



PLAN DE INSTALACION ERP SIERRA

Este documento describe el procedimiento y secuencia sugeridos para implementar el software **ERP** Sierra.

Una solución **ERP** es compleja.

- Muchos de los problemas en su implementación están relacionados con dificultades para afrontar cuestiones culturales dentro de la organización.
- Las personas están acostumbradas a trabajar con otros métodos y quieren continuar con esas formas.
- Están acostumbrados a trabajar con datos inapropiados, fechas inválidas, y otras ineficiencias.
- Mucha gente prefiere la informalidad a la formalidad.
- La implementación de una Solución ERP trae consigo la necesidad de adoptar mayor formalidad en el trabajo y la adhesión a más procesos de los que la gente está acostumbrada.
- La integración de Sistemas es esencial. Sin embargo, la integración de personas es un gran desafío.
- El equipo del proyecto debe responsabilizarse de su implementación.

Algunos puntos importantes a considerar para el éxito de un ERP.

- Asegurar que el equipo gerencial tenga el entusiasmo y compromiso con el proyecto.
- Asegurar que hay una línea de responsabilidad en el negocio para el éxito del proyecto.
- Asegurar que el 100% de las personas del negocio hayan sido educadas (no entrenadas) en el nuevo sistema y los modos de usarlo.
 - Educar es cambiar el corazón y mente para aceptar la necesidad del nuevo sistema y los procedimientos formales que implica. Esto significa entre otras cosas, evitar prácticas pobres, como operar con doble juego de números.
- Ciertamente las Soluciones ERP poseen una enorme funcionalidad construida.
- Siempre para los usuarios es una tentación construir funcionalidad más compleja dentro de la aplicación.
- En ocasiones el usuario pretende que el sistema haga lo que él mismo no sabe explicar cómo hacer.

El éxito de un ERP se compone de 2 puntos.

- Software.
 - Que proporcione toda la información necesaria para toma de decisiones en cada una de las áreas.
 - Que sea sencillo de operar.
 - Que permita hacer adecuaciones particulares.
- Procesos.
 - Que estén bien definidos todos los procedimientos y controles del flujo de información.
 - Supervisar y auditar continuamente de que se estén aplicando los controles.

OBSERVACION: Por más bueno que sea un software, no se obtendrán los resultados esperados si la información no es capturada en tiempo y tampoco se aplican controles.

Ventajas y beneficios de un ERP.

- Reducción de la carga administrativa al eliminar la recaptura de documentos.
- Integridad de la información ya que un documento se registra una sola vez evitando el error de las recapturas.
- Información al momento.

Se recomienda en la implementación de un ERP:

- Hacer un programa de implementación factible considerando el tiempo disponible del personal.
- Que la dirección esté enterada del proyecto y que debido en las cargas de trabajo adicionales del personal podría haber algunas demoras en la presentación de la información diaria.
- El tiempo depende del tiempo dedicado por el personal del cliente. Normalmente toma meses su implementación.
- Sea paciente, pero dé seguimiento a los objetivos logrados.



La secuencia de instalación y en ese orden es:



Se recomienda ir liberando proyecto por proyecto.

- Que el personal esté capacitado en el uso del sistema.
- Que el personal comprenda la operación de cada proyecto.

SECUENCIA DE PROYECTOS SUGERIDO (V = Ventas, O = Operación, A = Administración)

1. V Punto de venta.
2. V Auditoria de ventas.
3. V Análisis de ventas.
4. V App consulta de ventas.
5. V App tabletas para ordenar (Opcional).
6. V Facturación mostrador kiosco y/o web (Opcional).
7. V Certificados o GIFT CARDS (Opcional).
8. V Puntos o recompensas (Opcional).
9. A Cuentas por cobrar (Opcional).
10. O Inventarios.
11. O Compras.
12. A Cuentas por pagar (Opcional).
13. O Recetas.
14. O Análisis de rendimiento (Opcional).
15. O Interfase PDV.
16. A Contabilidad (Opcional).

OTROS PROYECTOS OPCIONALES.

- O Órdenes de compra.
- O Programación de producción.
- O Programación de rendimientos.
- V Lista de espera.
- A Cheques póliza.
- A Conciliación bancaria.
- A Nómina.
- A Activos fijos y depreciación.
- A Entradas y salidas.
- A RespalDOS programados.



SECUENCIA DE INSTALACION DE SOFTWARE SUGERIDA

1. PUNTO DE VENTA

Interface de Punto de Venta (POS) de SISTEMAS SIERRA SA DE CV. Muestra el total de la venta (595.00) y una selección de productos (PLU) como Coca-Cola Light, Coca Zero, Fajitas Asada y Carne Asada Filete. Incluye botones para 'Enviar', 'Reordenar', 'Imprimir', 'Mas opciones', 'Cancelar', 'Tablero inicial', 'Borrar cantidad', 'Total', 'Efectivo', 'Asignar nombre a cuenta' y 'Salir'.

Proyecto de piso para ordenar y cobrar.

- Catálogo de PLUS y/o SKUS.
 - Precios.
- Tableros para ordenar.
- Terminales PDV y configuración.
- Enrutamiento.
- Empleados y autorizaciones.
- Definir parámetros generales.
- Programar hora de cierre y envío de reportes.
- Revisión y pruebas.
- Capacitación y soporte en vivo.

2. AUDITORIA DE VENTAS

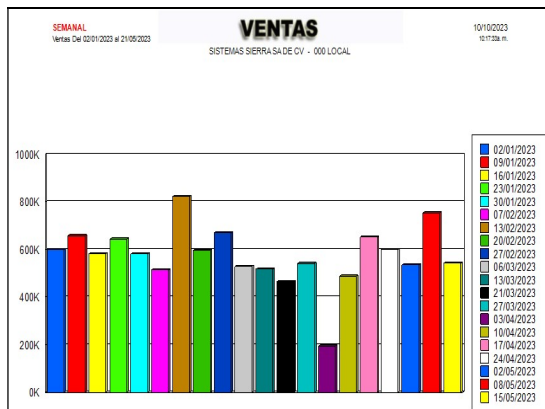
Reporte de Auditoria de Ventas por Empresa. Muestra ventas del día 02/07/2023 en CPU LOCAL. Incluye detalles de ventas por descripción (Licores, Bebidas, Vinos, Alimentos), localización, y métodos de pago (Efectivo, Tarjetas, Débito, Crédito, Puntos, Vales, Documentos). También se muestran totales de ingresos, cancelaciones y comprobados.

Proyecto para auditar diariamente las ventas.

Emite 100 reportes de auditoría de ventas.

- Totales por empresa, por hora, por clasificación contable, por rango de horas, por tipo de venta, por PLU, por super categoría, por categoría, por subcategoría, por empleado y concurso de ventas.
- Auditoria de cuentas, meseros, cajeros, por nota, cancelaciones, pagos, propinas, transferencias, entradas y salidas.
- Crear proceso automático en el cierre.
- Programar envío de reportes.
- Definir parámetros.
- Revisión y pruebas.
- Capacitación.

3. ANALISIS DE VENTAS



Proyecto para analizar la estadística de ventas diaria, semanal y anual.

Emite 200 reportes y gráficas.

- **POR DIA:** Analítico, por localización, formas de pago, cortesías, cancelaciones, por tipo, por localización, PLUS, PLUS por empleado, empleados, empleados por PLU, por hora, etc.
- **RESUMEN:** Por super categoría, categoría, sub categoría, por PLU, por empleado, por hora, por localización, por tipo, etc.
- **ANUAL:** Netas, IVA, netas c/IVA, propinas, promedio, cuentas, notas, clientes, cancelaciones, cortesías, descuentos
- **ANUAL CONCENTRADO:** Analítico por hora, por PLU, informe de ventas en unidades e importe, reportes personalizados diario, anual y comparativo anual.
- Configurar localización.
- Definir parámetros.
- Pruebas.



4. APP CONSULTA DE VENTAS



App para analizar las ventas diaria, semanal, mensual y anual en tiempo real desde su celular.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas.

5. APP TABLETAS PARA ORDENAR (Opcional)



App para ordenar desde una tableta portátil. Las ordenes son enrutadas a los centros de consumo.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas.

6. FACTURACION MOSTRADOR, KIOSCO, WEB (Opcional)

Proyecto para facturar y timbrar tickets. Puede ser en mostrador, a través de un kiosco o vía WEB. Lleva el control de tickets facturados y permite generar la factura global diaria. Se envía factura y XML automáticamente por correo. Exhibe detalle de facturas, resumen y anual.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas.



7. CERTIFICADOS O GIFT CARDS (Opcional)

PAGO CON CERTIFICADO

DESILIZAR TARJETA...



Tarjeta de Regalo
GiftCard
4000 1234 5678 9010
Certificado de Regalo

Ingresar datos **Borrar** Salir



Proyecto para uso de certificados también llamado GIFT CARDS o monedero electrónico.

Permite pagar y abonar con este certificado.

Se actualiza al momento.

Exhibe saldos y detalle en el punto de venta.

Permite personalizar el certificado con nombre, correo, fecha de alta, grupo, NIP para acceso y cargo automático.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas

8. PUNTOS O RECOMPENSAS (Opcional)

PAGO CON PUNTOS

DESILIZAR TARJETA...



Tarjeta de Puntos
Rewards
4000 1234 5678 9010
Recompensas

7 8 9
4 5 6
1 2 3
0  Enter

Consultar Ingresar datos **Borrar** Salir

Proyecto para uso de PUNTOS también llamado REWARDS o recompensas.

Permite acumular y redimir con puntos al pagar un ticket.

Se actualiza al momento.

Exhibe saldos y detalle en el punto de venta.

Permite personalizar la tarjeta con nombre, asignar categoría, domicilio, colonia, ciudad, código postal, teléfono, celular, correo, fecha de nacimiento, grupo, sexo, estado civil y fecha de alta.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas

9. CUENTAS POR COBRAR (Opcional)

ESTADO DE CUENTA
SISTEMAS SIERRA SA DE CV

CAFE SIERRA
CERRO DE LAS CAMPANAS
INSURGENTES OESTE
MEXICALI
Cp: 21280
Cup: CURP12345 Folio: A123456



CLIENTE	CREDITO	DIAS	FECHA	MONEDA	SALDO INICIAL	CARGOS	ABONOS	SALDO	VENCIDO
00001	10,000.00	30	10/10/2023	PESOS	0.00	4,500.00	2,000.00	2,500.00	0.00

FACTURA N	FECHA	VENCE	DESCRIPCION DEL MOVIMIENTO	CARGOS	ABONOS	SALDO
00123456	01/10/2023	09/11/2023	CARGO 00123456/01 CAFE SIERRA	4,500.00		4,500.00
00123456	01/10/2023		PAGO F/00123456_01 CAFE SIERRA		2,000.00	2,500.00
Total				4,500.00	2,000.00	2,500.00

Proyecto para otorgar crédito.

Controla estados de cuenta y saldos vencidos de clientes. Permite abonar en el punto de venta y establecer límite de crédito.

Emite estados de cuenta, saldos de clientes y antigüedad de saldos.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas



13. RECETAS

Insumo	Descripción del insumo	Volumen	Unidad	Precio de Análisis	% Desp.	Extensión
100067	PASTA FETUCINI	125.0000	GRAMO	0.0170	0.0000	2.1250
100013	MANTECILLA GLORIA	40.0000	GRAMO	0.0200	0.0000	0.8000
100063	CREAMA NATURAL	50.0000	GRAMO	0.0110	0.0000	0.5500
100044	PECHUGAS DE POLLO (ESCALOPAS)	30.0000	PORCION	0.7150	0.0000	21.4500
100036	CONSUME DE POLLO	5.0000	GRAMO	0.0090	0.0000	0.0450
100073	QUESO PARMESANO	20.0000	GRAMO	0.0780	0.0000	1.5600

Ítem	Materia prima	Mano de obra	Equipo	Costo directo
1	26.5300	0.0000	0.0000	26.5300
	Mano intermedio	Uso de herramientas	Costo Indirecto	Costo Unitario
	0.0000	0.0000	2.6530	29.1830

Proyecto para costear recetas.
Es la base para el descuento de inventarios.
Controla el costo de oportunidad.
Exhibe insumos de materia prima, mano de obra y equipo.
básicos y recetas. Análisis de costos, costo unitario, costos directos, análisis de márgenes y simulación de precios.
Permite analizar recetas y alerta de recetas a verificar.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas

14. ANALISIS DE RENDIMIENTO (Opcional)

INSUMO	DESCRIPCION DEL INSUMO	PESO	UNIDAD	UNITARIO	TOTAL
100051	FILETE SUCCO	20.0000	KILO	100.0000	2.000.00

DESCRIPCION	PESO	%	UNITARIO	TOTAL
RECUPERABLE	19.5000	97.5	102.5641	2.000.00
PERDA	0.5000	2.5		

INSUMO	DESCRIPCION DEL INSUMO	CANTIDAD	UNIDAD	PESO TOTAL	PERDIDO	UNITARIO	TOTAL
100051	FILETE LIMPIO	100	KILO	19.5000	0.1950	20.0000	2.000.00

Proyecto para analizar el rendimiento de los insumos.
Traspasa insumos de materia prima a insumos producidos.
Tiene 3 métodos: Por porción, por peso e insumos a porción.
Exhibe el análisis de rendimiento de cada insumo.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas

15. INTERFASE PDV

Fecha	Plus	Menu	Rotacion	Cantidad	Venta Neto	Iva	Venta + Iva	Iva Tot Cobrado	Cortesias	Venta Bruta	Costo	Utilidad	%	
29/09/2008	4	100.0	20	591.82	0.00	591.82	89.18	1,025.00	0.00	1,025.00	554.9650	570.035	38.1	
29/09/2008	4	10	40.0	31	1,267.73	0.00	1,267.73	126.77	1,394.50	75.50	1,470.00	828.6950	741.305	41.5
30/09/2008	2	10	20.0	100	10,935.05	0.00	10,935.05	1,595.91	12,000.00	0.00	12,000.00	1,335.145	9,615.84	12.7
01/10/2008	4	10	40.0	42	1,582.27	0.00	1,582.27	195.23	1,778.50	111.50	1,890.00	625.2554	937.04	40.0
4 Dias				193	14,676.91	0.00	14,676.91	1,867.08	16,543.99	187.00	16,726.99	2,895.2110	11,773.78	19.7

Proyecto que analiza la venta y el costo de cada día.
Cuantifica los insumos utilizados por la venta y genera el documento de salida de inventarios.
Exhibe ventas de PLUS por terminal POS, por localización, por almacén y por PLU. Exhibe insumos cuantificados por terminal POS, por localización, por almacén y por insumo.
Análisis de la venta por localización, almacén, clasificación, por día, pérdidas y anual. Cortesías, análisis de ajustes y fugas anuales. Compara porcentaje de costo ideal contra el real.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas



16. CONTABILIDAD

Cuenta	Descripción	Concepto	Debe	Haber	Rx
1103 0001 5671	PARQUE LIGHT SA DE CV	CARGO 0012345601 CAFE SIERRA	4,500.00	0.00	
4101 0001	EQUIPO DE COMPUTO	CARGO 0012345601 CAFE SIERRA	0.00	3,982.30	
2106 0001	IVA TRASLADADO	CARGO 0012345601 CAFE SIERRA	0.00	517.70	

Proyecto que genera los estados financieros de la empresa. Recibe automáticamente las pólizas generadas de todos los proyectos.

Exhibe diario general, libro mayor, balanza de comprobación, estado de situación financiera, estado de resultados, pólizas, auxiliares, relación de auxiliares, saldos por día, movimientos por cuenta, centros de costo, reportes personalizados mensual, anual y comparativo anual. Control de presupuestos mensual y anual. Razones financieras. Generación de gráficas.

- Configuración.
- Capacitación.
- Pruebas.

DIAGRAMA DE UN ERP



Ejemplo de un ERP.

En este diagrama se exhiben 9 proyectos. Como ejemplo se comentará el proceso de compras que involucra 5 proyectos.

- Se registra un documento de compra y automáticamente.
 - Se registra la entrada en inventarios.
 - Se actualiza el costo de las recetas de acuerdo a la última compra.
 - Se actualiza las cuentas por pagar si la compra es a crédito.
 - Se registra la aplicación contable.

Cualquier duda, comunicarse a Sierra.