

1- Busca al menos siete referencias de utilización de su sistema ERP

1. Gestión de inventario

- También conocido como gestión de materiales, el módulo de inventario ayuda a medir los objetivos de stock, estandarizar las reposiciones y hacer un seguimiento de los artículos a través de los números de serie.

2. Compras

- Este módulo gestionan los procesos de aprovisionamiento y trabaja en estrecha colaboración con el módulo de inventario.

3. Ventas y Marketing

- Estos módulos gestionan los flujos de trabajo de ventas, que van desde consultas y presupuestos hasta pedidos y facturación. Con implementaciones más avanzadas, también es posible realizar un seguimiento de los envíos.

3. Fabricación

- **También conocido como Producción o Ingeniería, este módulo tiene como objetivo hacer más eficiente la fabricación. Incluye planificación y pronóstico de venta de productos, monitorización diaria de la producción, etc. Está integrado con el módulo de inventario.**

4. Gestión financiera

- Este módulo administra el capital, permitiéndote una visión más clara del dinero que entra y sale de la empresa. Cubre transacciones contables estándar, incluyendo gastos, balance, gestión de impuestos, conciliación bancaria, etc. También puede generar informes financieros para cualquier departamento.

5. Gestión de las relaciones con los clientes (CRM)

- Tiene como objetivo mejorar el servicio al cliente y el ARPU. Gestiona clientes potenciales, las incidencias y las oportunidades de los clientes. Dentro del ERP, trabaja estrechamente con el módulo de ventas para acelerar las conversiones.

6. Gestión de la cadena de suministro (SCM)

- Este módulo cubre la cadena de suministro, incluyendo áreas como la gestión de órdenes de compra, la automatización de procesos y el flujo de producción hasta que el artículo llega al consumidor, y viceversa en el caso de retiradas o devoluciones.

7. Gestión de recursos humanos (RRHH)

- Está orientado al personal e incluye elementos tales como hojas de horas, registros de empleados, evaluaciones de desempeño, sistemas de nómina y perfiles de trabajo.

8. Informes automatizados

- Este módulo trabaja junto a otros para facilitar la elaboración de informes en todos los departamentos. El personal ya no tendrá que dedicar tiempo a extraer informes de cada sistema.

9. Inteligencia de negocios (BI)

- Facilita el uso de la inteligencia de negocio para tomar decisiones, basadas en datos, sobre el futuro de la empresa. Normalmente, sólo encontrarás el módulo BI en paquetes ERP grandes.

10. Gestión de proyectos

- Este módulo vincula las actividades del proyecto con las finanzas de la empresa para facilitar la presentación de informes sobre el éxito o el fracaso del proyecto.

11. Seguimiento del cumplimiento

- Controla que tu empresa cumpla con las regulaciones de la industria. Cubre todo lo relacionado con la legislación local, las medidas de seguridad y los requisitos de documentación.

12. Optimización de TI

- Este módulo trabaja para optimizar la estructura de TI, para mantener los sistemas funcionando sin problemas.

13. Gestión de activos

- Tiene como objetivo administrar los activos físicos, tales como el inmueble, equipo de fabricación, etc.

14. Comercio electrónico

- Este módulo integra la gestión de múltiples canales de venta online con otras áreas de el ERP.

Ejemplos de uso de un ERP según las necesidades de la empresa

Fabricante quiere racionalizar las operaciones y reducir costes

- Si eres un fabricante que necesitas integrar todos los procesos de fabricación, cuenta con un ERP. Te permitirá eliminar las discrepancias de datos y reducir los costes de licencias de software asociados al uso de sistemas separados para cada función.
- En este caso, es preferible empezar con una herramienta de planificación de necesidades materiales o MRP, un software ERP diseñado para resolver los problemas asociados con el seguimiento de los pedidos. De esta manera, se procesan los pedidos desde el origen hasta la entrega y pago de los mismos en un único sistema.

Pymes que utilizan un CRM pero necesitan más funciones

- Muchas Pymes operan con un sistema CRM y, por muy útil que sea, a menudo no es suficiente. Sí, agiliza las ventas y el marketing, pero no puede sacar adelante tareas de otros departamentos, como contabilidad u operaciones. La actualización de la infraestructura a un sistema ERP permite a las Pymes añadir módulos para sus otras funciones empresariales e integrarlos con su CRM actual.

Pymes que quieren implementar un ERP a pequeña escala

- Tienes una empresa y quieres empezar con un solo módulo del ERP, por ejemplo el CRM. A medida que la empresa crezca podrás agregar funcionalidades adicionales.
- En esta situación, es importante considerar que algunos de sistemas son más fáciles de escalar que otros. Por lo tanto, es esencial elegir una solución que sea flexible y escalable, de modo que aunque no adquieras todas las funciones en el momento, tengas la libertad de añadirlas cuando las necesites.

Una empresa de un sector especializado que quiere un ERP a medida

- Si operas en una industria especializada como la de alimentación y bebidas, sin duda estás buscando un ERP que se adapte a tus necesidades específicas. Al elegir un ERP especializado ahorrarás tiempo a la hora de adaptar el nuevo sistema a tu entorno.

Desventajas de las herramientas ERP

- Teniendo en cuenta todas las ventajas que obtienen las empresas que usan un ERP, ¿existe alguna desventaja que deba considerarse? Más que propiamente desventajas, las empresas que optan por un ERP, sí enfrentan a algunos desafíos:
- Tiempo de puesta en marcha. Por un lado, la migración de la información puede tomar un buen tiempo y, por el otro, la capacitación de las personas para su correcta utilización, puede conllevar demoras.
- Coste. Esto puede ser cierto en un primer momento y según el tipo de empresa que esté considerando su implementación. Sin embargo, hoy en día existen soluciones que se adaptan a las necesidades de todo tipo de empresa como myGESTIÓN el cual, además de ser un software de facturación en la nube, ofrece a las pymes toda la potencia de un ERP online. Sus distintas opciones de configuración y personalización lo hacen adaptable a la mayoría de los sectores.

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

1. Centralización y unificación

- Un ERP permite la centralización de los datos de la empresa en una misma base de datos. Este es su principal activo. La información se gestiona dentro de una plataforma a la que tienen acceso todos los miembros de la organización o estructura.

2. Optimización de la gestión documental

- Con esta herramienta se evita la redundancia de información entre los diferentes polos de la empresa, así como la restitución de información divergente entre los diferentes departamentos, lo cual constituye una fuente de errores a diario.
- Al compartir la información, las unidades de negocio se benefician de una mejor coordinación, haciendo que sus acciones sean más eficientes y lógicas.

3. Integralidad en la gestión

- El software ERP está en la capacidad de cubrir diferentes funciones clave de la empresa y ofrecer soporte a sus diferentes departamentos, a saber:
 1. ventas.
 2. inventario y existencias.
 3. marketing digital y ventas.
 4. Contabilidad.
 5. Compras.
 6. CRM, etc.

- Esto se hace posible gracias a una serie de módulos que se pueden implementar por separado y los cuales permite una mejor coordinación entre los diferentes departamentos, sobre todo porque la herramienta aporta un importante valor añadido a la estructura: una gestión optimizada de los procesos (flujos económicos y financieros).

4. Mayor control y trazabilidad

- Tener un seguimiento juicioso de la documentación de la empresa, conlleva una comunicación interna mucho más fluida, que contribuye a una mejor y más rápida toma de decisiones.
- La productividad de la empresa se ve impactada positivamente, puesto que la solución ERP centraliza y automatiza todos los procesos y comunicaciones, cubriendo así todas las funciones clave de la estructura.

5. Aceleramiento del crecimiento y la expansión

- Gracias a su característica intrínseca de escalabilidad, el ERP otorga a las empresas la flexibilidad necesaria para considerar eventuales reestructuraciones. Ya sea a nivel de gestión, de organización o de comunicación, el software de planificación de recursos empresariales, acompaña a las empresas que buscan darle un nuevo impulso al negocio para que evolucionen en la dirección que necesitan.

6. Mayor competitividad

- Una gestión optimizada de procesos y la centralización de información conllevan mejoras en procesos como el procesamiento de pedidos y la gestión de las existencias (entradas/salidas).
- Al estar mejor controladas las existencias, acciones como el envío de facturas pueden llevarse a cabo a tiempo, evitando retrasos en los pagos. En resumen: la organización de la empresa y los flujos de entrada y salida, se reorganizan para ser controlados y permitir que la estructura no sufra errores de organización que repercutan ni en las finanzas de la empresa, ni en su competitividad.

7. Internacionalización

- Un tipo de organización que puede verse altamente beneficiado con la implementación de software ERP es una multinacional. Gracias a ser un instrumento de gestión multilingüe y multidivisa, este se adapta de forma automática a diversos contextos internacionales.
-
- Asimismo, empresas que requieren gestionar filiales en diferentes países y zonas geográficas, pueden beneficiarse de la estandarización de la gestión de los recursos humanos que permite este tipo de sistemas.