Alvarez_Valencia_Gianfranco_SIGE01_T area

<u>Índice</u>

1.Parte 1	З
2.Parte 2	4

1.Parte 1

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 coclasificación 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.

Las 7 referencias a su sistema de gestión ERP:

- La gestión de las compras, en caso de que se rebase el crédito se comprueba esto y se lleva a cabo una acción.
- La gestión del inventario, comprobar la disponibilidad de los artículos.
- La gestión de las instrucciones de fabricación para un "artículo configurado".
- La gestión de las existencias para hacer un pedido conjunto a un proveedor al final de la semana de los artículos que no se tienen.
- La capacidad del sistema para informar de la saturación del inventario.
- La capacidad de del sistema para avisar de que se debe renovar un acuerdo de un artículo con el proveedor.
- La capacidad del sistema para gestionar la productividad del proceso de fabricación gracias al código de barras.
- La gestión del dinero, gestión de la cuentas contable a la realizar los cargos.

Ventajas:

- Mejora la comunicación entre los distintos departamentos de la empresa como puede ser la parte de compras/ventas y la disponibilidad de los que se vende(inventario).
- Ayuda aumentar la eficiencia y productividad de la empresa gracias al sistema de código de barra de los productos, esto se traduce en beneficios monetarios.

2.Parte 2

La empresa Odoo ofrece la prueba gratuita de su ERP en modalidad SaaS por 15 días.

Pruébalo creando una empresa llamada "prueba nombre apellido" (en mi caso sería prueba Ana Ocón), este dato se rellena al darnos de alta. Emplead vuestro correo de educación y en el último campo: Interés principal escoged Soy estudiante.

Añadid los módulos: CRM, Ventas, Compras; Contabilidad, Inventario y Empleados. (posteriormente pueden añadirse más).

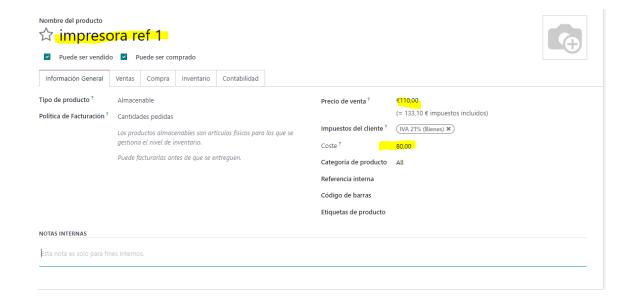
La primera vez os aparecerá un mensaje avisándoos de que debéis activar la cuenta al recibir un email de Odoo. Una vez hecho os avisará de que la versión de prueba expirará en 14 días

Creación de la empresa de prueba:



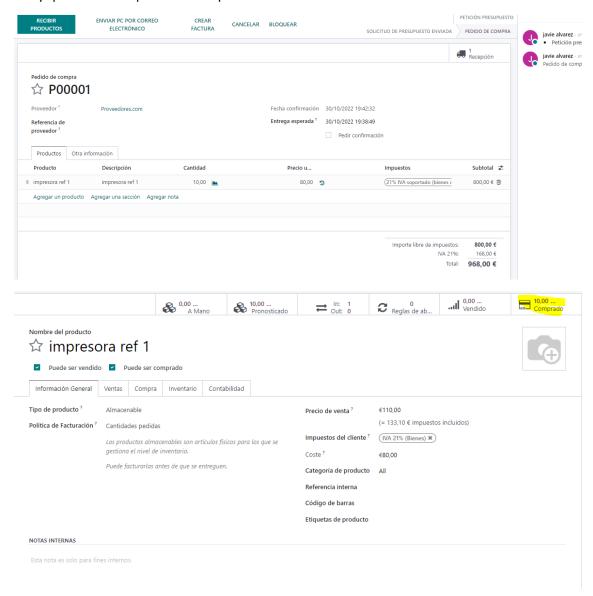
Una vez aquí deberéis moveros un poco por la aplicación para ver su funcionamiento:

 Crear un producto llamado "impresora ref 1" con un precio de compra de 80\$ y un precio de venta de 110 €



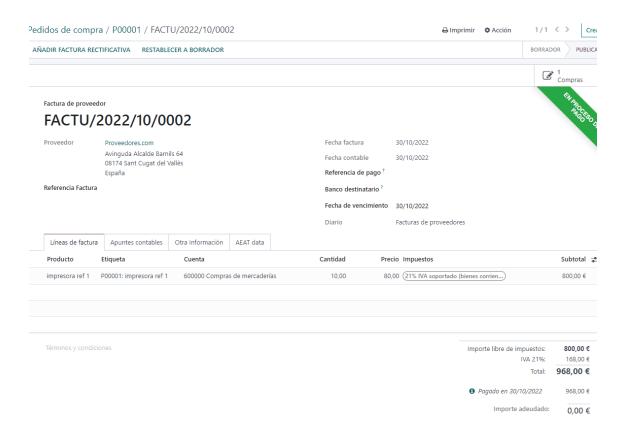
 Crear un pedido de compra a un proveedor (la aplicación de prueba trae datos ya incluidos, podéis hacer el pedido a proveedores.com) de 10 impresoras, recibir el pedido y hacer el pago.

*Hay que añadir la aplicación compras



Gianfranco Álvarez Valencia DAM

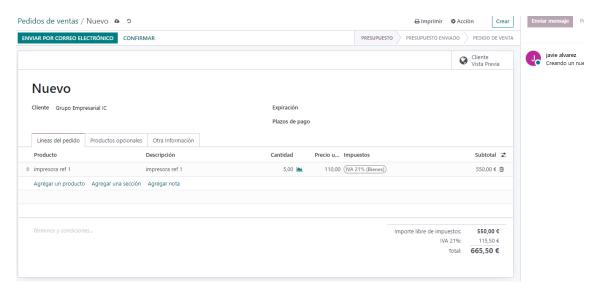
30/10/2022

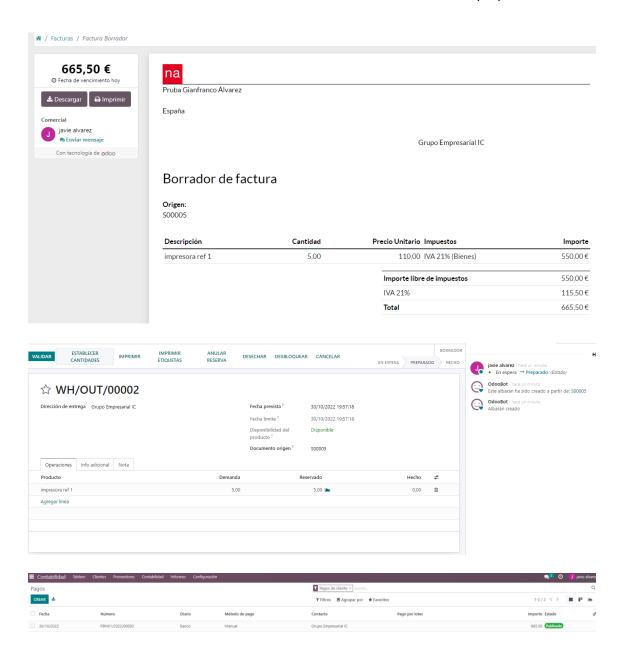


 Comprobad que tenéis stock del artículo y que en contabilidad aparece al movimiento

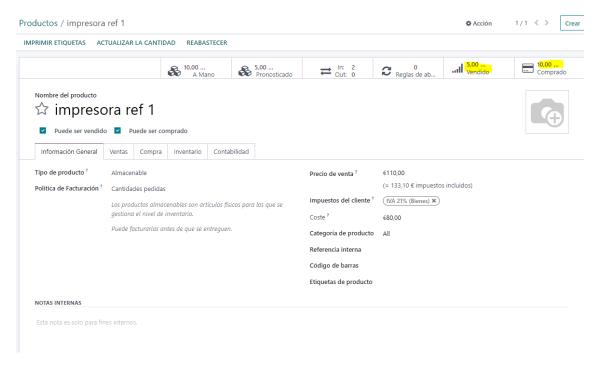


 Cread un pedido de venta de 5 impresoras al cliente Grupo Empresarial IC, generad el albarán, la factura y el cobro





 Hacer una captura de pantalla de: Producto donde se vea la cantidad en stock, la comprada y la vendida, deberá ser similar a la siguiente:



Me salen algunos datos diferentes porque hice algunas pruebas con los productos. Pero está hecha la compra al proveedor y el pedido del cliente.

 Añadid a vuestro ERP la aplicación de Documentos y enviad una captura de la pantalla principal donde se muestre que está añadida.

