

RUBIO AVILA MARIO TAREA 1.1

A partir del caso práctico siguiente de una empresa que se dedica a la venta por internet de material informático y de portátiles a medida. Marco en amarillo las referencias a la utilización de su sistema de gestión ERP.

CASO PRACTICO

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 co-clasificación 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 ventajas o beneficios de las que disfruta la empresa por usar un sistema ERP son las siguientes:

Como podemos observar disponemos de muchas ventajas por usar un ERP.

- Con el conseguimos una mejor cohesión y comunicación entre todos los departamentos de la empresa. (Por Ejemplo Generación de peticiones de compra y demanda de material, facturación coordinadas con la entrega de proveedores , los planes de trabajo y etc...)
- Además, automatizamos e implicamos muchos procesos (Por ejemplo, genera las instrucciones de fabricación según las características que quiere el cliente).
- Otra ventaja es permitirnos más control sobre los procesos (Por ejemplo, avisos de stock, avisos de crédito y cargo en prepago o el informe de desviación en los costes de producción.