación de saturación a 2 semanas vista. Xórdenos a dúbida de atrasar o pedido ou xestionar con produción unha quenda especial para o pedido deste produto. Finalmente optamos por atrasar unha semana a fabricación. Convertemos automaticamente a proposta en orde de fabricación. No Departamento Comercial poderán mandar a confirmación do pedido coa nova data de entrega.

Nas propostas de compra convertemos varias propostas dun provedor nun só pedido. Os prezos e condicións recúperanse automaticamente e o sistema avísanos de que debemos renovar un acordo dun artigo co provedor. Se existen erros estes son indicados. Se algún artigo require de control de calidade, pode

indicarse.

As instrucións de fabricación saen con toda a información necesaria para evitar erros. Os operarios reportan, grazas ao código de barras dos boletíns de traballo, o inicio, o final e a cantidade producida en cada operación. Esta información convértese en custo, custo que é comparado co estándar e alértanos de desviacións. Esta información é a base para abonar unha curmá de produción aos operarios. Nos plans de traballo vemos en todo momento a situación real da produción. Unha rápida ollada á pantalla permítenos coñecer aquelas operacións que están listas para ser efectuadas. A unidade de co-clasificación permítenos xuntar varias ordenes de fabricación para evitar cambios innecesarios de útiles, cambios de materias primas etc.

As facturas que recibimos coordínanse coas entregas dos provedores e en función do tipo de produto, ou clase etc., o sistema proponnos a conta contable á que se cargará a compra. O sistema permítenos establecer a política de seguimento de cobranzas a realizar para cada cliente.

REFERENCIAS ERP:

Control de Calidade e Seguimento de Producción: Proporciona instrucións detalladas para evitar erros e rastrexar custos e desviacións na produción.

Control de Inventario: O ERP administra o inventario en tempo real e asigna produtos aos pedidos para garantir a dispoñibilidade.

Planificación de Producción: Ofrece propostas de fabricación e alertas sobre posibles problemas de capacidade ou demanda insatisfeita.

Producción de Artigos Configurados: Xera instrucións de fabricación personalizadas para artigos configurados segundo as preferencias dos clientes.

Xestión de Acordos con Provedores: Permite consolidar propostas de compra, xestionar prezos e condicións, e alerta sobre a renovación de acordos con provedores.

Xestión de Pedidos na Web: O sistema ERP manexa pedidos dende a web, verifica o crédito do cliente e establece condicións de pago, como a contra-reembolso.

Xestión de Compras: O sistema suxire pedidos de compra e permite consolidar pedidos a provedores, optimizando a xestión de existencias.

VENTAXAS DO USO DE ERP:

Automatización de Procesos: A automatización mellora a eficiencia ao reducir erros e aforrar tempo en tarefas comerciais e de xestión.

Toma de Decisións Baseada en Datos: O acceso a datos en tempo real permite tomar decisións informadas sobre produción, inventario e custos. o que conduce a unha xestión máis eficaz e rendible.

