

SOPAN
ERP PARA GESTION DE PANADERIAS

Javier Serrano Rodríguez
2007151126

William Díaz Vargas
2012250054

Daniel Yesid Vanegas Malaver
2012250053

Jhon Alexander Garcia
2009152162

ESCUELA COLOMBIANA DE CARRERAS INDUSTRIALES
PROYECTO SISTEMAS DE INFORMACION GERENCIAL
BOGOTÁ
2012



Introducción

En MC Donald's podemos encontrar mucha actividad en las redes sociales las cuales son fundamentales para las quejas de los clientes ya que los están haciendo por estos medios y las más usadas son Facebook y Twitter las cuales se le realizará un sistema de atención de quejas y sugerencias para dichos espacios.

Por medio de este sistema podemos gestionar todos los comentarios de los clientes haciendo en gran detalle todas las quejas tenidas por los clientes, ya que el CRM implementado gestionará este proceso de atención del cliente.



Índice general

1. El Problema	1
1.1. Descripción del problema	1
1.2. Formulación del problema	1
1.3. Justificación	1
1.4. Alcance	2
2. Objetivos	3
2.1. Objetivo General	3
2.2. Objetivos específicos	3
3. Planeación	4
3.1. Planeación Organizacional	4
3.1.1. Misión	4
3.1.2. Visión	4
3.1.3. Valores	4
3.2. Plan estratégico de ventas	4
3.2.1. Incentivos empleados:	6
3.2.2. Degustaciones:	6
3.2.3. Bonos y Rifas:	6
4. Análisis del sistema	7
4.1. Identificación de problemas y oportunidades básicas	7
4.2. Evaluación del beneficio del proyecto	7
4.2.1. ¿Vale la pena trabajar en este proyecto?	8
4.2.2. ¿Solucionará los problemas?	8
4.2.3. Agregar valor al proceso	8
4.3. Dominio del problema	9

4.4. Análisis de los procesos del negocio	9
4.4.1. Inventarios:	9
4.4.2. Producción:	11
4.4.3. Nómina:	11
4.4.4. Ventas:	11
4.5. Marco Referencial	11
4.6. ERP como solución adecuada	12
5. Requerimientos	15
5.1. Analisis de requerimientos	15
5.2. Analisis de requerimientos	16
5.2.1. Requerimientos generales	16
5.2.2. Requerimientos básicos	17
5.3. Requerimientos funcionales	17
5.4. Priorizar los requerimientos del sistema	18
6. Casos de uso	19
6.1. caso de uso insumos	19
7. ERP como solución adecuada	23
8. Marco Referencial	24
9. Reportes	27



Índice de figuras

3.1. Plan estrategico	5
4.1. Eficiencias de las sucursales	7
4.2. Inventario de insumos	9
4.3. Grafico de inventario de insumos	10
4.4. Grafico de produccion ventas y pérdidas, cantidad producida de un producto, cantidad vendida, y cantidad no vendida	10
5.1. Requerimientos funcionales	17
5.2. Requerimientos no funcionales	18
5.3. Requerimientos	18
6.1. Caso de uso de insumos	19
6.2. descripcion caso de uso de insumos	20
6.3. Caso de uso de produccion	20
6.4. descripcion caso de uso de produccion	21
6.5. Caso de uso de inventario	21
6.6. Descripcion de caso de uso inventario	22
9.1. Grafico de reporte de insumos	27
9.2. Reporte de ventas general	27
9.3. Reporte de ventas de una sucursal	28



1 El Problema

1.1. Descripción del problema

Al generarse un crecimiento de opiniones del cliente se genera una gran dificultad de poder administrar estas quejas realizadas por los clientes por eso se llega a implementar un CRM para poder atender a todas las quejas de los clientes y asimilarlas de la mejor forma para realizar el mejor trato, y así mejorar la atención de los usuarios el propósito más general de este sistema es llegar a tener una menor cantidad de quejas para ello se le realiza este procedimiento.

Debido a que diariamente se generan quejas esto llevo a tener gran problema a poder satisfacer a los clientes ya que no se tiene un sistema que lo administre, y al no ser atendidas estas quejas llevaba a la pérdida de clientes. Al generarle este CRM podemos tener mejor atención al cliente.

1.2. Formulación del problema

En las diferentes alternativas de desarrollo de aplicaciones a la medida, ¿cual es la mejor manera de desarrollar una aplicación capaz de satisfacer a cabalidad las necesidades del negocio, soportando y gestionando todos los procesos?

1.3. Justificación

La necesidad es demasiado específica por ende, se hace prescindible el hecho de desarrollar una herramienta informática a la medida; en el mercado existen varias soluciones pero su funcionamiento es muy estándar y muchas veces, o se quedan cortas abarcando todas las necesidades o terminan ofreciendo mucho más de lo que necesitan, convirtiéndose en un dolor de cabeza por el exceso de actividades hasta innecesarias.

Un sistema de información hecho a la medida, permite atender todas las quejas de los clientes, y poder satisfacerlos y además le brinda también tranquilidad y seguridad en los reportes, dado que van a estar desarrollados a la medida.



La implementación de un nuevo Sistema CRM se genera con la intención de optimizar procesos que se realizan dentro de la organización haciendo que estas actividades tornen a ser más factibles para los clientes. Al realizar esta nueva implementación, aportará grandes beneficios a nivel competitivo, también mejorado eficacia de los procesos.

1.4. Alcance

Este sistema gestionará todo lo relacionado con las quejas y comentarios realizados por los clientes; esto se limitará hasta este punto pero se gestionará detalladamente cualquier tipo de comentario y de la mejor forma de todos los clientes.



2 Objetivos

2.1. Objetivo General

Desarrollar un aplicativo implementado un CRM que permita automatizar y organizar los procesos de quejas realizadas por los clientes, esto se realiza con el propósito de atender a toda queja propuesta por el cliente, ya que al no tener el sistema muchas quejas no se tratan y no llega a tener una buena atención al cliente, Y el propósito fundamental de generar este sistema es tener más cliente para la organización.

2.2. Objetivos específicos

1. Disminuir los tiempos de respuesta, brindar respuestas concretas y que cierren conversaciones, con la finalidad de posicionar positivamente la presencia de McDonald's en redes sociales.
2. Detallar los procesos con el fin de implementar e integrar los procesos de todas las quejas echas por el cliente.
3. Establecer estadísticas dependiendo de cada caso de las quejas.
4. Desarrollar módulos independientes y acoplables para la gestión de los procesos.



3 Planeación

3.1. Planeación Organizacional

3.1.1. Misión

Trabajamos duro en familia para crear productos especiales e innovadores, comprometidos en acompañar momentos únicos, generando valor para todos los integrantes.

3.1.2. Visión

Ser reconocidos como una panadería pastelería innovadora, especial y única, en búsqueda de lo mejor.

3.1.3. Valores

- *Honestidad*: Somos coherentes entre lo que decimos y lo que hacemos.
- *Familiaridad*: Hornitos, dulce hogar.
- *Compromiso*: Somos responsables de nuestros actos.
- *Trabajo Duro*: Damos siempre la milla extra.
- *Calidad*: Hacemos las cosas bien desde la primera vez.

3.2. Plan estratégico de ventas

Hornitos S.A. Ha desarrollado una campaña la cual se dividirá en 3 partes las cuales buscara tener por medio de los clientes una preferencia en nuestros productos e incentivar a nuestros trabajadores a tener mayor entrega con la organización estaríamos hablando de tres proyectos los cuales buscaran un mejor ámbito para la organización.

- Incentivos empleados.
- Degustaciones.

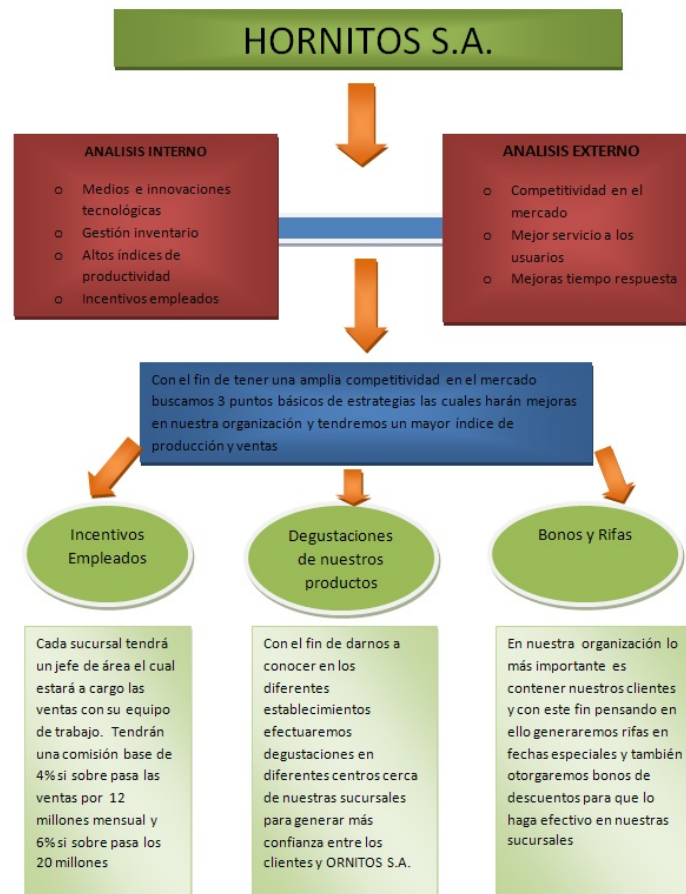


Figura 3.1: Plan estratégico



- bonos y rifas.

3.2.1. Incentivos empleados:

Cada sucursal tendrá un jefe de área el cual estará a cargo las ventas con su respectivo equipo de trabajo. Tendrán una comisión base de ventas pero con un incentivo adicional para los trabajadores y el jefe de la sucursal si logra sobre pasar ventas mensuales a 12 millones.

3.2.2. Degustaciones:

Con el fin de promocionar nuestro producto y generar una mayor demanda de ventas efectuaremos degustaciones en diferentes centros cerca de nuestras sucursales para generar más confianza entre los clientes y así ser preferidos para ellos.

3.2.3. Bonos y Rifas:

En nuestra organización lo más importante es contener nuestros clientes y con este fin pensando en ello generaremos rifas en fechas especiales y también otorgaremos bonos de descuentos para que lo haga efectivo en nuestras sucursales solo para la fidelidad de nuestros clientes



4 Análisis del sistema

4.1. Identificación de problemas y oportunidades básicas

En el estudio del sistema, se encontraron los siguientes problemas:

- El sistema debe ser flexible y parametrizable.
- El volumen del flujo de datos es muy grande.

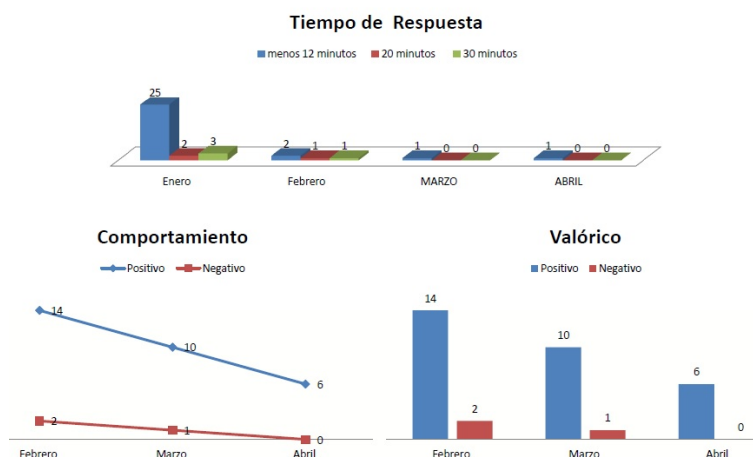


Figura 4.1: Eficiencias de las sucursales

4.2. Evaluación del beneficio del proyecto

Los beneficios del sistema de información que se va a implementar nos permitirá consultar, observar y verificar la información de la compañía en tiempo real y efectiva, de tal forma que estos procesos puedan ser flexibles y fáciles de manejar para el usuario, esto nos lleva a que se incrementara el entendimiento del uso de las Tecnologías de Información en la organización y posteriormente incrementar las ventas; para llevar esto a cabo, es necesario ser el primero en proporcionar información a clientes potenciales y mantener una relación con ellos a través de información permanente.



4.2.1. ¿Vale la pena trabajar en este proyecto?

Hoy en día se está tomando conciencia de la importancia dentro de las organizaciones de manejar los ambientes de negocio implementando un sistema de información, lo fundamental para una compañía es un mercado globalizado a nivel competitivo, que tanto la estrategia de negocios y estrategias tecnológicas estén bajo un mismo esquema.

Por lo anterior vale la pena trabajar en este proyecto ya que se ve reflejado la fusión de estas dos estrategias, por una parte se está trabajando los procesos del negocio y por el otro, se manejará un sistema que ayudará a que todos estos procesos se realicen en forma automatizada, con el fin de alcanzar las metas y objetivos de la empresa.

4.2.2. ¿Solucionará los problemas?

Uno de los principales inconvenientes de la organización es que tiene gran cantidad de quejas y opiniones de los clientes esto lleva a que no se tenga en cuenta las opiniones de los clientes por ser una fuente de datos muy grande por eso se realizará este sistema, ya que el CRM es un sistema muy efectivo en procesos frente al cliente por eso se implementará, y esto será para generar una mejor atención al cliente, tratar de todos los datos generando reportes y estadísticas.

4.2.3. Agregar valor al proceso

Se agrega valor en los siguientes aspectos:

1. Proporcionando información adicional para la alta gerencia la cual ayuda para la toma de decisiones.
2. Identificando inconvenientes que se resuelven y mejora la competencia y el incremento de las ventas.
3. Identificando las oportunidades de mejora en todas las áreas.

4.3. Dominio del problema

El sistema que es implementado de forma sencilla no tan complejo ya que son pocos procesos que intervienen; siendo así un sistema con escasamente 2 actores, los clientes y el usuario del sistema que puede ser gerente de mercadeo, administrador del sistema o gerente de ventas.

4.4. Análisis de los procesos del negocio

Los principales procesos están identificados de la siguiente manera:

- Inventarios
- Producción
- Nómina
- Ventas

4.4.1. Inventarios:

En este proceso se gestionara dos tipos de inventarios:

- **Inventario de insumo:** en este inventario se manejan todos los productos necesarios para la producción teniendo en cuenta cuando se va a gastar para hacer dicha producción y así tener el control necesario de estos. En este proceso es fundamental implementar este sistema ya que es la parte inicial de la producción y así evitar riesgos dentro de los procesos de producción. Otro propósito fundamental al generar este

Insumo	Cantidad comprada	Precio por kilo	Cantidad usada	Cantidad sin usar	Valor total de insumo
Harina	500 kilos	\$ 2.500	421 kilos	9 kilos	\$ 1'250.000
Azúcar	50 kilos	\$ 1.600	45 kilos	5 kilos	\$ 80.000
Levadura	100 kilos	\$ 1.400	80 kilos	20 kilos	\$ 140.000
Trigo	150 kilos	\$ 2.000	142 kilos	8 kilos	\$ 300.000

Figura 4.2: Inventario de insumos

sistema dentro de los procesos que se encuentran en el inventario de insumos es automatizarlo para que facilite su utilización, creación de reportes para saber si esta siendo efectiva la producción y rentable dependiendo de la sucursal ya que en cada sucursal va a tener una tasa de producción diferente, Lo cual es fundamental para la toma de decisiones; si en una sucursal hay una tasa de producción mayor que otra, identificar los diferentes factores que inciden, decidir si es necesario implementar campañas con respecto a las demás, o solamente es un flujo normal por las condiciones demográficas.

Al automatizar este proceso podemos saber que producto requiere de más insumo que otro, y así poder generar reportes y controles, como se puede apreciar en la figura4.3.

- **Inventario de producción:** en este inventario se manejan los productos ya producidos debidamente controlados por el sistema, como por ejemplo la cantidad de panes producidos de un tipo. La automatización de este proceso ayuda a saber la cantidad que se esta produciendo, cantidad que se esta vendiendo, y cantidad que se esta perdiendo.

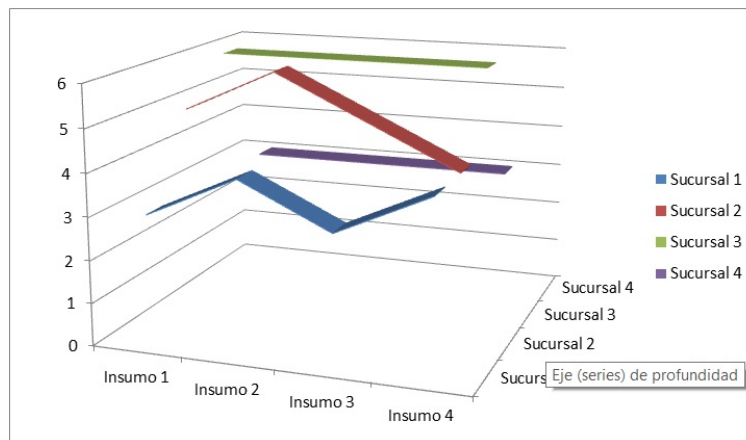


Figura 4.3: Grafico de inventario de insumos

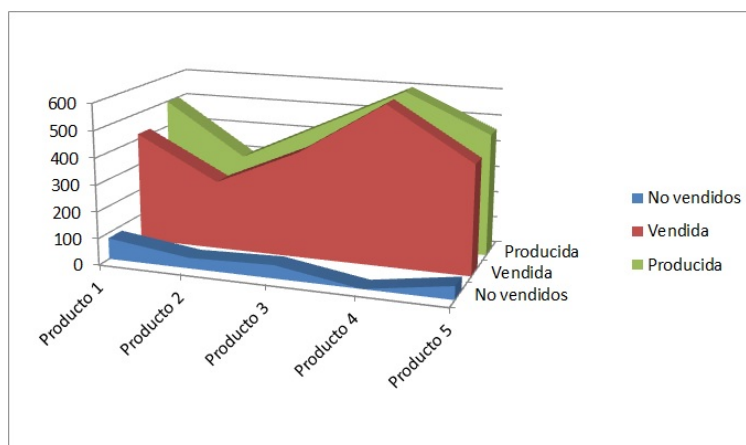


Figura 4.4: Grafico de produccion ventas y pérdidas, cantidad producida de un producto, cantidad vendida, y cantidad no vendida

4.4.2. Producción:

En este proceso se ejecuta al tener todos los inventarios insumos, y así empezar la producción y toda la información referente a la producción es guardada en el inventario de producción, en este proceso solo se encargara de convertir la materia prima en el producto.

Al implementarse este sistema en este proceso tendrá varios controles, tales como: higiene de producto, mantenimiento de maquinaria. Al realizar todo este proceso podemos realizar los reportes por medio de graficas, estos reportes realizados son de todas las sucursales y esto nos mostrara que sucursal es mas eficiente, cual puede estar en mucha perdida para si tomar decisiones con respecto a estos reportes como por ejemplo si una sucursal gráficamente esta descendiendo se puede llegar a tomar una decisión de cerrar la sucursal por pérdida.

4.4.3. Nómina:

en este proceso gestionara la nomina de los empleados, y así tener un control apropiado a todos los empleados, como por ejemplo saber si un empleado esta cumpliendo con sus horas que se le asignan por mes y pagos realizados a los clientes, de este proceso también se generan reportes para saber que tasa de inversión se esta haciendo en los empleados.

4.4.4. Ventas:

en este proceso se gestionara toda las ventas, cantidad vendida, pedidos dependiendo de la sucursal, cantidad de clientes por día, días mas rentables y toda esta estadística se obtiene de este proceso que sirve para poder realizar cambios de atención o mejorar productos, dependiendo si esta llegando la cantidad suficiente de clientes, también podemos saber que cliente es mas frecuente y asi poder dar beneficios adicionales para mantener el cliente por mas tiempo. También se puede saber que sucursal tiene mas taza de clientes.

Adicional a todos estos procesos también se tiene un proceso el cual maneja todos los gastos fijos que va teniendo la organización tales como impuestos, servicios, todo estos se maneja también en un único reporte el cual contiene todo los gastos e inversiones y ventas y ganancias dentro de toda la organización.

4.5. Marco Referencial

ERP

Enterprise Resource Planning, es una solución en sistemas de información que automatiza e



integra los procesos de la organización. Estos sistemas unen y sincronizan todas las operaciones de la organización, también permitiendo tener una conexión entre la empresa con sus clientes y proveedores.

Permite una interfaz con el usuario para ejecutar las transacciones de la empresa y bases de datos centralizada para almacenar toda la información. Se consideran como la integración de los diferentes sistemas de información en todas las áreas de las empresas.

Un ERP permite:

- Control, Gestión y planeación de recursos.
- Planeación de productos.
- Gestión de costos.
- Manejos de inventarios.
- Fácil acceso a proveedores.
- Manejo de insumo.

El ERP consta de un flujo constante de información entre las áreas de la organización las cuales tendrán un trabajo individual pero al mismo tiempo una coordinación e integración de los procesos que conforman el ERP.

4.6. ERP como solución adecuada

La necesidad del negocio se puede resumir en los siguientes puntos:

- Gestión y soporte de los procesos para optimización constante.
- Control y seguimiento para permitir toma de decisiones.
- Interconexión e interoperabilidad entre las sucursales.

Teniendo en cuenta esto, la solución más acertada es la implementación de un ERP, debido a las características mencionadas anteriormente.

Un sistema ERP permite gestión unificada y descentralizada, permitiendo así alcance a las sucursales sin traumatismos, permitiéndoles ejercer como unidades independientes con un fin

y una directriz en común, con interacción de forma asincrónica y en tiempo real, facilitando la gestión y revisión de los procesos. Con la automatización de nuestra empresa por medio del ERP buscaremos:

- Mejorar el flujo de procesos.
- Obtener un mejor análisis y respuestas.
- Disminuir costos de producción y gestión de inventario.
- Facilitar el servicio al cliente.
- Tener un control de insumos necesarios.

Después de un determinado tiempo de automatizar la organización por medio del ERP, se obtendrán resultados y se puede justificar los costos de inversión obteniendo como resultados, mejora de procesos y tiempos de entregas, reduciendo así mismo, tiempo de espera aumentando así las ventas por un mejor servicio a los clientes y se puede lograr una mayor competitividad en el mercado además, se logra un incremento notorio de precisión de inventario y mejor gestión de recursos.

Al ser un medio tecnológico se busca tener el fácil acceso y ejecución de los usuarios así mismo, los empleados tendrán una capacitación de cómo implementar esta nueva tecnología ya que se le asignara responsabilidades más grandes en la organización. El ERP puede ser muy costoso al principio de su inversión pero al manejar el fácil flujo de información en los procesos de cada área de la empresa será una inversión fácil de recuperar y de mejor proyección para su organización.



ESCUELA COLOMBIANA DE CARRERAS INDUSTRIALES – ESCUELA TECNOLÓGICA
FACULTAD DE INGENIERÍA
TÉCNICO PROFESIONAL EN SISTEMAS E INGENIERÍA DE SISTEMAS
SEMINARIO ANÁLISIS Y DISEÑO DE SISTEMAS

«“;HEAD

»'5 Requerimientos

5.1»'Análisis de requerimientos

»'¿Cuál es la finalidad de esta actividad dentro de la empresa?

Garantizar que el Sistema Administre todos los procesos de la organización y así generar un mejor funcionamiento y control en la panadería.

¿Qué pasos se siguen para llevarla a cabo?

Software el cual llevara toda la administración de transacciones, ventas y compra de productos de una panadería la cual se tendrá registrada en una base de datos lo que ayudara a generar reportes.

¿Dónde se realizan estos pasos?

Los pasos a efectuar se empiezan a realizar en la parte de compra de insumos que es donde empieza a generar los procesos y allí poder implementar este sistema de administración y gestionara todos los procesos hasta la entrega del producto.

¿Quiénes los realizan?

Hay tres departamentos los cuales son los cuales tienen los principales procesos de producción que son: inventarios de insumo, Producción e inventarios de producción, de estos tres departamentos podemos ver todos los procesos que se realizan dentro de la organización.

¿Cuánto tiempo tardan en efectuarlos?

Al tener los datos de cada proceso como por ejemplo en los inventarios de insumos al tomar todos los datos la respuesta es inmediata generando reportes e información necesaria para la producción.

¿Con cuanta frecuencia lo hacen?

La Gestión de información estará actualizada siempre que se ingresen datos a los registros de información de la panadería esto permite tener un control inmediato de cualquier información errónea.



¿Quiénes emplean la información resultante?

Administrador de la panadería el cual llevara el reporte diario de los movimientos empleados en la panadería.

5.2.1.1 Análisis de requerimientos

5.2.1.1.1 Requerimientos generales

¿Qué es lo que se hace?

Administrar todos los procesos de la organización para generar controles y rapidez en efectuar los procesos.

¿Cómo se hace?

Por medio de un software el cual esta adecuado para poder administrar los procesos, como los inventarios de insumo que el administrara dichos productos y tendrá el debido control para no tener perdida de información y tener información necesaria al instante.

¿Con que frecuencia se realiza?

Se realiza diariamente ya que es un sistema de administración de procesos y los procesos se están efectuando diariamente.

¿Qué tan grande es el volumen de las transacciones?

Las transacciones dependen del tipo de sucursal. Pero en si todas tiene grandes volumen de transacciones por ello vamos a implementar este sistema.

¿Cuál es el grado de eficiencia con el que se efectúan las tareas?

Definiríamos como alta aunque quedaría muy robusto por la calidad de datos que ingresara cada departamento de la organización y su base de datos la cual se actualizara con cada información nueva obtenida. El software tendrá un alto desempeño con respuestas inmediatas y fácil control de consultas.

5.2.2»»Requerimientos básicos

»»¿Cuál es el proceso básico de la empresa?

El proceso básico de la empresa es la producción para el cual implementaremos el software de administración de procesos.

¿Qué datos utiliza o produce este proceso?

Este proceso genera muchos datos ya que al realizarse una producción obtenemos datos de insumos y de productos ya producidos, y así como tal información de productos que fueron mal producidos e inservibles.

¿Qué controles de desempeño utiliza?

Seguimiento diario por el administrador. El cual observara los procesos de la panadería y de la misma forma el funcionamiento del software.

5.3»»Requerimientos funcionales

REQUERIMIENTOS	FUNCIONAL
1. Herramienta que permita capturar, almacenar, modificar, asignar y controlar información de los procesos de una panadería.	Si
2. Herramienta que permita verificar las pérdidas y cantidad de productos mal producidos o dañados.	Si
3. Herramienta que permita medir los tiempos de producción.	Si
4. Herramienta que permita almacenar información generando controles.	Si

»»

»»**Figura 5.1:** Requerimientos funcionales

»»Requerimientos no funcionales



REQUERIMIENTOS	FUNCIONAL
1. Interface clara y fácil entendimiento.	NO
2. Control de acceso al aplicativo requiriendo usuario y contraseña	NO
3. Generación de varios tipos de informes o reportes.	NO

»»» **Figura 5.2:** Requerimientos no funcionales

5.4.»»»Priorizar los requerimientos del sistema

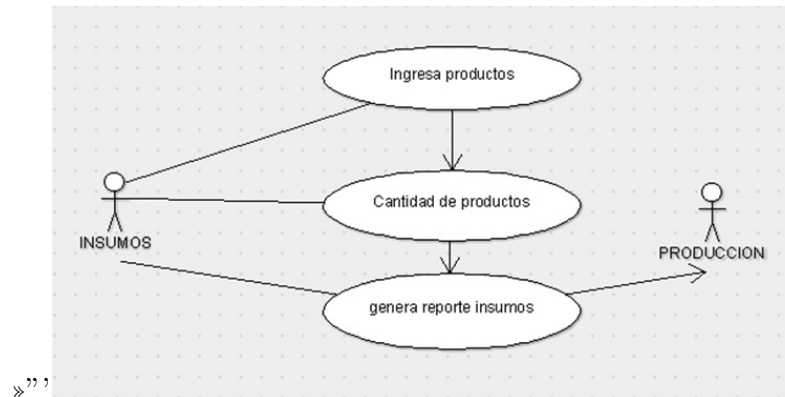
»»»Por medio de la siguiente tabla se da muestra del nivel de prioridad de los requerimientos que principalmente se tendrán en cuenta para el diseño del sistema.

Nivel prioridad	Requerimientos
1.	Tener los reportes diarios de control en la panadería, que realiza el personal a cargo de la información de compra producción y ventas.
2.	Permitir almacenar la información obtenida por la compra producción y venta.
3.	Permitir modificar el estado de los reportes.
4.	Permitir al personal administrativo tener los reportes dados diariamente por los recepcionistas y en tal caso tener un eficaz control.
5.	Tener actualizada la información de los inventarios para mayor seguridad en las producciones.
6.	Tener control de datos y seguridad en la captura de esta misma para la base de datos.
7.	Controla y manipula fácilmente los datos de los productos con el fin de obtener una fácil actualización.
8.	Tener datos actualizados como correo electrónico para enviar promociones de temporada y descuentos de clientes.
9.	Mantenimiento adecuado de contraseñas esto solo lo puede hacer el administrador

»»» **Figura 5.3:** Requerimientos

»»» 6 Casos de uso

6.1.»»» caso de uso insumos

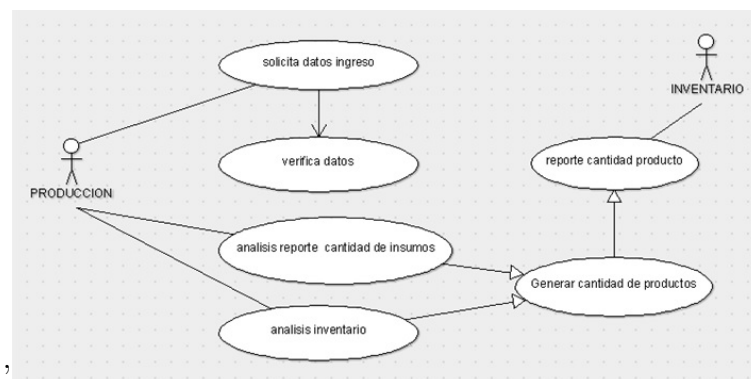


»»» **Figura 6.1:** Caso de uso de insumos



NOMBRE:	Insumos para fabricación de Productos
AUTOR:	William Díaz Alex Rodríguez Javier Serrano Daniel Vanegas
FECHA:	INICIA: Septiembre 2012 FINALIZA: Noviembre 2012
DESCRIPCION:	Genera los requisitos necesarios para la adecuada producción y su respectivas cantidades solicitadas
ACTORES:	Insumos y Producción
PRECONDICIONES:	Para solicitar insumos deben requerir productos que sean usados frecuentemente para los productos
FLUJO NORMAL:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Producción hace un inventario de los insumos requeridos y su cantidad 2. Insumos retroalimenta para su producción 3. Genera un reporte de lo ingresado para su producción
FLUJO ALTERNATIVO:	Insumos sin necesidad de reporte hace una actualización de los productos que se utilizan para la producción.
POSCONDICIONES:	Mantener la materia prima de fabricación disponible para la producción.

»»» Figura 6.2: descripción caso de uso de insumos

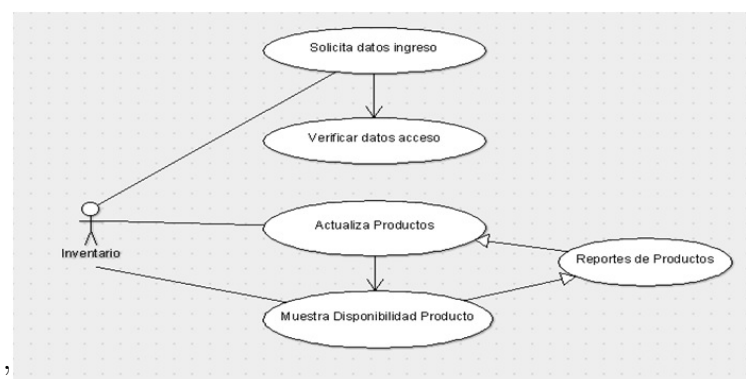


»»» Figura 6.3: Caso de uso de producción



NOMBRE:	Producción Inventariado
AUTOR:	William Díaz Alex Rodríguez Javier Serrano Daniel Vanegas
FECHA:	INICIA: Septiembre 2012 FINALIZA: Noviembre 2012
DESCRIPCION:	Recibe un reporte el cual tendrá la cantidad de cada producto a fabricar según el inventario de ventas
ACTORES:	Producción y ventas
PRECONDICIONES:	Producción debe tener un reporte de los productos que mas deben generar con respecto a ventas
FLUJO NORMAL:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Solicita ingreso al sistema 2. Verifica sus datos si son correctos ingresa 3. Analiza el reporte hecho por el personal de insumos con la cantidades de cada insumo 4. Analiza el inventario con los productos mas vendidos para su fabricación 5. Genera la cantidad de producto y reporta el total del producto al inventario
FLUJO ALTERNATIVO:	Producción debe tener la capacidad de producir cierta cantidad de todo tipo de productos sin importar el reporte de ventas
POSCONDICIONES:	Mantener actualizado el inventario con productos frescos

»»' Figura 6.4: descripción caso de uso de producción



»»' Figura 6.5: Caso de uso de inventario



NOMBRE:	ACTUALIZACIÓN INVENTARIO
AUTOR:	William Díaz Alex Rodríguez Javier Serrano Daniel Vanegas
FECHA:	INICIA: Septiembre 2012 FINALIZA: Noviembre 2012
DESCRIPCIÓN: Según la producción del producto se va actualizando el inventario el cual estará interactuando también con el área de ventas	
ACTORES: Inventario	
PRECONDICIONES: Inventario debe estar en actualización constantemente para el área de ventas y producción	
FLUJO NORMAL: <ol style="list-style-type: none"> 1. Solicita ingreso al sistema 2. Verifica sus datos si son correctos ingresa 3. Actualiza los productos según la producción y ventas 4. Muestra el stock correspondiente 5. Genera un reporte de productos el cual actualizara constantemente 	
FLUJO ALTERNATIVO: El inventario debe tener de todo tipo de producto y una capacidad la cual permita su libre venta	
POSCONDICIONES: Inventario es el área mas compleja el cual tendrá iteración con producción y ventas	

»» » **Figura 6.6:** Descripción de caso de uso inventario



»'7 ERP como solución adecuada

»'La necesidad del negocio se puede resumir en los siguientes puntos:

- '■ Gestión y soporte de los procesos para optimización constante.
- '■ Control y seguimiento para permitir toma de decisiones.
- '■ Interconexión e interoperabilidad entre las sucursales.

»'Teniendo en cuenta esto, la solución más acertada es la implementación de un ERP, debido a las características mencionadas anteriormente.

Un sistema ERP permite gestión unificada y descentralizada, permitiendo así alcance a las sucursales sin traumatismos, permitiéndoles ejercer como unidades independientes con un fin y una directriz en común, con interacción de forma asincrónica y en tiempo real, facilitando la gestión y revisión de los procesos.



»'8 Marco Referencial

»'Es un software que automatiza e integra los procesos de la organización así como la producción y distribución.

Estos sistemas unen y sincronizan todas las operaciones de la organización también permitiendo tener una conexión entre la empresa con sus clientes y proveedores.

Permitiendo una interfaz con el usuario para ejecutar las transacciones de la empresa y bases de datos centralizada para almacenar toda la información. Se consideran como la integración de los diferentes sistemas de información en todas las áreas de las empresas.

Nuestro ERP nos permite:

- '■ Control, Gestión y planeación de recursos.
- '■ Planeación de productos.
- '■ Gestión de costos.
- '■ Manejos de inventarios.
- '■ Fácil acceso a proveedores.
- '■ Manejo de insumo.

»'El ERP consta de un flujo constante de información entre las áreas de la organización las cuales tendrán un trabajo individual pero al mismo tiempo una coordinación e integración de los procesos que conforman el ERP.

Con la automatización de nuestra empresa por medio del ERP buscaremos:

- '■ Mejorar el flujo de procesos.
- '■ Obtener un mejor análisis y respuestas.
- '■ Disminuir costos de producción y gestión de inventario.
- '■ Facilitar el servicio al cliente.
- '■ Tener un control de insumos necesarios.

»”Después de un determinado tiempo de automatizar nuestra organización por medio del ERP obtendremos resultados y justificaremos nuestros costos de inversión obteniendo como resultados mejora de procesos y tiempos de entregas reduciendo , así mismo tiempo de espera aumentando así las ventas por un mejor servicio a nuestros clientes y obtendremos una mayor competitividad en el mercado por nuestros servicios internamente nuestra Organización obtendrá un incremento notorio de precisión de inventario y mejor gestión de insumos.

Al ser un medio tecnológico se busca tener el fácil acceso y ejecución de los usuarios así mismo los empleados tendrán una capacitación de cómo implementar esta nueva tecnología ya que se le asignara responsabilidades más grandes en la organización. El ERP puede ser muy costoso al principio de su inversión pero al manejar el fácil flujo de información en los procesos de cada área de la empresa será una inversión fácil de recuperar y de mejor proyección para su organización.



ESCUELA COLOMBIANA DE CARRERAS INDUSTRIALES – ESCUELA TECNOLÓGICA
FACULTAD DE INGENIERÍA
TÉCNICO PROFESIONAL EN SISTEMAS E INGENIERÍA DE SISTEMAS
SEMINARIO ANÁLISIS Y DISEÑO DE SISTEMAS

»”’===== ””»¿8d004a0d37c9610ee701f2acafe45ba776502fff



9 Reportes

Reporte de Insumos						
Sucursal	Inversión	Producido	No producido	Observaciones	Pérdida	
					Si	No
1	\$1'770.000	\$ 1'520.500	\$ 249.500	Cantidad producida a tiempo		X
2	\$ 1'675050	\$ 1'352.150	\$ 322.900	Aceptable producción		X
3	\$1'856.300	1'423.500	432.800	NO realizo la producción a tiempo	X	
4	1'600.900	1'507.000	93.900	Excelente tiempos de producción		X

Figura 9.1: Grafico de reporte de insumos

Reporte de Ventas General						
Sucursal	Producido	Vendido	Pérdida de producto	Observaciones	Pérdida	
					Si	No
1	\$ 1'520.500	\$ 1'450.000	\$ 70.500	Deficiencia en ventas	X	
2	\$ 1'352.150	\$ 1'250.000	\$ 102.150	Cantidad grande de productos no vendidos	X	
3	1'423.500	\$ 1'400.00	\$ 23.500	Buena venta		X
4	1'507.000	\$ 1'502.000	\$ 3.000	Excelente venta.		X

Figura 9.2: Reporte de ventas general



REPORTE DE VENTAS DE LA SUCURSAL							
PRODUCTO	CANTIDAD PRODUCIDA	CANTIDAD MAL PRODUCIDA	CANTIDAD VENDIDA	CANTIDAD PERDIDA (contando mal producida)	OBSERVACIONES	PERDIDA	
						SI	NO
Pan rollo hojaldrado	1.100	50	985	115	Ninguna	X	
Roscones	900	30	810	90	Ninguna	X	
Pan francés	600	15	560	40	Ninguna	X	
Pan costeño	1300	0	1250	50	Ninguna	X	
Pan coco	600	20	530	70	Ninguna	X	
Pan blandito	1600	19	1500	100	Ninguna	X	

Figura 9.3: Reporte de ventas de una sucursal