

Unidad II

ERP's

2.1. Definición de ERP's.

Planificación de recursos empresariales (ERP) es la gestión del negocio de software - por lo general un conjunto de aplicaciones integradas - que una empresa puede utilizar para almacenar y gestionar los datos de todas las etapas del negocio, incluyendo :

La planificación del producto , el costo y el desarrollo

fabricación

Marketing y ventas

La gestión del inventario

Envío y pago

ERP proporciona una visión integrada en tiempo real de los procesos de negocio , utilizando bases de datos comunes mantenidas por un sistema de gestión de base de datos. Sistemas ERP Business Track recursos - dinero en efectivo, las materias primas , la capacidad y la producción de la situación de los compromisos comerciales : pedidos, órdenes de compra, y la nómina . Las aplicaciones que componen los datos de cuota de sistema a través de los distintos departamentos (fabricación, compras , ventas, contabilidad , etc), que introdujo los datos . ERP facilita flujo de información entre todas las funciones de la empresa , y gestiona las conexiones con las partes interesadas externas .

Software del sistema Enterprise es una industria multimillonaria que produce componentes que soportan una variedad de funciones de negocios. Inversiones en TI se han convertido en la categoría más importante de los gastos de capital en empresas con sede en los Estados Unidos durante la última década . Aunque los sistemas ERP temprana centrados en las grandes empresas, las pequeñas empresas utilizan cada vez más los sistemas ERP .

2.2. Características de un ERP's.

Los sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) suelen incluir las siguientes características:

Un sistema integrado que opera en (o cerca de) en tiempo real, sin depender de las actualizaciones periódicas [cita requerida]

Una base de datos común que soporta todas las aplicaciones

Un aspecto coherente a través de módulos

La instalación del sistema sin aplicación elaborada integración / datos por la tecnología de la información (TI), siempre que la aplicación no se hace en pequeños pasos

2.3. Etapas de adopción de los ERP's.

Un sistema ERP cubre las siguientes áreas funcionales comunes. En muchos sistemas ERP son los llamados y agrupan como módulos de ERP :

La contabilidad financiera : Contabilidad general , activos fijos , cuentas por pagar , cuentas por cobrar , tesorería , consolidación financiera

La contabilidad de gestión : Presupuesto , cálculo de costos, gestión de costes, costeo basado en actividades

Recursos humanos: reclutamiento , capacitación , nómina , beneficios , 401K, gestión de la diversidad , la jubilación , la separación

Fabricación : Ingeniería, lista de materiales , órdenes de trabajo , programación, capacidad, gestión de flujo de trabajo , control de calidad , proceso de fabricación, proyectos de fabricación , el flujo de fabricación , gestión del ciclo de vida del producto

Gestión de la cadena de suministro: la planificación de la cadena de suministro , planificación de proveedores, a fin de efectivo, compras, inventario , configurador de productos , procesamiento de reclamaciones

Gestión de proyectos: planificación de proyectos , planificación de recursos , costos del proyecto , el trabajo de romper la estructura , la facturación, tiempo y gastos , las unidades de rendimiento , gestión de la actividad

Gestión de relaciones con clientes: Ventas y marketing, comisiones , servicios, contacto con el cliente , el apoyo del centro de llamadas - Los sistemas de CRM no siempre se consideran parte de los sistemas ERP , sino más bien los sistemas de soporte de negocios (BSS) . Específicamente en el escenario de las telecomunicaciones

Los servicios de datos : Varias interfaces de " auto-servicio " para los clientes, proveedores y / o empleados

2.4. Evaluación de los ERP's.

Implementación de sistemas ERP típicamente requiere cambios en los procesos de negocio existentes. Un entendimiento limitado del proceso necesitan cambios antes de iniciar la implementación es la principal razón para el fracaso del proyecto.

Por tanto, es crucial que las organizaciones a analizar a fondo los procesos de negocio antes de implementar el software ERP. El análisis puede identificar oportunidades para la modernización de los procesos . También permite una evaluación de la alineación de los procesos actuales con los que proporciona el sistema ERP. Las investigaciones indican que el riesgo de descalce de procesos de negocio se reduce a través de:

La vinculación de los procesos actuales de la estrategia de la organización

El análisis de la eficacia de cada proceso

Comprender soluciones automatizadas existentes

Implementación de ERP es considerablemente más difícil (y políticamente cargado) en las organizaciones descentralizadas , ya que a menudo tienen diferentes procesos , reglas de negocio , la semántica de datos , las jerarquías de autorización, y los centros de decisión. [26] Esto puede requerir la migración de algunas unidades de negocio antes que otros , lo que retrasa la ejecución trabajar a través de los cambios necesarios para cada unidad , posiblemente reduciendo la integración (por ejemplo , la vinculación a través de la gestión de datos maestros) o personalizar el sistema para satisfacer las necesidades específicas.

Una desventaja potencial es que la adopción de procesos "estándar" puede conducir a una pérdida de ventaja competitiva. Si bien esto ha sucedido , las pérdidas en un área a menudo compensados por las ganancias en otras áreas , aumentando la ventaja competitiva global .

Configuración

Configuración de un sistema ERP es en gran medida una cuestión de equilibrar la forma en que la organización quiere que el sistema funcione con la forma en que fue diseñado para trabajar . Los sistemas ERP típicamente incluyen muchas configuraciones para modificar el funcionamiento del sistema. Por ejemplo , una

organización puede seleccionar el tipo de inventario contable - FIFO o LIFO a usar; si se debe reconocer los ingresos por unidad geográfica , línea de productos , o el canal de distribución, . Y si se debe pagar por los costos de envío en devoluciones de los clientes [27]

Personalización [editar]

Los sistemas ERP se basan teóricamente en las mejores prácticas de la industria , y sus creadores tienen la intención de que las organizaciones implementan como es . [30] [31] los proveedores de ERP no ofrecen opciones de configuración a los clientes que permiten a las organizaciones incorporar sus propias reglas de negocios , pero a menudo cuentan con lagunas permanecen incluso después de configuración se ha completado.

Clientes de ERP tienen varias opciones para conciliar las brechas de funciones, cada uno con sus propias ventajas / desventajas . Soluciones técnicas incluyen la reescritura parte del software entregado , escribir un módulo de cosecha propia para trabajar dentro del sistema ERP, o la interconexión a un sistema externo . Estas tres opciones constituyen diversos grados de sistema de personalización , con el primero es el más invasivo y costoso de mantener. [32] Por otra parte , hay opciones no técnicas como el cambio de las prácticas empresariales o políticas organizativas para adaptarse mejor el conjunto de características de ERP entregado. Principales diferencias entre la personalización y la configuración incluyen:

La personalización es siempre opcional , mientras que el software siempre debe configurarse antes de su uso (por ejemplo , la creación de estructuras de centros de coste / beneficio , los árboles de organización, reglas de aprobación de compra , etc.)

El software está diseñado para manejar varias configuraciones , y se comporta de forma predecible en cualquier configuración permitido .

El efecto de los cambios de configuración en el comportamiento del sistema y el rendimiento es predecible y es la responsabilidad del proveedor de ERP . El efecto de la personalización es menos predecible. Es responsabilidad del cliente , y aumenta las actividades de prueba .

Los cambios de configuración sobreviven actualizar a nuevas versiones de software. Algunas personalizaciones (por ejemplo, el código que utiliza "ganchos" pre - definidos que se llaman antes / después de la visualización de pantallas de datos) sobrevivir actualizaciones, aunque requieren volver a probar . Otras personalizaciones (por ejemplo , los relacionados con los cambios en las

estructuras fundamentales de datos) se sobrescriben durante las actualizaciones y deben ser reimplantado . [33]

Ventajas de personalización incluyen que :

Mejora la aceptación de los usuarios [34]

Ofrece la posibilidad de obtener ventajas vis -à-vis las empresas competitivas utilizando características sólo estándar

Desventajas de personalización incluyen que :

Aumenta el tiempo y los recursos necesarios para implementar y mantener [32]

Inhibe una comunicación fluida entre los proveedores y los clientes que utilizan el mismo sistema de ERP no personalizada [cita requerida]

Se puede crear el exceso de confianza en la personalización , lo que socava los principios de este sistema, como una plataforma de software de normalización