PAC 1. UF2.

Sistemas ERP - CRM. Explotación y adecuación.

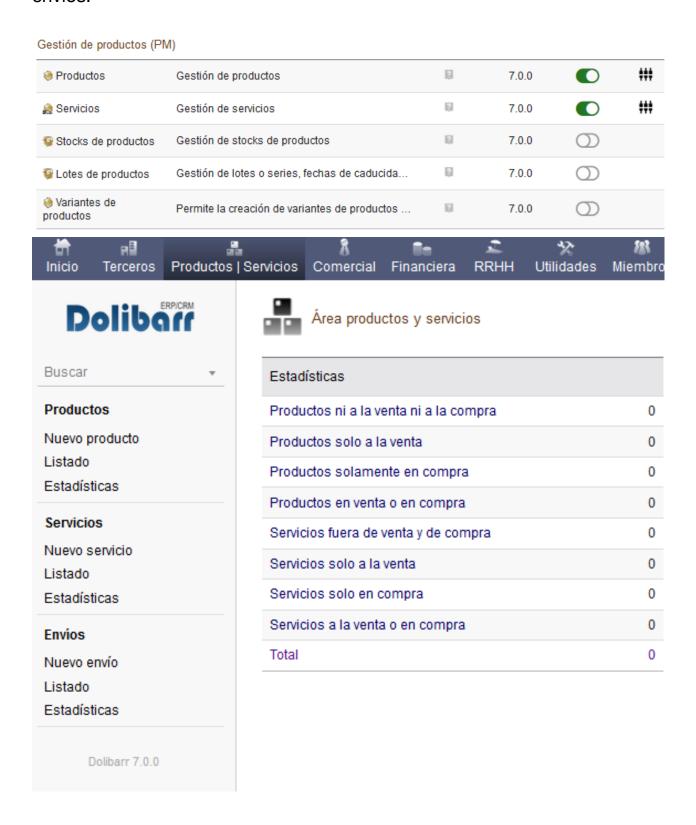
Índice:

- 1 Gestión compra-venta.
 - 1.1 Parte práctica.
 - 1.2 Parte teórica.
- 2 Gestión de almacén.
 - 2.1 Parte práctica.
 - 2.2 Parte teórica.
- 3 Gestión de contabilidad.
 - 3.1 Parte práctica.
 - 3.2 Parte teórica.
- 4 Recursos humanos.
 - 4.1 Parte práctica.
 - 4.2 Parte teórica.

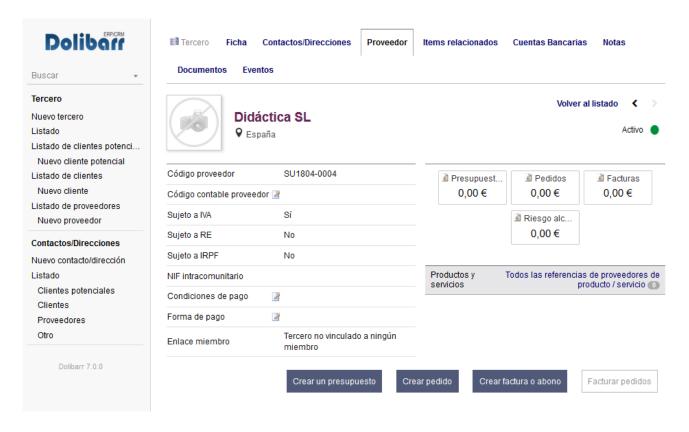
1 - Gestión compra-venta.

1.1 - Parte práctica.

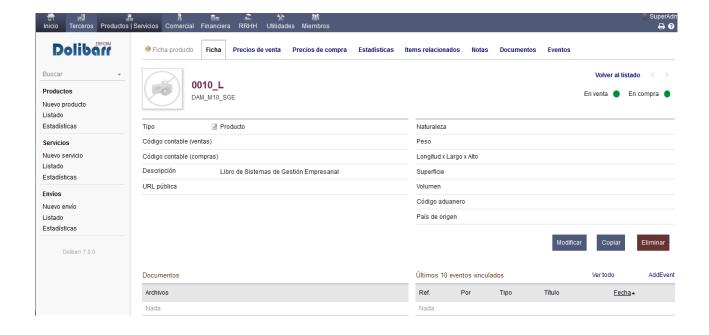
En primer lugar activamos los módulos de productos y servicios que nos permitirán crear artículos, con las subvenciones de productos, servicios y envíos.

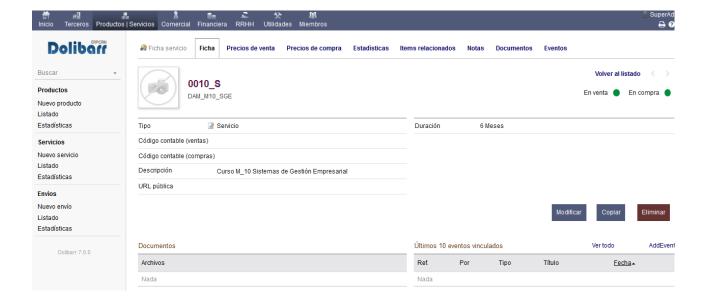


A continuación procederemos a crear como un nuevo proveedor a la empresa Didáctica SL.



Crearemos un nuevo producto que será un libro para la asignatura de Sistemas de Gestión Empresarial y un servicio, que será el módulo que imparte esta asignatura.





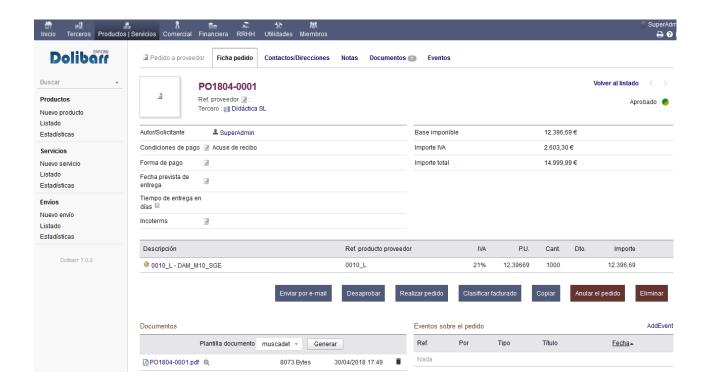
Ahora activaremos los módulos de terceros (si no estaban ya previamente activados) y el de gestión de relaciones con proveedores:

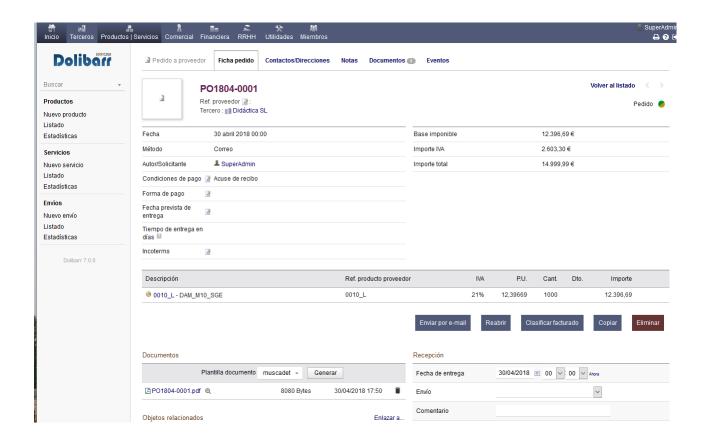


Gestión de Relaciones con Proveedores (SRM)

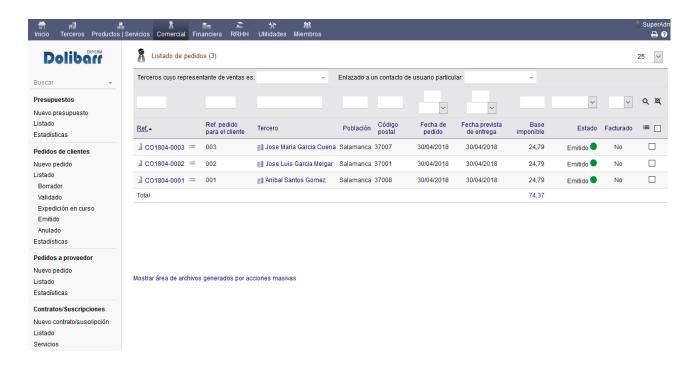


Procederemos a realizar un pedido de 1000 unidades al proveedor Didáctica SL y lo validaremos:





Y por último realizaremos un pedido para los clientes previamente registrados:



1.2 - Parte teórica.

Según el material didáctico y los supuestos prácticos realizados hasta ahora, en lo que respecta a la gestiones de compra-venta dentro de un ERP, podemos gestionar varios tipos de relaciones.

En primer lugar la creación de clientes y proveedores que se llevará a cabo activando los módulos correspondientes. Aquí crearemos nuestros clientes que adquirirán bienes o servicios, y también nuestros proveedores de bienes y servicios.

Además podremos utilizar la actividad comercial, con la cual realizaremos pedidos bien a clientes o a proveedores.

En el primer apartado de terceros, podremos especificar la naturaleza de los clientes que tengamos y de los proveedores, que podrán ser o bien personas físicas o personas jurídicas, indicando el tipo de sociedad en el que se constituyen.

Necesitaremos crear una relación entre los productos que nos son suministrados por los proveedores y estos últimos, y en esta fase realizaremos los pedidos correspondientes, primero creando un borrador y en ultimas instancias validando y confirmando las facturaciones de los pedidos.

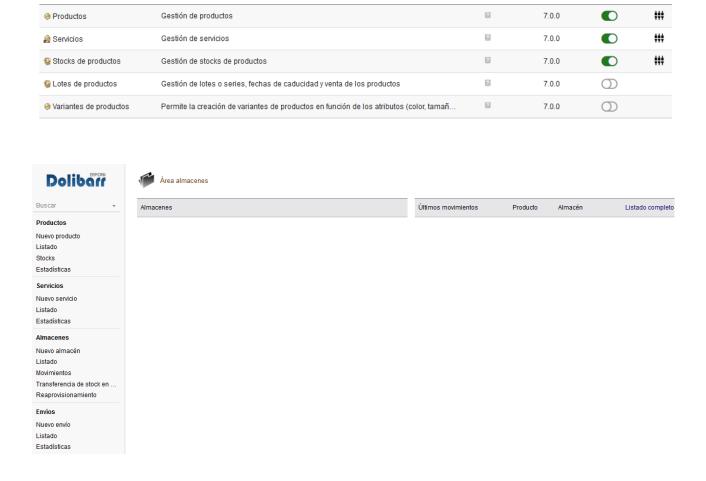
Por último podremos realizar la misma operación comercial de pedidos con nuestros clientes, lógicamente colocándonos en este caso en la situación de proveedores de servicios o productos respecto de dichos terceros.

2 - Gestión de almacén.

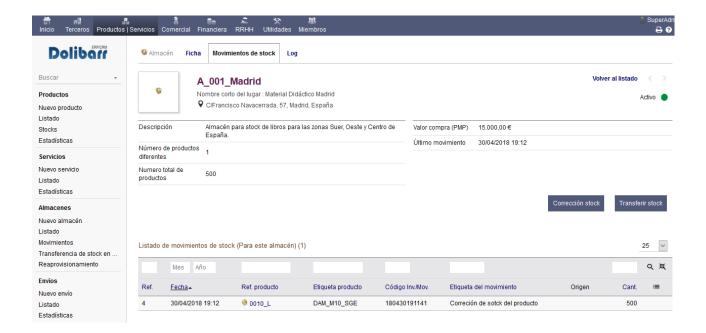
2.1 - Parte práctica.

Gestión de productos (PM)

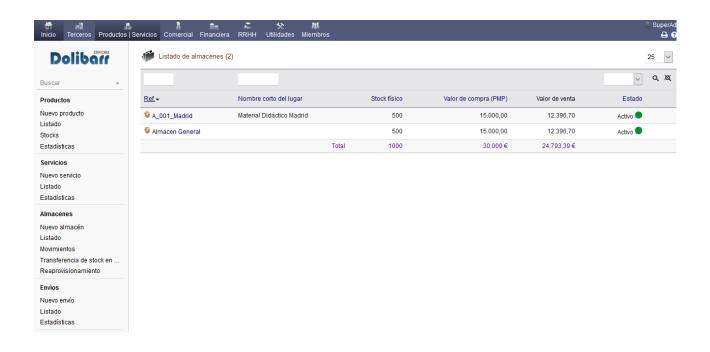
Activamos el módulo de stock de productos, que lo encontraremos en Gestión de productos. Esta activación nos permitirá gestionar nuestro stock a través de los almacenes.



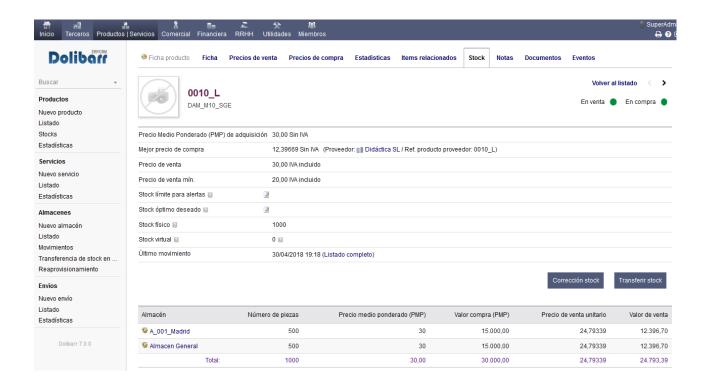
A continuación registramos nuestro almacén que recogerá la mitad del stock total del pedido de mil unidades realizado anteriormente, el cual quedará destinado al envío para las partes oeste, centro y sur del país desde Madrid.

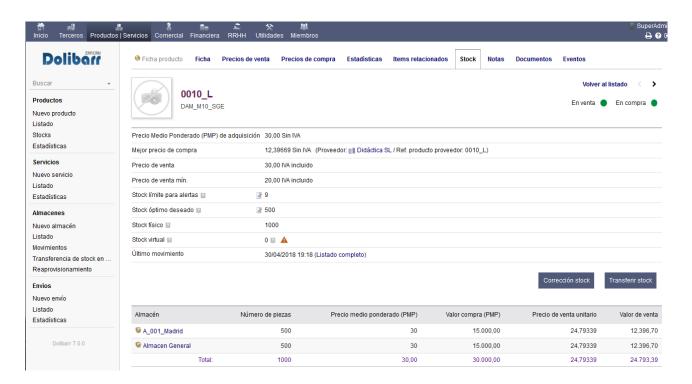


En la siguiente imagen podemos ver un listado donde aparecen, el almacén creado y el almacén general por defecto:



Como vemos en la ficha del producto quedarán anotadas las partidas disponibles de stock que se encuentran en almacenes diversos. Después de esto crearemos una alerta en el apartado de stock de la ficha del producto, para cuando las unidades sean inferiores a la decena:





2.2 - Parte teórica.

La gestión de almacenes se fundamenta en la ubicación y el almacén, existe un nexo entre ambos conceptos.

Con respecto a la ubicación podemos decir que es la parte de la estructura que permite la sección de un almacén. Mientras que el concepto de almacén responde a la agrupación de distintas ubicaciones, para una gestión conjunta, de modo que el almacén funciona con una ubicación de entrada y otra de salida.

En esta parte práctica hemos desarrollado la creación de un segundo almacén que responderá a un proceso logístico orientado a abastecer una sección de varias áreas geográficas.

Para ello hemos creado la estructura del almacén y lo hemos dotado de la mitad del stock disponible del producto que hemos pedido a nuestro proveedor.

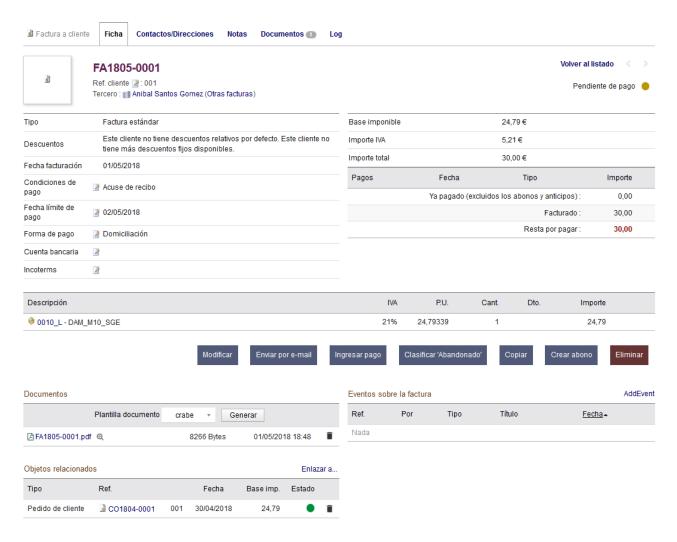
3 - Gestión de contabilidad.

3.1 - Parte práctica.

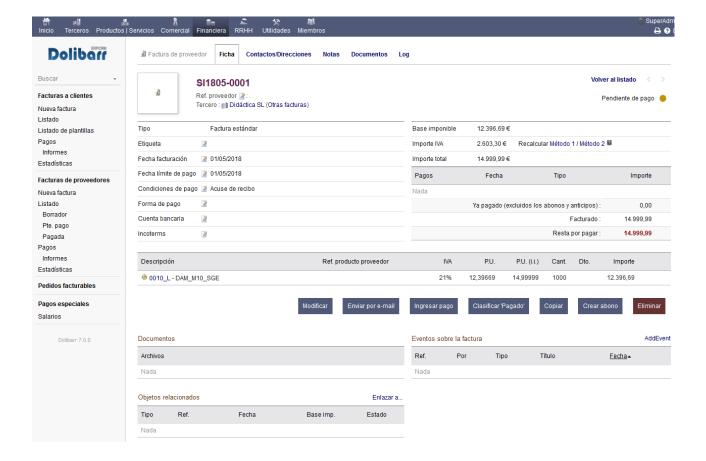
En primer lugar activaremos en el grupo de módulos financieros el módulo de facturas.

Módulos financieros (Contabilidad/tesorería)					
≧ Facturas y abonos	Gestión de facturas y abonos a clientes. Gestión facturas de proveedores		7.0.0		***
Pagos especiales	Gestión de gastos especiales (impuestos, gastos sociales, dividendos)		7.0.0	\bigcirc	
₫ Crédito	Gestión de créditos		7.0.0	\bigcirc	
Donaciones	Gestión de donaciones		7.0.0	\bigcirc	
■ Bancos y cajas	Gestión de las cuentas financieras de tipo cuentas bancarias, postales o efectivo		7.0.0	\bigcirc	
<u></u> Domiciliaciones	Gestión de domiciliaciones. También incluye generación de archivo SEPA para los paí		7.0.0	\bigcirc	
Márgenes	Módulo para gestionar los márgenes de beneficio		7.0.0	\bigcirc	
La Contabilidad	Activación de informes simples de contabilidad (diarios, ventas) basados en el conten		7.0.0	\bigcirc	
La Contabilidad (avanzada)	Gestión contable (doble partida, libros generales y auxiliares)		7.0.0	\bigcirc	

Después en dicho módulo financiero de facturas, crearemos la factura para uno de los alumnos.



Y por último llevaremos a cabo la creación de otra factura para el proveedor.



3.2 - Parte teórica.

En esta parte hemos visto como llevar a cabo un control de la facturación emitiendo facturas como gastos e ingresos.

Para tener un conocimiento contable real deberemos atender además a los ejercicios, diarios contables, impuestos, plazos y tipos de pago.

Además nuestro plan de formación necesitará, una configuración, una gestión de facturas, de alimentos, de conciliación, generación de informes y cierre de periodos fiscales y del año fiscal.

Deberemos configurar bien todos estos aspectos, ya que serán los que nos arrojen la realidad financiera de la empresa, su situación de liquidez o de supervivencia económica y rentabilidad.

4 - Recursos humanos.

4.2 - Parte teórica.

La gestión de recursos humanos tiene las funciones de creación, modificación, y mantenimiento sobre los empleados, sus contratos, su asistencia al trabajo, la reorganización en caso de ausencia, la gestión de las nóminas, la obtención de informes entre otras funciones.

En primer lugar atenderemos a la gestión de empleados y sus contratos, ya que será requisito indispensable tenerlos dados de alta. Posteriormente regularemos la gestión de asistencia, que será o bien de forma monetaria u organizativa, aquí recogeremos los casos de faltas de asistencia y vacaciones. Si la falta es justificada crearemos una petición de ausencia. Y si las vacaciones son solicitadas se necesitará una petición de asignación.

Con respecto a las nóminas podremos crearlas mediante dos mecanismos, uno general y otro más especifico. Hay que tener configurado los datos del contrato.

Sobre los informes, podemos realizar numerosos documentos para el control de gestión del personal. Ejemplos prácticos serían los horarios del empleado, los horarios de un grupo de empleados, las ausencias, los periodos de vacaciones, entre otros.